

مهارات القيادة والتأثير في الآخرين



يعتبر تعلم القيادة الإدارية ليس من الشيء الصعب، فيجب على كلٍّ من يريد أن يكون قائداً ناجحاً أن يقوم بتطوير نفسه؛ من خلال القراءة في جميع المجالات التي تزيد من معرفته الثقافية وتنمي مهاراته العلمية والعملية والنفسية؛ لكي يصبح قائداً متميزاً، ويستطيع التأثير في المنظمة وفي الموظفين. ولذلك قام باحثون في جامعة فلوريدا بعمل دراسات وأبحاث؛ للتعرف على المهارات القيادية وكيفية التأثير في الآخرين، ونشر موقع CAREERS BALANCE الدراسة التي ذكرت مهارات القيادة الناجحة، وهي:

تتعدد المهارات القيادية وتختلف من قائد لآخر، وتنقسم إلى:

مهارات فطرية

وهي المهارات الذاتية التي تمثل نقطة قوة القائد، التي يبني من خلالها جميع المهارات الأخرى، فإذا كان القائد يتميز بتفكير سليم، وعقل مُدبر، ويتسم بالتخطيط والإبداع؛ فهذا يحفز من تعلم

المهارات الأخرى بكلِّ الطَّرفِ، مثل: اتِّخاذ الدورات التعليمية، والبحث في الكُتُب الإلكترونية.

مهارات اجتماعية

تمثِّل هذه المهارات في العلاقات الإنسانية المتبادلة بين الأشخاص في المنظمة، وزيادة درجة الفاعلية والموثوقية بين الموظفين، وتحفيزهم على تحقيق الأهداف المطلوبة على المدى القريب وال المدى البعيد.

مهارات فنّية

وهي المهارات التي يقوم القائد باكتسابها من خبرات التعلُّم، وقد تكون في تخصصات فنِّ اتِّخاذ القرارات السليمة في الأوقات الصعبة، وحل المشكلات الآنية التي قد تواجه المنظمة ككلِّ، وقد تكون في تخصصات أُخرى؛ حيث تتعدّد المهارات الفنّية لدى كلِّ قائد.

ومن المهارات التي يمكن أن تصبح مكتسبة بسهولة:

احترام آرائهم

يمكن أن يؤثّر الشخص على الآخري؛ عن طريق احترام آرائهم، بمعنى التصرُّف بطريقتهم دون مبالغة، فعلى سبيل المثال: إذا أراد مستثمر ما التأثير على العميل وجعله يستثمر في إحدى شركاته الخاصّة، فكلُّ ما عليه هو أن يكون مرآة له بتصرُّفات وأفعاله.

عمل المعروف

يستطيع المرء التأثير على الناس من حوله بعمل المعروف لهم، بحيث سيشعرون بالامتنان لهذا المعروف، وستولد عندهم رغبة في ردِّ المعروف وعمل أي شيء إيجابي مقابل هذه المساعدة، فعلى سبيل المثال: سيشعر الشخص بالامتنان والرغبة في ردِّ الجميل وتطوير العلاقة مع مَن قبل إعارته كتابه المفضل له دون أي تردّد.

الإصغاء لهم

يقول ريتشارد برانسون إنّ الاستماع للآخرين يزيد من مستوى الذكاء لدى الشخص، وهذا صحيح لأنّ مهارة الاستماع هي إحدى أكثر الإستراتيجيات فعاليةً في جذب انتباه الناس والتأثير عليهم، لذلك يجب أن يحرص الشخص من أجل التأثير على غيره، على الإصغاء بحقّ لهم، وعلى إعادة صياغة حديثهم وتلخيصه، وطرح الأسئلة بحكمة وذكاء واحترام.

ذكر أسماء الناس

يقول مؤلف كتاب «كيفية تكوين الأصدقاء والتأثير عليهم»، ديل كارنيجي، (إنّ الاسم هو أحلى صوت يمكن الاستماع له، وإنّ سماعه يبعث شعوراً لدى الشخص بأنّه موجود وأنّه يحظى بالاحترام). فالاسم هو هويّة الشخص، وكلّ شخص يحب أن يُنادى باسمه ولقبه، لذلك يجب أن يحرص الشخص من أجل التأثير على الآخرين على مناداتهم بأسمائهم وألقابهم، لجعلهم يردون عليه ويتواصلون معه بودّ وحبّ.

إنشاء خطّة مسيقة

يجب أن يحرص الشخص من أجل التأثير على الآخرين على اغتنام الفرص واستباق الأحداث للحصول على ما يريد؛ عن طريق القيام بما يلي:

- طرح الأسئلة.

- الاستماع.

- تشجيع النقاشات.

- التركيز على الأُمور الأهم.