

ВЛИЯЙ!

7 ЗАПОВЕДЕЙ ЛИДЕРА

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

Ицхак Пинтосевич

Влияй! 7 заповедей лидера

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5806722
Влияй! 7 заповедей лидера: Эксмо; Москва; 2013
ISBN 978-5-699-61591-9

Аннотация

Ицхак Пинтосевич занимает второе место в рейтинге Международной ассоциации профессионалов развития личности, тренер успеха № 1 на русскоязычном пространстве, в прошлом бронзовый призер Чемпионата мира по легкой атлетике и удачный бизнесмен. В этой книге-тренинге Ицхак не только делится своим опытом работы с лидерами, он собрал все самые мощные инструменты и стратегии влияния, почерпнутые из лучших книг по лидерству за последние 100 лет. Среди клиентов Пинтосевича самые успешные компании мира – такие, как Procter & Gamble, Deloitte, Danon, Leo Burnett, PSB-Films, MasterCard, Mary Kay, «Приват Банк», а также политики, бизнесмены и звезды шоу-бизнеса. Специальный бонус для читателей: видеотренинг от Ицхака Пинтосевича в подарок. Подробности внутри книги.

Содержание

Книги серии «Психология. Система+» от Ицхака Пинтосевича	6
Отзывы на книги Ицхака Пинтосевича из ozon.ru и facebook.com	9
Об авторе	12
От автора	15
Введение	17
Почему я написал эту книгу	17
Для чего нужна эта книга	20
Как пользоваться книгой-тренингом	24
Что такое «Система + Плюс» ТМ	26
Заповедь 1 Создай великие цели и Миссию – для себя!	34
Кто такой лидер и что такое лидерство	37
Три типа лидерства по Роберту Дилтсу	39
Базовые навыки лидерства по Роберту Дилтсу	42
Настоящий лидер по Джеку Уэлчу	47
Правила лидерства по Джону Максвеллу	57
Пять обязательных признаков лидера	68
Семь правил лидера по Брайану Трейси	70
Мое определение лидера и лидерства	75
Бизнес-лидер	78
Робин Шарма о бизнес-лидерах	84

Семь правил лидера от Джека Уэлча	88
Конец ознакомительного фрагмента.	92

Ицхак Пинтосевич

Влияй! 7 заповедей лидера

Книги серии «Психология.
Система+» от Ицхака Пинтосевича

ДЕЙСТВУЙ!

10 ЗАПОВЕДЕЙ УСПЕХА

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

БОГАТЕЙ!

4 ОСНОВЫ И ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

ВЛИЯЙ!

7 ЗАПОВЕДЕЙ ЛИДЕРА

ЖИВИ!

7 ЗАПОВЕДЕЙ ЭНЕРГИИ И ЗДОРОВЬЯ

Ицхак Пинтосевич – современный писатель, профессиональный тренер и эксперт по личностному росту и развитию бизнеса, автор книг в жанре здоровья и самосовершенствования.

«Действуй! 10 заповедей успеха»

Все, чего Ицхак Пинтосевич добился в жизни, – результат его уникальной программы по самосовершенствованию, которой он наконец делится с читателями.

Его программа – это синтез последних открытий в области психологии, менеджмента, личностного роста, секретов подготовки спортсменов-олимпийцев и законов мироздания из Каббалы. Она создана для тех, кто может уделять своему развитию не более 30 минут в день. Вместо советов – готовая программа действий. Благодаря ей можно в несколько раз увеличить свою эффективность и легко достигать максимальных результатов в любом деле.

«Богатей! 4 основы и главный секрет»

Книга «Богатей! 4 основы и главный секрет» научит вас психологическим основам и навыкам системного богатства и успеха. Благодаря пошаговым инструкциям вы выстроите свою четкую стратегию богатства. Первые результаты можно увидеть прямо во время прочтения. Это будут изменения в вашем мышлении и навыках. Вы получите самое лучшее, что Ицхак Пинтосевич собрал за долгие годы работы, и за-

крепите знания с помощью его авторской методики сверхобучения.

«Влияй! 7 заповедей лидера»

В этой книге-тренинге Ицхак не только делится своим опытом работы с лидерами, он собрал все самые мощные инструменты и стратегии влияния, почерпнутые из лучших книг по лидерству за последние 100 лет.

«Живи! 7 заповедей энергии и здоровья»

Эта книга – синтез последних открытий в области медицины, физиологии, психологии и секретов подготовки спортсменов-олимпийцев. Ее автор Ицхак Пинтосевич создал уникальную программу для занятых людей, большую часть времени проводящих на работе, устремленных к достижению важных для себя целей и не желающих менять свой график. Цель программы – спасти их от «поломок», депрессий и болезней. Благодаря ей можно в короткий срок повысить свой уровень энергичности, улучшить здоровье и добиться высочайшей степени личной производительности в жизни.

Отзывы на книги Ицхака Пинтосевича из ozon.ru и facebook.com

«Как эксперт в области лидерства, могу уверенно сказать, что книга-тренинг Ицхака Пинтосевича «Влияй! 7 заповедей лидера» с удовольствием будет прочитана каждым, кто стремится к успеху. И на это есть пять причин: 1) люди нуждаются в легкости понимания, как двигаться вперед; 2) лидеры всегда ищут возможность получить источник вдохновения на новые подвиги; 3) опыт показывает: вчерашних знаний недостаточно для прогресса; 4) большинству лидеров необходимы такие слова, которые раскроют ваш потенциал; 5) искренность слов и приведенных цитат поднимет вас на новый уровень развития. Именно поэтому я рекомендую изучить ценнейший материал, предоставленный одним из самых лучших бизнес-тренеров в мире».

Алексей Севрук, мировой топ-лидер Oriflame

«Кто-то из мудрых сказал: жить нужно так, чтобы не жалеть ни об одном прожитом дне. Именно так учит жить Ицхак – ярко, полноценно, счастливо! Вдыхать воздух полной грудью, наслаждаться каждым днем и, конечно же, уверенно идти к своей главной цели. Его

советы просты и в то же время бесценны – в этом их уникальность. Рекомендую! Читайте, заряжайтесь энергией и будьте настоящими лидерами!»

Елена Луценко, директор HR-департамента Global Spirits

«Был на тренингах Ицхака Пинтосевича в Москве. Это круче, чем Кови и все остальные. Даже сейчас, когда вспоминаю о тренинге, приходит воодушевление и желание действовать! Ицхак – уникальный человек, который сочетает в себе религию и спорт, юмор и силу. Всем рекомендую».

Игорь Бабичев, Москва

«Книга «Действуй! 10 заповедей успеха» Ицхака Пинтосевича – это тот самый волшебный пендель, который периодически очень необходим. Прочитал в один присест, буду перечитывать и более вдумчиво с ней работать».

Станислав Самойлик

«Действуй!» – самое лучшее, что я читала для развития и личностного роста. О книге рассказываю друзьям и коллегам, т. к. считаю, что ее должен прочитать каждый».

Светлана Панкова

«Попробовал выполнять рекомендации книги «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья». Это как-то... Не могу описать как. По-другому. Вообще по-другому. Можно, конечно, жить и как я раньше жил. Вращаться

в привычном круге общения. Сидеть перед плазмой с чипсами и жестянкой пива. Но я не хочу. Пинтосевич написал книгу так, что я изменился. И не хочу меняться обратно».

Константин Молчанов

«Живи!» – это по-нашему. И хотя я не могу отказаться от мяса, все прочие советы книги воспринял на ура. Я не чувствую, что мне 58 – даже жена говорит, что помолодел. Книга порадовала ясностью и тем, что сейчас молодежь называет интерактивностью: прочитал – сделал – закрепил (там, кстати, хорошая система закрепления положительных изменений, а в моем возрасте это уже критично). Никогда не думал, что буду учиться по книге у человека много моложе меня. Но если учишься чему-то дельному и видишь результат, начинает нравиться. Советую не тянуть, а начинать жить!»

Иван Емельянов, Владивосток

«Ицхак, Вы – гений!»

Лев Новоженев, журналист, телеведущий

Об авторе



Ицхак Пинтосевич – автор книг и уникальных тренин-

говых программ по самосовершенствованию, НЛП-тренер, занимает 2-е место в рейтинге Международной ассоциации профессионалов развития личности, тренер успеха № 1 на русскоязычном пространстве. В прошлом профессиональный спортсмен. Бронзовый призер Чемпионата мира по легкой атлетике. Бизнесмен, который в 26 лет управлял торговым предприятием с оборотами в миллионы долларов. В 27 лет отправился в духовное путешествие и после странствий по миру поселился в Иерусалиме. Более десяти лет изучает все существующие системы прикладной психологии, более пяти – Тору и Каббалу. Его программы по самосовершенствованию являются синтезом культур и знаний, которые вместе не встречаются больше нигде. Среди его клиентов самые успешные компании мира – такие как Deloitte, Danon, Leo Burnett, PSB – Films, MasterCard, ПриватБанк, а также олимпийские чемпионы и звезды шоу-бизнеса. К 2012 году его тренинги посетили более 20 000 человек из 35 стран мира. 100 % участников подтвердили, что это уникальная система обучения, которая дает результаты.

Образование

- Киевский государственный институт физической культуры. Тренер по легкой атлетике.
- Педагогический институт (Иерусалим) – преподаватель иудаизма.
- Международный Эриксоновский университет (Ванку-

вер – Канада) – бизнес-тренер, ассоциированный тренер NLP.

- Карнеги-Институт (США), программы: Ораторское мастерство, Переговоры, Презентация, Искусство коммуникации.

- Мастер спорта СССР международного класса.
- 2005 год – курс обучения по программам личностного роста LandMark Education (USA).

- 2006 год – Институт гипноза и психотерапии – «Клинический гипноз», Патрик Нуайе (Швейцария).

- 2008 год – Энтони Роббинс «UPW».
- 2009 год – Академия менеджмента Ицхака Адизеса «Мастерство изменений».

От автора

Питер Друкер, легендарный исследователь различных областей менеджмента, писал, что руководящая деятельность крайне трудна и напоминает работу дирижера. «У вас есть звезды, и вы не можете приказывать им; у вас есть группа поддержки и оркестр; у вас есть люди за сценой – рабочие; у вас есть публика. И каждая группа участников принципиально отличается от другой».

Я чувствую в себе что-то... Не только огромную внутреннюю силу, но и способность передавать ее другим. Это ощущение моего высшего предназначения, которое освобождает меня от всех страхов.

Че Гевара

Эта книга – тренинг для лидеров. Лидеры создают себя. Если ты читаешь эти строки, значит, Бог дает тебе шанс и возможности. Он потом спросит тебя, как ты использовал свой великий потенциал для улучшения этого мира.



Я чувствую в себе что-то... Не только огромную внутреннюю силу, но и способность передавать ее...

Я подготовил тысячи лидеров; мои слова проверены.
Услышь их:

Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!

Ицхак Пинтосевич

Введение

Если не я для себя – то кто для меня?

Если я только для себя – то что я?

И если не сейчас – то когда?

Пиркей Авот, трактат еврейских мудрецов

Почему я написал эту книгу

Прошел год после издания в России моих книг-тренингов «Действуй! 10 заповедей успеха» и «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья». Тысячи людей достигли успеха, используя мою «Систему + Плюс»™. Каждый день я получаю письма от читателей, которые изменили свою жизнь к лучшему благодаря моей системе. Все они хотят помогать другим. Это и моя главная цель: желание помочь другим сделать жизнь и мир лучше.

Ныне пришло время для следующего этапа. Результативность человека упирается в его умение быть лидером. Как только ты построил себя и вышел на максимальный уровень личной эффективности, следующим шагом, от которого зависит дальнейший рост, является навык лидерства.

Я гарантирую: тот, кто прочтет эту книгу-тренинг и делает упражнения, будет знать и уметь все, что необходимо

великому лидеру.

Эти знания универсальны. Они известны со времен Моше Рабейну (Моисея), когда он вывел несколько миллионов евреев (очень тяжелые для управления люди!) из Египта. Во всех странах, во все времена системные лидеры используют одни и те же инструменты. Все они – в этой книге.

С Божьей помощью я передаю этот мощный рычаг воздействия на мир в руки только хороших и добрых людей. Я очень хочу, чтобы вы стали еще сильнее и победили все зло в мире.

Семь законов лидерства

1. Навыки лидерства определяют уровень достижений человека.
2. Главное в лидерстве – это влияние на людей.
3. Лидер сильнее окружения.
4. Уровень лидера определяется теми, кто находится рядом с ним.
5. Чтобы вырастить лидера, нужно быть лидером.
6. Лидеры ведут команду к победе.
7. Чтобы совершить прорыв, создавай команду лидеров.

Семь заповедей лидера

1. Создай великие цели и Миссию – для себя!
2. Создай свой образ (бренд) – для других!
3. Выступай публично – влияй!

4. Создавай отношения – влияй!

5. Вдохновляй и воодушевляй – влияй!

6. Исправляй и направляй – влияй!

7. Создавай лидеров – увеличь свое влияние в геометрической прогрессии!

Для чего нужна эта книга

Слава Богу, это уже седьмая моя книга. И как седьмой день недели имеет дополнительную святость, так и эта книга-тренинг отличается от всех остальных.

Жизнь – это поток. Меняется внешняя среда, меняется человек. В каждую секунду нам приходится действовать, понимая себя и исходя из внешней реальности.

Кто-то больше ориентирован на себя. Таких людей Стивен Кови, известный во всем мире специалист по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений и один из главных моих Учителей, называет «проактивные люди». Первый навык высокоэффективных людей – быть собой, быть проактивным и действовать, исходя из своего внутреннего содержания, а не автоматически реагировать на поступки других людей.

Кто-то больше ориентирован на внешний мир. Такие люди приспосабливаются к внешним обстоятельствам, реагируют на них.

Тяжело в учении – легко в бою.

Александр Суворов

А некоторые, и именно для них написана эта книга, хотят изменить мир. Этих людей называют лидерами. Они знают, чего хотят, и ведут других людей к реализации своих внутренних представлений о том, каким должен быть мир.

Я же выбрал себе очень важную роль: быть «включателем» для лидеров. Моя цель – дать лучшим лидерам мира навыки для реализации своих позитивных целей. Я хочу помогать позитивным, конструктивным, верящим в Бога и любящим людей лидерам.

Если ты такой, эта книга-тренинг даст тебе невероятно мощные инструменты и стратегии для влияния на людей. Если ты хочешь использовать эту книгу для негативных, эгоистичных, антиобщественных целей – лучше сразу отложи ее в сторону. Она не для тебя.

Человеческая жизнь складывается из многих факторов. Два главных – это цель и влияние на людей. Результаты – это производное от цели и влияния. Ведь чем выше цель у лидера, тем большей личностью он является. Тот, для кого целью является изменение мира, по определению становится великим человеком. Но для достижения хоть какого-то результата, необходимо повлиять на большое количество людей, добиться того, чтобы они тебя поддержали. Ведь лидер, который поставил целью изменить мир, а сумел повлиять только на двух-трех человек, становится попросту неудачником и фантазером. Но и тот, кто способен влиять на миллионы, но не имеет великой цели, тоже не является лидером. Например, Филлип Киркоров. Он влияет на миллионы, а лидером не является.

Прежде чем начнешь читать – подумай: какая у тебя цель?

И зачем тебе увеличивать свое влияние?

Моя жизненная цель:

Зачем мне увеличивать влияние на людей?

Как изменится мир, если я достигну своей цели?

Эта книга-тренинг поможет поставить великую цель – и получить самые мощные средства для влияния на людей, чтобы они тебя поддержали. И ты получишь результаты, ко-

торые изменяют жизни миллионов.

Эта книга объединила в себе мой опыт работы с лидерами. Кроме того, я изучил практически всю литературу, которая была написана на эту тему за 100 лет. Поэтому ты можешь быть абсолютно уверен, что тема лидерства для тебя уже открыта.

АНЕКДОТ

- Сколько человек здесь работает?
- С бригадиром – 10.
- А без бригадира?
- А без бригадира вообще никто не работает.

А теперь – за дело! Мы будем действовать быстро, энергично и активно. Именно так действуют лидеры! Я буду вдохновлять тебя, а ты – свое окружение.

Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!

Как пользоваться книгой-тренингом

Сначала – прочитай всю книгу. Каждый раз, когда закрываешь ее, сразу же делай задания. Минимум для лидера: кому-то рассказать то, что ты узнал и включить его на выполнение.

Хочешь стать лидером? Начни вдохновлять других на лидерство.

Схема обучения:

1. Прочитал.
2. Рассказал кому-то.
3. Вдохновил его на выполнение хоть какого-то действия.
4. Похвалил его за выполнение.
5. Написал о результатах в Facebook, чтобы весь мир знал, что ты влияешь.

Главное не изучение, а действия!

В моей главной книге-тренинге «Действуй! 10 заповедей успеха» есть множество инструментов, которыми лидер может воздействовать на свое окружение. К ней прилагается рассылка из 49 писем-упражнений. Таким образом, у тебя будут материалы для обучения своего окружения. Главное – приобрести этот навык. Изучать и обучать.

Тот, кто изучает для того, чтобы обучать других, ему с Небес помогут изучать и обучать.

Пиркей Авот

Два раза в год я провожу «Тренинг бизнес-тренеров». Он для тех, кто хочет обучать профессионально. Обучай, вдохновляй, делай жизнь людей интереснее и лучше – вот главные факторы, которые сделают тебя лидером.

Лидер должен говорить, что делать. Уверенно и четко. Именно этого ждут люди. Поэтому в конце каждой главы будет строка:

Твой	призыв	к	действию:
------	--------	---	-----------

В этой строке надо написать призыв к себе и к своему окружению. Например, после этой главы можно было бы написать такой призыв:

ОБУЧАЙСЯ И ОБУЧАЙ СВОЕ ОКРУЖЕНИЕ!

К концу чтения ты научишься говорить призывами, как все великие лидеры. Например: Yes! We can! – Да! Мы можем! (Так говорит Барак Обама.)

Что такое «Система + Плюс»™

Книга-тренинг «Влияй! 7 заповедей лидера» является частью моей «Системы развития человека и бизнеса». «Система + Плюс»™ – самая простая и мощная технология развития. Она для тех, кому тяжелее всего двигаться и развиваться дальше. Она для тех, кто в плюсе, и нет особой необходимости двигаться дальше. Кризис заставляет двигаться практически каждого. А вот когда все нормально, нужны особые инструменты для мотивации.

Не спрашивай, что страна сделала для тебя. Спроси, что ты сделал для страны.

Джон Кеннеди

Начинай работать сразу над тремя книгами-тренингами: «Влияй! 7 заповедей лидера», «Действуй! 10 заповедей успеха», «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья». На этих трех китах ты гарантированно построишь великое лидерство.

Итогом моей 20-летней работы по исследованию жизни и людей стала новая система прикладной психологии. Цель этой системы – открыть каждому человеку скрытые ресурсы для реализации своего потенциала в любой сфере жизни.

ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ «СИСТЕМА + ПЛЮС»™ РАБОТАЛА

1. Для достижения новых результатов нужны новые знания («Действуй! 10 заповедей успеха»).
2. Для применения новых знаний нужна мотивация и энергия («Живи! 7 заповедей энергии и здоровья»).
3. Для закрепления новых моделей поведения нужен контроль и позитивное окружение (группа поддержки или коуч нового кода).

Для реализации своего потенциала (мы называем эту реализацию «сверхдостижение») необходимо усилить три основы и преодолеть четыре барьера.

ТРИ ОСНОВЫ

1. **Энергия и здоровье.** Увеличение энергии неизбежно ведет к действиям. Для перехода на качественно новый уровень нужна дополнительная энергия.
2. **Цель и фокусировка на цели.** Любое количество энергии при фокусировке на одном направлении создает огромную силу влияния. Фокусировка дает возможность удерживать внимание и не поддаваться отвлекающим факторам.
3. **Эффективные стратегии и инструменты.** Для достижения новых целей необходимы новые стратегии.

ЧЕТЫРЕ БАРЬЕРА

1. **Лень.** Низкая энергетика и отсутствие ярких желаний, страсти и воодушевления.

2. Страх неудачи. Сомнения и опасения, отказ от мечты и от больших целей. Внутренний тормоз и замедлитель.

3. Страх выглядеть плохо. Восприимчивость к общественному мнению. Страх перед отказами и осуждением за попытки выделиться из общей массы. Реактивная жизнь, когда тобой управляют другие люди и их мнения.

4. Привычки и стереотипы. В зоне комфорта действует автоматический режим действий и мышления. Он постоянно приводит к старым результатам.

Для развития этих основ и для устранения барьеров созданы три базовых алгоритма:

- Алгоритм расширения зоны комфорта (старт).
- Алгоритм достижения целей (планирование).
- Алгоритм сохранения позитивных изменений (закрепление).



Самая большая глупость – это делать то же самое и надеяться на другой результат.

Альберт Эйнштейн

Об этих алгоритмах ты можешь прочесть в моих первых книгах-тренингах «Действуй! 10 заповедей успеха» и «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья».

Самая большая глупость – это делать то же самое и надеяться на другой результат.

Альберт Эйнштейн

Обычно человек или компания начинают заниматься своим развитием, когда находятся в минусе, когда начинается кризис. В этом случае мотивации хватает только на то, что-

бы вернуться к нормальному уровню. Достигнув его, человек или компания опять погружаются в зону комфорта и не готовы преодолевать трудности. А ведь рост и развитие неизбежно связаны с дискомфортом и преодолением.

Об этом очень красочно рассказывается в притче.

ПРО ЕВРЕЯ И КОЗУ

Как-то бедный еврей пожаловался своему раввину на невыносимую тесноту в доме. Раввин внимательно выслушал жалобу и спросил: «Коза у тебя есть? Возьми ее в дом...» Бедолага очень удивился, но, как послушный еврей, не посмел ослушаться наставления. Через неделю он вновь прибежал к раввину: «Ребе сжался! Не могу больше! Жизнь и вовсе превратилась в ад!» «Ну, если так, – сказал раввин, – возвращайся домой и выгони козу обратно во двор». Сделал еврей все так, как сказал ему раввин, и почувствовал огромное облегчение.

Итак, если жизнь человека или компании не очень тяжела, то и начинать развитие незачем. Зона комфорта – привычный уклад без напряжения и риска, разумный выбор большинства людей. Все бы хорошо, если бы полностью избавиться от желаний и надежд...

No pain – no gain. Нет боли – нет прибыли.

Американская поговорка

Несколько раз, начиная изменять свою жизнь, я останав-

ливался, как только заканчивался запал первой мотивации. А заканчивался он именно потому, что в росте обязательно присутствует «боль» (дискомфорт). Затем я нашел способ поддерживать и усиливать мотивацию до того замечательного момента, когда новое становится привычкой.

«Система + Плюс»™ состоит из трех главных алгоритмов мышления. Использование этих трех алгоритмов позволяет расширять зону комфорта, сохранять позитивные изменения и точно знать, что именно надо делать для достижения цели. О них я подробно пишу в книгах-тренингах «Действуй! 10 заповедей успеха» и «Живи! 7 заповедей энергии и здоровья».

К величию есть только один путь, и этот путь проходит через страдания.

Альберт Эйнштейн

Благодаря этим алгоритмам мышления можно из состояния нормы начать быстро двигаться в сторону мечты. Но не надо ждать, пока будет совсем плохо. И не надо бросать после первой недели воодушевления.

«Система + Плюс»™ – для тех, кто находится в зоне комфорта, но хочет получить мотивацию и энергию для новых достижений. Главная ее часть – мотивация, система постановки цели и знание самых легких и эффективных путей для достижения любых целей. А если есть мотивация, правильные знания и стратегии, то человек может горы свернуть.

Второе отличие «Системы + Плюс»™ от других систем

обучения: мы действуем только через позитив. Никакой «ломки» и негатива! Любовь, удовольствие, легкость и позитив. И уникальные технологии обучения, которые есть только у нас. Недавно мировой лидер корпоративного обучения Procter & Gamble пригласил меня для обучения своих внутренних тренеров. Я научил 100 лучших внутренних тренеров, которые работают в России и СНГ, как сделать процесс обучения легким и в то же время невероятно эффективным.

Цель не обязательно должна достигаться. Порой это просто направление двигаться дальше.

Брюс Ли

Система развития личности и бизнеса «Система + Плюс»™ ведет из плюса в плюс – и только через плюс. Только через позитив и через удовольствие – к сверхдостижениям! С Божьей помощью и в хорошей компании развивающихся, позитивных, добрых и веселых людей.

**ПОСТОЯННОЕ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
– ВОТ КЛЮЧ К УСПЕХУ В ЖИЗНИ.**

ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

(Например, мой призыв:

«Обучайся и развивайся по «Системе + Плюс»™!»)

Заповедь 1 Создай великие цели и Миссию – для себя!

Наиболее важные навыки, которые требуются для того, чтобы изменить мир, – это навыки лидерства.

Роберт Дилтс

Лидеры не рождаются и не делаются кем-либо – они делают себя сами.

Стивен Кови

Ответственность – это та цена, которую мы платим за власть.

Уинстон Черчилль

Во время коммуникации между людьми информация передается на трех уровнях: смысл слов, интонация и тембр голоса, невербальные каналы передачи. По итогам исследования американских психологов (Берт Рассел, Университет Пенсильвании, 1987 год), распределение информационных потоков происходит следующим образом:

1. Смысл слов – 7 %.
2. Интонация и тембр – 38 %.
3. Невербальные каналы – 55 %.

Я проводил личные исследования, и они подтвердили эту пропорцию. Ты можешь легко в этом убедиться. Достаточно вспомнить анекдот.

АНЕКДОТ

Учительница зашла в класс и увидела плачущую Машеньку.

- Кто тебя обидел? – спросила учительница.
- Вовочка назвал меня душой, – сказала Машенька.
- Выйди к доске и три раза скажи, что Машенька не дура, – строго сказала учительница мальчику.

– Машенька не дура, – выходя к доске, сказал Вовочка.

- Машенька не дура? – с удивлением продолжил он.
- Машенька не дура? Ну, извините! – закончил он.

В итоге все поняли, что Машенька – дура. Благодаря его интонации. Если же во время произнесения слов он показывает Пете кулак, то все понимают, что это любовный треугольник. И он вообще-то Машеньку душой не считает. Он ее на самом деле любит. Вот что такое невербальные каналы передачи информации.

Итак, в первую очередь лидер должен быть Человеком с большой буквы. Внешность, фигура, мимика выражают его сущность. А так как в основном мы действуем на автомате, не осознавая себя, то постоянно контролировать, что ты передаешь окружающим невербально, – невозможно. Необходимо действительно создать в себе сущность лидера. Чем мы

сейчас и займемся!

АНЕКДОТ

Джон Рокфеллер мечтал заработать \$100 тыс. и дожить до 100 лет... а заработал \$318 млрд и умер в 97. Не все мечты сбываются...

Но вначале давай определимся, что такое лидер. В этой книге я привожу несколько определений, которые сформулировали разные ученые и психологи. Но если ты настоящий лидер, тебя они абсолютно не обязывают. Как, впрочем, и меня.

Помни, что сказал Махатма Ганди о настоящем лидере:

«Сначала они не замечают тебя, потом смеются над тобой, потом борются с тобой. А потом ты побеждаешь».

ГЛАВНОЕ В ЛИДЕРСТВЕ:

1. Миссия.
2. Цель.
3. Влияние.

Кто такой лидер и что такое лидерство

Вот что об этом пишет Роберт Дилтс, тренер и консультант в области нейролингвистического программирования:

«В самом широком смысле лидерство можно определить как способность влиять на других в направлении достижения определенной цели. Таким образом, лидер ведет сотрудника или группу к определенной цели. В деловой сфере и в организациях лидерство часто противопоставляется менеджменту. Менеджмент обычно определяют так: умение выполнить задачу посредством других людей. Лидерство – это умение сделать так, чтобы другие люди захотели выполнить задачу. Таким образом, лидерство тесно связано с созданием мотивации и влиянием на людей».

Совершенствоваться – значит меняться, быть совершенным – значит меняться часто.

Уинстон Черчилль

В этой главе приведу несколько определений для лидерства и лидеров. А потом предложу свое личное определение. Оно не лучше и не хуже, чем все остальные. Есть только одно определение лидерства, которое явно лучше моего. Это твое определение. У лидера должна быть своя четкая позиция по

всем вопросам. Без оглядки на авторитеты. Ты сам авторитет. Необходимо в начале книги осознать, каким именно лидером ты собираешься стать. Зачем тебе это надо?

Лидерство начинается с личных качеств лидера.

Франц Хесселбайн, специалист в области лидерства и мотивации

Осознав свою цель, ты поймешь, каким человеком надо стать для ее достижения. Осознание ЦЕЛИ уже меняет человека. Уровень цели более всего определяет уровень человека. Ведь когда речь идет о будущем, мы можем только предполагать. Поэтому в цели проявляется вера в себя, желание достигать, уверенность, оптимизм (или пессимизм). В цели обозначены ценности человека и его убеждения.

Три типа лидерства по Роберту Дилтсу

Роберт Дилтс строит свое описание лидерства на исследованиях Николса (Nicholls, 1988). Он указывает, что большая часть путаницы, возникшей в исследованиях лидерства, произошла потому, что существуют три принципиально различных вида лидерства. Он называет их *мета-*, *макро-* и *микролидерство*.

1. Металидерство – это создание движений в широком смысле слова (например, движение за гражданские права, гласность и т. д.). Металидерство «связывает индивидов через *видение* лидера с окружением. Делая это, оно освобождает энергию и создает последователей-энтузиастов».

2. В макролидерстве «роль лидера в создании успешной организации реализуется двумя путями: *нахождением пути* и *созданием культуры*. Нахождение пути можно коротко определить как нахождение дороги к успешному будущему. Создание культуры рассматривается как объединение людей в организацию, имеющую цель, т. е. такую, которая способна двигаться по намеченному пути или полностью использовать свои возможности... Макролидерство – это влияние на людей путем объединения их в общность, независимо от того, идет ли речь о целой организации, подразделении, отделе или группе. Лидер влияет на людей, давая подчиненным

ответы на следующие вопросы: что собой представляет организация в целом? Где в ней мое место? Как меня оценивают? Чего от меня ожидают? Почему я должен быть ей предан? В этом процессе лидер создает преданных членов организации».

Чтобы покарать меня за отвращение к авторитетам,
судьба сделала авторитетом меня самого.

Альберт Эйнштейн

3. В противоположность вышеперечисленным, микролидерство «фокусируется на выборе такого *стиля* лидерства, который позволяет создать эффективную рабочую атмосферу и выработать у сотрудников стремление к кооперации в процессе выполнения работы путем подбора подходящего стиля по обеим осям: задача и отношения. Выбор стиля лидерства зависит от конкретных подчиненных и работы/задачи, которая должна быть выполнена. Он, таким образом, зависит от ситуации и условий... Лидер направляет людей в организации к выполнению определенной работы или задачи. Если стиль лидерства выбран правильно, люди выполняют свою работу охотно и в деловой атмосфере».

Чтобы покарать меня за отвращение к авторитетам,
судьба сделала авторитетом меня самого.

Альберт Эйнштейн

Задание

Прочитай определения лидерства по Роберту Дилтсу и на-

пиши, какое тебе ближе. Запиши цель своего лидерства, используя три предложенных Дилтсом формата.

Металидерство

(Миссия)

Макролидерство

(цель)

Микролидерство

(задачи)

Базовые навыки лидерства по Роберту Дилтсу

Лидерство должно проявляться:

- а) в личности лидера;
- б) в отношениях лидера с его сотрудниками;
- в) в системе, внутри которой действует лидер;
- г) в цели, которую стремятся достичь лидер и его сотрудники в данной системе.

Личностные навыки имеют отношение к тому, как лидер ведет себя в той или иной конкретной ситуации. Они позволяют лидеру выбирать или конструировать наиболее подходящие для данной ситуации состояние, установки, фокус и т. д. В каком-то смысле личностные навыки являются процессом, в котором лидер руководит самим собой.

Навыки отношений – это способность понимать людей, мотивировать их и взаимодействовать с ними. Они являются результатом способности присоединиться к модели мира другого человека, установить контакт и направить этого человека к осознанию проблем и задач. Поскольку лидер должен достичь своего видения и выполнить свою Миссию путем влияния на других людей, навыки отношений являются одним из наиболее существенных аспектов лидерства.

Навыки стратегического мышления необходимы для того, чтобы определять специфические цели и задачи и достигать их. Стратегическое мышление включает способность определить желаемое, оценить исходное состояние и затем установить наиболее подходящую последовательность промежуточных состояний, которые необходимы, чтобы достичь желаемого. Ключевой элемент эффективного стратегического мышления – определение того, какие операторы и операции окажутся наиболее эффективными и будут наилучшим образом способствовать движению из существующего состояния в направлении желаемого.

АНЕКДОТ

Почему в русском языке нельзя сказать «я победу» или «я побежду»? Потому что предки русских говорили: «Мы победим!»

Задание

Оцени по 10-балльной шкале наличие у себя каждого из трех главных навыков. Напиши, кто в твоей команде может дополнить тебя до 10 баллов или где ты можешь с помощью обучения довести каждый из навыков до 10.

Личностные навыки

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Кто

дополняет?

Где

научиться

Навыки отношений

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10

Кто

дополняет?

Где

научиться

Навыки стратегического мышления

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10

Кто

дополняет?

Где

научиться

Даже медведя можно научить езде на велосипеде. Значит, и мы с тобой сможем добавить себе все необходимые для лидерства качества и навыки.

Результаты зависят от цели и влияния на мир, которое ты оказываешь. Команда усиливает твоё влияние. Как мышцы растут от тренировки, так команда растёт и становится сильнее от совместного обучения.

Ты – лидер, и твой успех зависит от твоей команды. А работа команды зависит от того, насколько ты умеешь вдохновить людей и вырастить новых лидеров.



Даже медведя можно научить ездить на велосипеде

Настоящий лидер по Джеку Уэлчу

Джек Уэлч, до 2001 года занимавший пост генерального директора в компании General Electric, – крутой лидер! Он не просто теоретик лидерства. Он лидер, который создал еще 500 лидеров. В этой книге я буду много раз ссылаться на его систему. В бизнесе она работает. Мы изучим главные инструменты Джека Уэлча – сам себя он называл «садовником, который находит таланты и всю свою деятельность посвящает созданию условий для их роста».

Итак, настоящий лидер по Джеку Уэлчу – это:

- энергичный;
- вселяющий энергию в других;
- исполнительный;
- с волей к победе.

Американский стиль мышления не совсем подходит для человека, который родился в СССР. Поэтому я решил сказать «нет» американизированным терминам и переименовал SMART в К.О.Н.Э.Ц. (об этом напишу позже). А определение настоящего лидера хорошо переводится в Д.Э.В.А.

- Д – дисциплинированный (или действующий и делегирующий)

вильные решения.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• *Настоящий лидер мыслит глобально.* Первой инициативой Уэлча, затронувшей всю компанию, было распространение глобального стиля мышления среди руководителей.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• *Настоящий лидер ориентирован на клиента.* Он знаком с доктриной Питера Друкера, одного из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века: только потребитель может определить цель, к которой должна идти компания.

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

• *Настоящий лидер приветствует реформы и пренебрежительно относится к бюрократии.* Один менеджер однажды спросил Уэлча, что он ответил бы на вопрос, когда завершатся реформы. «Только скажите правду». Уэлч ответил: «Реформы никогда не заканчиваются».

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

• *Настоящий лидер – хороший коммуникатор и тонкий эмпат.* Такие люди знают не только как говорить, но и как слушать. Эмпаты наделены «сердечными» качествами, они

понимают чувства других людей и добиваются результата без ущерба для голосовых связок.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• *Настоящий лидер создает эффективные команды. Лучшие лидеры знают: чтобы решить или превзойти задачу, нужна помощь лучших.*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• *Настоящий лидер делает главный упор на достижение целей организации. Индивидуальные вклады хороши, только если они помогают организации достичь своих целей.*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• Настоящий лидер обладает большой энергией и способностью заряжать ею других. Лучшие лидеры четко излагают свое видение и заставляют других его воплощать.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• Настоящий лидер обладает заразительным энтузиазмом. Это служит «множителем силы» и увеличивает возможности организации.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Где доучиться до 10?

• *Настоящий лидер достигает целей и выдает результаты.* Он выполняет и перевыполняет финансовые цели, умеет добиваться результата.

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5 ☐6 ☐7 ☐8 ☐9 ☐10

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

• *Настоящий лидер любит свою работу.* Встает рано и готов наброситься на дела. Для него работа – не труд, а любимое дело.

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5 ☐6 ☐7 ☐8 ☐9 ☐10

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

Задание

Оцени себя по 10-балльной шкале и запланируй обучающие мероприятия по усилению каждого качества.

Я посмотрел на себя в этом тесте. Есть куда расти! И это прекрасно, когда ты понимаешь свои сильные и слабые стороны. А подняться в любой категории на 1 балл очень просто. Прочти любую хорошую книгу в этой сфере – и ты на 1 балл выше. Пройди тренинг – станешь на 2 балла выше. Возьми себе коуч-тренера и поставь цель дойти до 10 в любой сфере – через три месяца я гарантирую тебе результат! Раз уж ты купил эту книгу-тренинг и дочитал до этой страницы, то уже прошел тест на выдающегося человека! Это мой личный тест, по которому я проверяю людей. А мое мнение дорого стоит. Ведь я эксперт и автор бестселлеров. Мне платят 1000 евро в час за то, что я говорю. Значит, мои слова имеют значение. Ты – выдающийся человек! Осталось добавить немного инструментов и реализовать еще небольшую часть твоего Божественного потенциала. И не трать время на сомнения. А каждому, кто в тебе сомневается, можешь сказать: Ицхак в меня верит!

АНЕКДОТ

Психиатр спрашивает у пациентки:

– Скажите, а нет ли в вашей семье случаев мании величия?

– Да, иногда мой муж заявляет, что он глава семьи.

Это я показываю на примере лидерский стиль общения. Верь в себя! Если не веришь – не сможешь вести людей за собой. Верь в себя и в свою цель как в высшую ценность в мире. И люди пойдут за тобой.

Интересно, что иудаизм рассматривает скромность как одно из лучших качеств человека. При этом советует каждому верить и думать, что мир создан именно для него. И каждое утро напоминать себе о своих возможностях вопросом: когда мои дела достигнут дел праотцов (Авраама, Ицхака, Иакова) – трех великанов, которые привели знание о Боге в наш мир? Такое вот странное задание. С одной стороны, быть скромным, как Моисей (Моше Рабейну), о котором Бог сказал: Моше – самый скромный из всех людей. С другой – спрашивать себя каждое утро: когда я стану таким же великим, как праотцы?

АНЕКДОТ

Пациент на приеме у психиатра:

– Доктор, я страдаю манией величия!

– Да что ты знаешь о мании величия, жалкий человечешко!

Например, один из самых известных людей сегодня в мире – Виталий Кличко. Он очень скромный человек, которому не нужны почести. Как-то мы встретились с ним в его офисе

рано утром. Я пришел первый и увидел огромный портрет Виталия, который стоял в переговорной. Когда он зашел, то очень смутился, увидев свой огромный портрет. Я сказал, что «портрет не очень». Он посетовал, что в последнее время дарят его портреты, думая, что ему приятно. А это совсем не так. Он позвал секретаря, чтобы узнать, откуда портрет. Оказалось, его принесли... чтобы ему продать! Каждый раз, когда что-то предполагаешь, помни, что реальность может быть абсолютно другой. Все было очень просто. Его нарисовали, думая, что у Виталия мания величия: он скупает свои портреты и везде их вешает...

Правила лидерства по Джону Максвеллу

Из всех авторов, труды которых я изучил во время написания этой книги, Джон Максвелл, ведущий эксперт по вопросам лидерства в мире, наиболее близок мне по своим взглядам. Возможно, потому, что он, как и я, на первое место в жизни ставит служение Богу. Когда нравится человек – нравится и его система. Поэтому лидер как личность важнее для людей, чем все его идеи и цели, вместе взятые. Нравится лидер – принимаются его установки, не нравится – его цели никого не интересуют.

Привожу краткое описание лидерства и лидера по системе Джона Максвелла. Он, как и я, утверждает, что все дело в самом человеке. Только, как всякий лидер, он называет эту главную идею по-своему: «увеличительное стекло». Давай посмотрим, что это значит.

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ЛИДЕРСТВА – «УВЕЛИЧИТЕЛЬНОЕ СТЕКЛО»:

- То, кем вы являетесь, определяет то, что вы видите;
- То, кем вы являетесь, определяет, какими вы видите других;
- То, кем вы являетесь, определяет, как вы смотрите на

жизнь;

- То, кем вы являетесь, определяет, что вы делаете.

Вот так ясно и просто он доказывает, что от личности человека зависит в его жизни абсолютно все. Внешние результаты – производное от того, кем ты являешься.

Поэтому главный вектор усилий должен быть направлен на изменение себя. Как следствие – изменятся и внешние результаты.

А вот какие параметры влияют на формирование личности, по мнению Джона Максвелла.

ПЯТЬ ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ, КЕМ МЫ ЯВЛЯЕМСЯ

1. Генетика (наследственность);
2. Представление о себе;
3. Жизненный опыт;
4. Жизненные позиции;
5. Друзья.

Как видишь, только 1/5 является наследственной. 4/5 зависят от тебя! Поэтому можешь менять и формировать себя начиная с этого момента.

Все в твоих руках! С Божьей помощью (а она тоже зависит от твоей активности в ваших отношениях) ты сможешь со-

брать великую команду для достижения своей великой мечты.

Давай еще немного изучим методику Джона Максвелла – для уточнения некоторых данных о себе.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПРИНЦИПА «УВЕЛИЧИТЕЛЬНОГО СТЕКЛА»

1. Если тебя попросят дать письменное определение человеческой природы, что ты скажешь?

(Потрать время, чтобы сделать это прямо сейчас. Запиши ответы прямо в книге.) Считаешь ли ты свои суждения о людях оптимистичными, скептическими, осторожными, независимыми и т. д.? Что твое мнение о других может рассказать о тебе?

2. Считаешь ли ты свою жизненную позицию в целом позитивной? (Не пытайся уйти от ответа, называя себя реалистом. К какой позиции – негативной или позитивной – ты склоняешься больше?) Как ты думаешь, твоя позиция активная или пассивная? Что ты можешь сделать для ее улучшения?

3. Вспомни детство. Какой опыт больше всего повлиял на формирование твоей личности? Какой отпечаток наложил детский опыт на твои взаимоотношения в зрелом возрасте? Если это воздействие было негативным, то какой позитивный опыт потребуется для того, чтобы создать себе новую, положительную историю?

4. Согласен ли ты с утверждением, что разница между тобой сегодняшним и тем, каким ты станешь через пять лет, зависит от того, что ты будешь читать и с кем общаться? Какие еще факторы, на твой взгляд, могут оказаться такими же (или более) важными?

5. Подумай о личностных качествах, которые тебе хотелось бы развить. Перечисли их на бумаге. А теперь составь план персонального роста с целью развития этих качеств. Прежде всего выдели в своем календаре время на общение с людьми, которые обладают необходимыми тебе качествами. Затем выбери книги, которые помогут расти, и читай по одной в месяц.

Испытание зеркалом

Человек должен вначале изучить себя и увидеть в себе причину всего, что с ним происходит. Если ты этого еще не понял из 1-й заповеди успеха – возьми ответственность на себя, – то сделай это сейчас. Это фундамент и основа всего. (Более подробно читай об этом в моей книге-тренинге «Действуй! 10 заповедей успеха».) Ты не сможешь быть лидером, если не готов взять на себя ответственность за решения. Причем твоя уверенность должна быть настолько велика, что люди пойдут за тобой. Все, включая меня и тебя, неосознанно ищут себе лидера и авторитет, на которого можно положиться. Это так легко и приятно, как в детстве, – довериться умному и взрослому, который лучше знает...

Я всегда говорю, что самые важные

взаимоотношения, с которыми вам придется иметь дело в своей жизни, – это взаимоотношения с самим собой. Прежде всего вы должны стать лучшим другом самому себе.

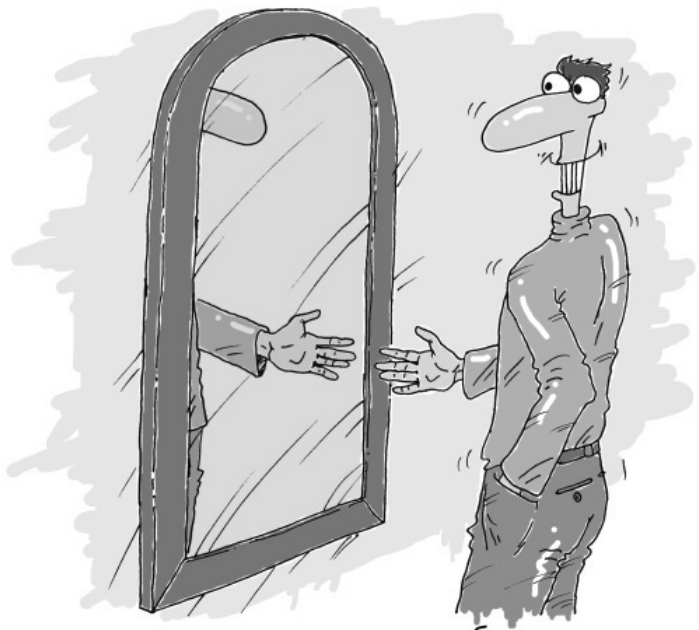
Фил Макгроу, американский психолог, писатель

Избавься от сомнений и колебаний. Не перекладывай ответственность на кого-то. Ты и только ты – причина всего в твоей жизни. Вот что говорит об этом Джон Максвелл.

1. Первый, кого мне нужно изучить, – это я сам.

Знание себя

Большинство людей не знают себя. Это происходит потому, что мы не знаем, как изучить себя. Это важнейший процесс, на который надо выделить время. Начать ты можешь, пройдя тест «Соционический тип» у меня на сайте <http://pintosevich.com/sociotip/>. Зайди в раздел «Методика» на главной странице, и увидишь там этот тест и еще множество полезной информации. Сотни советов-упражнений для каждой из 10 заповедей успеха, 7 заповедей энергии и здоровья и 7 заповедей лидера.



Человек должен вначале изучить себя

2. Первый, с кем мне нужно наладить отношения, – с самим собой.

Представление о себе

Признай себя со всеми достоинствами и недостатками. Ты такой, какой ты есть. Не сравнивай себя ни с кем другим. Прими себя и начни двигаться к новой цели.

3. Первый, кто является причиной моих проблем, –

это я сам.

Честность по отношению к себе

Известный комик Джек Парр однажды саркастически заметил: «Когда я оглядываюсь назад, жизнь кажется мне одной нескончаемой полосой препятствий, и самое трудное препятствие на ней – это я сам».

Начни со 100-процентной честности в отношениях с собой. Человек, как известно, видит в чужом глазу соринку, в своем же бревна не замечает. Больше внимания к себе – и называй вещи своими именами. Ты не «не можешь» делать зарядку. Ты «не хочешь». Тебе не «лень» – ты просто «решил не делать это сейчас» и т. д.

4. Первый, кого мне нужно изменить, – это я сам.

Самосовершенствование

Один из мудрых людей древности сказал: «Когда я был молодым и свободным, у моего воображения не было границ и я мечтал изменить мир. Когда я стал старше и умнее, то обнаружил, что мир не желает меняться, и поэтому немного умерил аппетит и решил изменить только мою страну. Но она тоже не сдвинулась с места. Когда я дожил до преклонных лет, в последней, отчаянной попытке я решил удовольствоваться изменением только моей семьи, самых близких мне людей, но, увы, и на них у меня не хватило сил. И вот теперь, когда я лежу на смертном ложе, я наконец понял: если б я сначала изменил себя, тогда по своему примеру я смог

бы изменить мою семью. С помощью их вдохновения и воодушевления затем я смог бы улучшить мою страну и, кто знает, может, даже сумел бы изменить весь мир».

АНЕКДОТ

Причина всего в тебе!

В роддоме новоиспеченный отец изумляется:

– Батюшки! Двойня!

– Нет, пока только один, – успокаивает его медсестра. – А в следующий раз приходите трезвым.

Постоянное самосовершенствование – вот ключ к успеху в жизни.

5. Первый, кто может что-то изменить, – это я сам.

Ответственность перед собой

В конце семинаров по «Новому коду коучинга» я всегда ставлю песню – «Если не я – то кто же? Кто же, если не я?»

Ты можешь посмотреть и послушать эту песню – у нас на сайте.

СПРАВКА ИЗ ВИКИПЕДИИ

Лидер (от англ. *leader* – ведущий, первый, идущий впереди) – лицо в какой-либо группе (организации), пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющие действия. Член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, то

есть наиболее авторитетная личность, играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

В психологии приняты различные классификации лидеров:

- по содержанию деятельности (лидер-вдохновитель и лидер-исполнитель);
- по характеру деятельности (универсальный лидер и ситуативный лидер);
- по направленности деятельности (эмоциональный лидер и деловой лидер) и т. д.

Лидер может быть одновременно и официальным руководителем группы.

Различают:

- формальное лидерство – процесс влияния на людей с позиции занимаемой должности;
- неформальное лидерство – процесс влияния на людей при помощи своих способностей, умения или других ресурсов.

Выделяют стили лидерства:

- Авторитарный – установление жесткой дисциплины, четкое распределение обязанностей; лидер не вступает в дискуссии, не прислушивается к мнению группы, навязыва-

ет свое мнение.

- Демократичный – лидер советуется с коллегами, прислушивается к их аргументам, поощряет их инициативу, ориентируется на мнение группы; часть полномочий делегирует другим членам группы.
- Либеральный – лидер не предъявляет никаких требований к членам группы, ни на чем не настаивает, принимает все предложения членов группы, не конфликтует. Группа практически не организована, разобщена, функциональные обязанности распределяются хаотично.

АНЕКДОТ

– Папа, а когда я вырасту большой, я смогу делать все, что захочу?

– Да, сынок... Пока не женишься.

Выбери, какой тип лидерства ты собираешься создавать в себе? Каких лидеров ты собираешься обучать? Напиши призыв к действию для своей будущей команды лидеров.

ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

Пять обязательных признаков лидера

«Лидерство – это процесс социального влияния, который позволяет одному лицу заручиться помощью и поддержкой других для достижения определенной цели», – пишет Саймон Оутс, автор блога Leadership Expert.

Всем лидерам, независимо от того, компанией какого размера и направления они управляют, присущи конкретные признаки. Например, лидер всегда должен быть уверен в собственных решениях независимо от давления, которое на него оказывается; он должен быть смелым и уметь находить подход к другим людям.

ПРИЗНАКИ ЛИДЕРА

1. У лидера всегда должны быть цель и Миссия.
2. У лидера должен быть план. Он должен в любую секунду знать, каким будет следующий шаг, и брать на себя ответственность.
3. Лидер всегда должен излучать оптимизм и уверенность. Эффективный лидер ни на минуту не сомневается, что он и его команда смогут преодолеть любые трудности, с которыми придется столкнуться.

Вы счастливы или несчастны не благодаря тому, что вы имеете, и не в связи с тем, кем являетесь, где находитесь или что делаете; ваше состояние

определяется тем, что вы обо всем этом думаете.

Дейл Карнеги

4. Лидер должен быть экспертом по коммуникациям. Публичные выступления необходимы для лидера, который хочет вести за собой более трех человек. (В 3-й заповеди лидера я расскажу о главных принципах. А если ты решишь очень серьезно подойти к этому вопросу, есть мой видеотренинг «Харизма и ораторское мастерство». Первая его часть – «Выступление без страха» – доступна для читателей этой книги по адресу: [www. harizmunne.com](http://www.harizmunne.com).)

5. Лидер должен сам быть примером того, что он проповедует. Поэтому говорят, что лидер руководит собственным примером.

Семь правил лидера по Брайану Трейси

А вот что говорит про лидерство Брайан Трейси, один из самых известных тренеров по самореализации и лидерству прошлого столетия.

1. Ваша жизнь станет лучше только тогда, когда вы станете лучше. Если вы хотите изменить свою жизнь в любом аспекте – начинайте с себя.

2. Неважно, откуда вы стартовали. Прошлое – в прошлом. Важно только направление движения. Выбор цели зависит исключительно от вас.

3. В любой ситуации имеет смысл ответить на новый вызов. Преуспевающие люди умеют развиваться сами и развивать других. Они готовы к испытаниям, неудачам и обучению.

4. Вы в состоянии научиться всему, что необходимо для достижения цели. Просто учитесь всему, что будет вас приближать к цели.

5. Вы сами устанавливаете границы собственной свободы. Поэтому важно, чтобы вы умели менять точку зрения и делать выбор среди множества вариантов.

6. Все трудности несут в себе равный им потенциал решения возникших осложнений. А решение самых серьезных проблем даст вам бесценный опыт для дальнейшего успеха.

7. Вы сами устанавливаете подлинные рамки того, кем вы являетесь и что делаете. Отождествляя себя с индивидуальностью лидера, вы придаете себе дополнительную уверенность, обретае уважение и гордость. Вы можете стать всем, что скрывается сейчас внутри вас.

Задание

Оцени себя по 10-балльной шкале и сразу же поставь цель, как довести до 10. Лидер всегда должен знать, каким будет следующий шаг. Поэтому даже если не знаешь, что делать дальше, просто запланируй что-то для тренировки.

1. Видение будущего, цель и Миссия

12345678910

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

2. Умение рисковать и побеждать страх

12345678910

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

3. Реализм и понимание ситуации

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5 ☐6 ☐7 ☐8 ☐9 ☐10

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

4. 100-процентная ответственность и проактивность

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5 ☐6 ☐7 ☐8 ☐9 ☐10

Где _____ доучиться _____ до _____ 10?

Призыв к действию:

Итак, у нас есть шесть различных определений лидера и лидерства. Теперь ты знаешь, что главное в лидере. Ты опре-

делил по 10-балльной шкале наличие у себя тех или иных навыков лидера.

Определись, где научиться необходимым навыкам. Если ты живешь в Киеве, это можно сделать в нашем Университете Успеха. Если в другом городе, мастер-классы и видеотренинги известных лидеров можно найти в Магазине Успеха у меня на сайте www.pintosevich.com. Ты точно найдешь дополнительные инструменты для достижения твоей цели.

АНЕКДОТ

Прапорщик рассказывает солдатам:

– Пулемет БТРа поднимается вверх до 30 градусов.

Тут выходит рядовой из строя и говорит:

– По Цельсию или по Фаренгейту?

Прапорщик:

– Э-э-э, по Фаренгейту!

Смех в строю.

– Чего смеетесь, пошутить нельзя? Конечно, по Цельсию!

Один из очень мощных инструментов по приобретению лидерских навыков мирового уровня – с одновременным улучшением английского языка, ораторского мастерства и презентационных навыков – <http://www.ted.com/>. Это мега-ресурс. Лучшие мировые лидеры выступают там. Это короткие речи на английском, но у большинства есть русские субтитры. Ты увидишь, как они выступают, услышишь их слова и примеры – и через 70 просмотров по 10 минут впи-

таешь американский стиль лидерства и влияния.

Главное – ДЕЙСТВУЙ! ЖИВИ! ВЛИЯЙ! БОГАТЕЙ!

С Божьей помощью и в хорошей компании.

Мое определение лидера и лидерства

Лидер – это человек, который идет к своей цели и вовлекает, организует других людей, чтобы они шли с ним.

Лидерство – это навык, который включает в себя уверенность в своей цели и в праве на ее достижение; это навыки влияния на людей.

Каждый человек ищет себе лидера, чтобы с энтузиазмом следовать за ним на ту крепость, которую тот пожелает атаковать.

Джек Макдевит, писатель-фантаст

В зависимости от цели и пользы для людей, которых ведет лидер, он может быть добрым или злым. Полезным людям или вредным. Например, Стив Джобс был полезным лидером. Он дал миру множество прекрасных вещей. Он вдохновлял и вдохновляет нас по сей день. Люди шли с ним к его цели, но по пути они получали деньги и участие в великом деле. Им нравилось.

А какое определение лидерства напишешь ты? Лидер начинается с того, что он смотрит вперед и говорит тем, кто за ним, куда идти дальше. Если говорят ему – значит, он пока не лидер.

Поэтому – начинай. Напиши свои определения лидерства и лидера.

Лидерство

это:

Лидер

это:

Я объясню это следующим людям:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Поздравляю! Вот теперь ты – настоящий лидер! Мне очень хочется помочь тебе идти к твоей цели. Ты можешь привлечь меня своим советником или коучем. «Включить» меня достаточно сложно, потому что лидеры выбирают себе в команду самых лучших из возможных специалистов для быстрого достижения своей цели. А я, слава Богу, один из лучших сразу в четырех нишах. И работаю только с двумя

людьми одновременно.

До тех пор, пока ты не принял окончательного решения, тебя будут мучить сомнения, ты будешь все время помнить о том, что есть шанс повернуть назад, – и это не даст тебе работать эффективно. Но в тот момент, когда ты решишься полностью посвятить себя своему делу, Провидение оказывается на твоей стороне. Начинают происходить такие вещи, которые не могли бы случиться при иных обстоятельствах. На что бы ты ни был способен, о чем бы ты ни мечтал, начини осуществлять это. Смелость придает человеку силу и даже магическую власть. Решайся!

Иоганн Вольфганг фон Гёте

Сейчас я помогаю самому перспективному политику на Украине. Второй лидер, привлечший меня как персонального коуча, – миллионер, который решил создать гармоничный план своего будущего, чтобы во второй половине жизни не терять впустую ни одной минуты. Он хочет заниматься только действительно важными и полезными для себя делами. Две прекрасные цели. Два очень мощных человека, и я с радостью «включаюсь» в их цели. Ведь моя цель – помогать позитивным людям в улучшении мира. Я лично не хочу быть лидером. Я хочу помогать лидерам.

Бизнес-лидер

Существует несколько сфер жизни, которые важны для большинства людей. Невозможно сказать, какая из них важнее. Потому что для каждого человека в разные периоды его жизни, в разных обстоятельствах меняются приоритеты.



До тех пор, пока ты не принял окончательного решения, тебя будут мучить сомнения, ты будешь все время помнить о том, что есть шанс повернуть назад...

Лидерство наиболее востребовано в сфере бизнеса. Я думаю, большинство читателей, которые купят эту книгу-тренинг, будут использовать ее для увеличения своего влияния

в бизнесе. Возможно, в политике. Некоторые – я надеюсь, они обязательно будут – используют навыки лидерства в благотворительности и служении Богу.

Но большинство из нас большую часть жизни отдает работе. Поэтому давай поговорим о бизнес-лидерах. Что нужно, чтобы вести людей и компанию к сверхрезультатам? Что необходимо знать, уметь и делать бизнес-лидеру, чтобы построить такую компанию, как Apple или General Electric? Или как «Евросеть»?

Роберт Нарделли длительное время работал в GE, прежде чем занять высший пост в розничном гиганте Home Depot в 2000 году. В начале 2005 года Нарделли говорил о важности формирования стратегии фирмы просто и лаконично: «Вся стратегия Home Depot изложена на одной странице. В принципе, наша основная задача – улучшить все, чего мы касаемся. Она базируется на стратегии, которая говорит об укреплении всего бизнеса, усилении ключевых направлений, расширении наших рынков. Эти слова должны быть высечены на граните и стать бессмертными».

Роберт Нарделли в этом высказывании проявил одно из главных качеств бизнес-лидера – уверенность в своей правоте. Многие могут спросить, как можно придавать такую важность простым словам? Как он решился произнести: «Эти слова должны быть высечены на граните и стать бессмертными»?

Если хочешь быть услышанным, относись к своим словам

именно так. И люди их услышат.

Для того чтобы вдохновлять других идти за тобой, надо точно понять: почему это важно? Если твоя мечта, Миссия или цель важны и это вызовет резонанс в душах людей, они пойдут за тобой. Вернее, они пойдут за тем, что важно для них. Следуя за тобой, они пойдут за своими ценностями.

Роберт Нарделли не родился таким. Его сделал бизнес-лидером наставник, человек, воспитавший более 500 успешных бизнесменов, – Джек Уэлч. Далее я приведу некоторые принципы, которые он считал необходимыми для лидера. Распечатай этот список и сверяй свои действия с ним. Если будешь действовать исходя из этих принципов, то разработаешь в себе те качества, которые необходимы бизнес-лидеру мирового класса. Обучай им окружающих людей, находи им подтверждения, наблюдая за самыми успешными лидерами. Как только у тебя закрепятся эти качества, ты увидишь яркие результаты в бизнесе.

Тест на лидерские качества по Джеку Уэлчу

Оцени себя по каждому параметру по 5-балльной шкале:

5 – это очень развито во мне;

4 – это развито во мне;

3 – у меня этого нет;

2 – к этому не стремлюсь;

1 – считаю это ненужным.

- Я очень прямой человек

- У меня хорошее чутье в бизнесе

- Я мыслю глобально

- На первое место я ставлю клиента

- Я расцениваю перемены как возможность

- Я умею эффективно общаться

- Я умею выстраивать команду

- Я помогаю компании добиваться ее целей

- Я способен вдохновлять других

1 2 3 4 5

- Я могу заражать других своим энтузиазмом

1 2 3 4 5

- Я всегда выполняю финансовые задачи, добиваясь большего

1 2 3 4 5

- Я люблю свою работу

Теперь подсчитай очки:

• *50 и более*: все при тебе (по крайней мере по твоей оценке)! (Уэлч назвал бы тебя «игроком А», а я называю это лидер-Д.Э.В.А.)

• *40–49*: у тебя хорошие задатки и есть все предпосылки, чтобы стать настоящим лидером.

• *30–39*: тебе еще есть над чем поработать. Но придется постараться. Последовательно выполняя рекомендации, сможешь улучшить свои лидерские качества и развить необходимые способности.

• *20–29*: твой показатель ниже среднего. Тебе либо не хватает опыта, либо врожденной способности к лидерству. Тебе может быть полезен наставник. Также необходимо посещать курсы по развитию лидерских качеств. Читай литературу по этому предмету и следуй *рекомендациям*. Настойчивость –

еще одно ключевое качество лидера.

- *До 20*: согласно твоей собственной оценке, ты только на 10 % поднялся в рейтинге лидерства по Уэлчу. Не все рождены, чтобы стать лидерами.

Проходи периодически этот тест и проводи его для людей, которых ты вдохновляешь на то, чтобы быть лидерами.

Робин Шарма о бизнес-лидерах

Робин Шарма, доктор права и медицины, всемирно признанный авторитет в области мотивации, постижения секретов лидерства и развития личности, в своей книге «Монах, который продал свой «Феррари», пишет о главном качестве бизнес-лидера:

«Выдающиеся бизнес-лидеры стараются четко представить будущие пути. Они разрабатывают совершенно ясные планы или мысленные образы того, какими станут их компании в ближайшие годы. Они скрупулезно изучают природу успеха, к которому стремятся и они, и их сотрудники. Каждый предпринимаемый шаг рассчитан на то, чтобы приближать их к ясно видимому будущему. Иными словами, дружище, они обладают *перспективным видением*, которое вдохновляет дерзать и доставать с неба звезды. Это самый главный секрет выдающихся лидеров».

Если мы посмотрим с этой точки зрения на самого выдающегося бизнес-лидера последних десятилетий Стива Джобса, то увидим, что это было его главным качеством – видеть перспективу. Он обладал удивительным перспективным видением и создал самую большую компанию в мире.

ВОТ НЕСКОЛЬКО ЦИТАТ СТИВА ДЖОБСА, КОТОРЫЕ ДОКАЗЫВАЮТ, НАСКОЛЬКО ГЛОБАЛЬ-

НО ОН ВИДЕЛ МИР И СЕБЯ В НЕМ

«Мы находимся здесь, чтобы внести свой вклад в этот мир. Иначе зачем мы здесь?»

«Вы знаете, что мы едим пищу, которую выращивают другие люди. Мы носим одежду, которую сшили другие люди. Мы говорим на языках, которые были придуманы другими людьми. Мы используем математику, но ее тоже развивали другие люди... Я думаю, мы все постоянно это говорим. Это прекрасный повод создать что-нибудь такое, что могло бы стать полезным человечеству».

«Быть мягким с людьми – не моя работа. Моя работа – делать их лучше. Моя работа – брать из разных частей компании, расчищать пути и собирать ресурсы для ключевых проектов. Взять этих великолепных людей, которые есть у нас, и подталкивать их, и делать их еще лучше, предлагать им более смелое видение того, каким должно быть будущее».

А вот одна из ключевых его фраз, которая выражает суть метода по включению, вовлечению талантливых людей в свою цель: «Вы хотите всю жизнь продавать подслащенную воду или хотите пойти со мной и попытаться изменить мир?» Так Джобс сказал президенту PepsiCo Джону Скалли в момент, когда переманивал его на пост генерального директора Apple.

Чтобы смотреть на жизнь глобально и иметь великую цель, надо просто сделать это. Причем я уверен, что ты можешь сделать это. У тебя есть мечта... Разница между тобой

и Стивом Джобсом всего лишь в одной «программе мышления». Называется она – страх неудачи. У обычных людей он есть. А у миллиардеров – нет. К такому выводу пришел журнал «Форбс» после долгих исследований и поисков главного фактора, который приводит к миллиардам.

Страх неудачи лишает большинство людей Миссии и мечты. Убери его! Цель нужна для того, чтобы она вела по жизни. Будет достигнута – прекрасно! (Значит, это не настоящая цель). Ведь за любой достигнутой целью открывается новая. Цель (Миссия) должна быть настолько велика, чтобы не приходилось менять ее ежегодно.

Задание

Поставь недостижимую цель.

Создай Миссию. (Ради чего тебе нужна цель? Что ты дашь миру?)

Подумай, как с помощью глобального бизнеса ты сможешь сделать это.

А теперь запиши, что тебе открылось с этого ракурса, когда ты посмотрел с такой высоты на мир и на себя в нем. Что ты понял и осознал?

Напиши свои впечатления от обзора с такого высокого полета... Ведь ты не зря родился в этом мире. И хотя страх неудачи и страх осуждения уже включились в тебе, исключи их. Никто не знает, на что он способен, пока не возьмется за большую задачу. И никто не представляет, насколько сильнее станет, даже прилагая силы к неподвижной опоре. Чем сильнее ты упираешься, тем сильнее становишься!

Цель нужна, чтобы расти. И как только ты догнал свою цель, тут же поставь новую. Для человека, достигшего цели, она становится мелкой. Потому что благодаря ей он вырос. Расти без остановки! В этом – смысл и значение жизни.

Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!

Семь правил лидера от Джека Уэлча

Джек Уэлч, один из великих бизнес-лидеров Америки, действовал последовательно. Его подход к изменениям и к работе может применить каждый из нас в своей организации. Этот подход работает. Даже просто читая эти строки, ты наполняешься решимостью достигнуть цели. Именно этой решимости ждут люди от лидеров. Без нее все сидят тихо. Приходит лидер и запускает движение. Но надо знать, как это сделать правильно. Здесь семь шагов Джека Уэлча. Бери и используй!

СЕМЬ ШАГОВ НА ПУТИ ПЕРЕМЕН

1. Объясняй новые правила работы

Объясняй как можно больше, чего именно ты хочешь достичь. В своих первых выступлениях в качестве главного исполнительного директора GE Уэлч говорил, что его целью является создание компании, все подразделения которой будут лидерами на своих рынках. Это был яркий и ясный сигнал: он сохранит только те компании, которые добились ведущего положения на рынке.

2. Лично работай над переменами

Уэлч относился к реформам как к своему детищу, сделал их центром всеобщего внимания – и встроил в систему об-

щих корпоративных ценностей. «Перемены никогда не кончаются, и поэтому нет ничего неприкосновенного. Перемены нужно воспринимать как правило, а не как исключение». Изменения были постоянной темой обсуждения в компании Уэлча. Легендарный футбольный тренер Винс Ломбарди однажды сказал, что «победа – дело привычки». Уэлч думал именно так о реформах.

3. Живо представь финишную черту

Сформируй у менеджеров и простых работников единое видение будущего. Конкретно объясни критерии измерения успеха – так, чтобы люди устремились к успеху и могли понять, когда достигнут его. Как компания Уэлча добилась прироста, выраженного двухзначной цифрой, более быстрого оборота материально-производственных запасов и т. д.? Одним из первостепенных факторов успеха была способность Уэлча заставить всех своих лидеров и работников читать одну и ту же партитуру.

4. Прямота важнее всего – всегда и везде

Прямота, открытость, доверие, свобода – это были ключевые слова, которые описывали идеальную организацию Уэлча. Он знал по собственному неудачному опыту, что организация, не обладающая в достаточной степени этими свойствами, впустую расходует энергию. Однако он был уверен, что в организациях с рациональным использованием энер-

гии – все иначе. Уэлч понимал, что получают работники, когда оглядываются на руководство, и потому внимательно следил за тем, чтобы самому жить согласно принципам, которые проповедовал.

5. Без конца повторяй

Уэлч выступал самым ярким поборником всех своих стратегий и инициатив. Реализуя свою ключевую инициативу – «Шесть сигм», – он повторял эти слова так часто, что они «навязли у него на зубах». Но это была лишь малая цена, которую приходилось платить за четкость, которая высвобождает энергию и повышает продуктивность.

6. Используй возможности, которые приносят перемены

Изменения зачастую позитивны. При Уэлче GE сделала более 1200 приобретений, это ошеломляющая цифра. Это дало подразделениям GE, лидирующим на своих рынках, возможность расти путем приобретений, дало новый и самый мощный толчок развитию GE.

7. Говори, что изменения никогда не заканчиваются

Когда же будет конец переменам, беспорядкам, неразберихе и неполадкам? «Никогда, – говорит Уэлч. – *Мы только начали*».

Задание

1. Оцени по 10-балльной шкале себя по отношению к каждому принципу.
2. Исходя из своей оценки прими решение и дай задание себе или кому-то из твоего окружения.

1. Объясняй новые правила работы

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Задание для внедрения правила

2. Лично работай над переменами

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Задание для внедрения правила

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.