عشرون صفة تحدد كفاءة القائد الناجح



كنت مؤخراً في حديث مع ضابط من الجيش البريطاني، حيث كنا نناقش العناصر التي تصنع قادة جيدين، وكان هدفنا أن نبت في محتويات دورة للقيادة. كنا في عملية عصف ذهني لأهم عشرين عنصر أساسي من العناصر التي نحتاجها في مناقشة مهارات القيادة، وها هي المهارات العشرون للقيادة التي اتفقنا عليها: 1- تحديد الأهداف: التركيز على الهدف أهم المهارات التي يجب أن تكون موضوعاً للتعلم. حدد الهدف: عليك معرفة ما تريد تحقيقه، فإذا كنت تعرف ما تريد تحقيقه فإنك ستتمكن من توصيله للفريق، وإذا لم تعرف ما تريد، فسوف تضطر إلى التردد، والتردد ليس من علامات القيادة. 2- وضوح التواصل: يمكن أن يكون لديك هدف واضح ولكنك عاجز عن توصيله للآخرين، والهدف يجب أن يصل بوضوح إلى كل من يحتاج أن يعرفه. إنّ القادة الكبار أيضاً عظماء في التواصل مع الآخرين.. "تشرشل"، "غاندي"، "نابليون"، "مارتن لوثر كنج" كانوا جميعاً أساتذة في التواصل، وكانوا يعرفون كيفية التأثير على الآخرين بالاستخدام الصحيح للكلمة والنبرة ولغة الجسد. 3- دقة اللغة: الدقة مهارة من مهارات الاتصال، وعدم مراعاة الدقة يتسبب في أخطاء قاتلة يمكن أن تكلف الكثير. فدقة اللغة سوف توفر عليك الكثير من الوقت والمال والجهد، فتعلم كيف تحسن الكلام المنطوق والمكتوب. 4- التأثير: التأثير فرع من فروع التواصل، فأفعال الناس توجهها أفكارهم.. ولو سألنا: هل من الممكن أن نستخدم اللغة للتأثير في أفكار الآخرين؟ بالطبع يمكن ذلك، فإذا كنت قادراً على استخدام اللغة في التأثير على أفكار الآخرين، فيمكنك أن تؤثر في

أفعالهم.. تعلم كيف تؤثر في عقول الآخرين. 5- لغة القائد: الإلهام والتحفيز هما عمود القيادة الفقري، وهذا هو الذي مكّن "نيلسون" من إلهام جنوده للقيام بمآثر لا تصدق، ويمكن لكل قائد عظيم أن يفعل ذلك.. تعلموا استخدام مهاراتهم الاتصالية لتحفيز وإلهام الآخرين. 6- اتخاذ القرار: كن حاسماً وحازماً، واتخذ قرارات صائبة في أسرع وقت، واجعلها على أساس التقييمات المنطقية للحقائق، وليس التخمينات، فإنّ التردد سوف يؤدي إلى فقدان الفعالية، وعندما تكون لديك الحقائق، اتخذ القرار. 7- التقييم الدقيق للمعلومات: إلى أي مدى معلوماتك ذات صلة، مهمة وموثوق بها؟ إذا غصت في معلومات لا صلة لها بالموضوع، وتافهة، أو لا يمكن الاعتماد عليها، فأنت تتجه ببطء إلى نقطة الفشل. 8- التعلم السريع: وجود ذاكرة جيّدة للحقائق والأسماء والأرقام والوجوه هو سمة مهمة للزعامة، ويقال: إنّ "الإسكندر الأكبر" كان يعرف اسم كل فرد في جيشه، واعلم أن نسيان التفاصيل يمكن بسهولة أن يفقدك المصداقية والفعالية.. هل تعلم أنك يمكنك تعلم تقنيات خاصة لزيادة تذكر المعلومات الجديدة؟ 9- مهارات الاتصال: "هتلر" لم يكن يستمع للأخبار التي لا يحبها ولذلك خسر الحرب، فاستمع أنت إلى الأشياء من الزاوية التي يمكن أن تفيدك، واستمع بنية الفهم. 10- التخطيط للمستقبل: ليس كافياً أن يكون لك هدف، بل يجب أن تتعلم كيف تضع خططاً قابلة للتنفيذ، فإن غياب خطة فعالة يمكن أن يساهم في تدمير فرصك، وستتحول أهدافك إلى خيالات وأوهام. 11- تحديد الأولويات: التخطيط يتضمن تحديد الأولويات، وعندما تكون الموارد محدودة؛ لا تستطيع أن تفعل كل شيء في الوقت نفسه، ولذلك عليك ترتيبها.. وتعلم أن تضع الأشياء في ترتيبها الصحيح. 12- مهارة حل المشكلات: المشكلات تمثل العقبات التي تحول بينك وبين تحقيق أهدافك.. فمن أجل تحقيق أهدافك، يجب التغلب على المشكلات التي تواجهك، ويتم ذلك بطريقتين: أوّلاً: التحليل. ثانياً: التوليف. تعلم كيفية تحليل المشكلة توليف أفضل حل لها. 13- التعامل مع صعاب المراس وجادي الطباع: فأنت مضطر للعمل مع الذين لا يتفقون معك، هل تعرف كيفية التعامل مع الأذكياء؟ هل تستطيع التعامل مع المزعجين بلباقة ولطف؟ إذا لم تكن كذلك، فإنّ الشقاق والمعارضة الداخلية يمكن أن يخربا الوئام والفعالية اللذان يجب أن يتمتع بهما فريق العمل. 14- إدارة الصراع: سوف تحتاج للتعامل مع الصراع بدون أن تفقد هدوءك، إن أصحاب الطباع الحادة يمكن أن يفقدوك الاحترام، وهذا يؤدي إلى الفشل، فيجب أن تكون قادراً على التعامل مع الصراع بعقل هادئ ومنطقي. يقول "دون ولينجتون": "الحمقى هم الذين يتعلمون عندما يضطرون لذلك، أما العقلاء فهم يتعلمون عندما يتمكنون". 15- معالجة مشكلات الأداء: سيكون إنجاز بعض الناس سيئاً أحياناً، وسوف تحتاج إلى تصحيحهم ووضعهم على المسار الصحيح، والقيام بذلك بمهارة سيؤدي إلى زيادة فعاليتك وتأثيرك، لو قمت بإجراء تصحيحاتك بطريقة مهينة، فإن هذا سوف يؤدي إلى ردود فعل عنيفة

أسوأ من المشكلة الأساسية. 16- كيف تضع غير المنجز على طريق الإنجاز والكفاءة؟ مما سبق، يجب أن يكون واضحاً لديك أن عليك أن تتعلم كيف تقدم النقد البناء، وتعلم كيفية انتقاد عمل الآخرين بدون استعدائهم أو تثبيط هممهم. 17- التفاوض: تعلم متى تفاوض؟ ومتى لا تفاوض؟ تعلم كيفية البحث عن أرضية مشتركة دون أن تعطي أكثر من اللازم، ومن المهم جدّاً أن تتوافر لك شخصياً معرفة ما المنطقة "غير القابلة للتفاوض"؟ وعلى قدم المساواة يجب أن يكون واضحاً لك المقابل الذي تستعد لتقديمه من أجل الحصول على ما تريد. 18- إدارة الذات: الإدارة تتطلب أوّلاً أن تكون قادراً على السيطرة على نفسك، فالخوف، والتردد، وعدم الثقة، والتشكك في قدراتك سيحول بينك وبين القيادة الجيّدة. يجب أن تزرع في نفسك صفات: الشجاعة، والتركيز الذهني، والتصميم، والأهم.. تعلم كيفية إدارة والسيطرة على عواطفك عندما تكون في موقف عدائي. 19- التدريب على الإيجابية: إذا كنت قد تمت لك السيطرة على عقلك، انطلق في إلهام الآخرين، وعلمهم أن يكونوا أقوياء عاطفياً بالثقة التي تشعها إليهم وتبعثها فيهم. 20- اقتراح: تصفح هذه القائمة السابقة، واعرض نفسك عليها، ما المناطق التي تشعر بأنك قادر على تحسينها؟ وما المناطق التي تعمل بشكل جيّد؟ وكيف يمكن أن تنميها وتطورها؟