

# الوحدة التدريبية الثانية

## رجل الأعمال الناجح



### الأهداف التدريبية

- أن يتعرف المتدرب على الخصال المميزة لرجل الأعمال
- أن يعرف المتدرب سمات رجل الأعمال الناجح
- أن يعرف المتدرب المهارات التي تؤهلك لتصبح رجل أعمال ناجح
- أن يعرف المتدرب مفهوم القيادة الإدارية وأنواع القادة

# دليل تدريب الجلسة الاولى

## الجلسة الأولى

عنوان الجلسة : الخصال المميزة لرجل الأعمال

مدة الجلسة : 150 دقيقة

## موضوعات الجلسة

- الخصال المميزة لرجل الأعمال
- سمات رجل الأعمال الناجح



### نشاط -3-

### عصف ذهني-جماعي

عزيزي المتدرب: اذكر ماتعرفه عن الخصال المميزة  
لرجل الأعمال؟



## الخصال المميزة لرجل الأعمال

### الصبر

صفة من الصعب هذه الأيام أن نجد لها في كثيرين ممن نعرفهم و ممن هم حولنا ، فسريعا ما نسعى لرؤية النتائج و النجاح و لا نريد أن نمضي وقتا أطول في مواجهة التحديات و القيام بالأعمال ، بعبارة شاملة الجميع يريد النتيجة و من الصعب عليهم أن يستمروا في عملهم لمدة أطول اذا لم يصلوا إلى ما يهدفون إليه.

إنه الصبر ... أول ميزة يتحلى بها رجل الأعمال الناجح و تجعل منه مميزا و قادرا على الوصول إلى أهدافه فهو يكد و يعمل باستمرار و يتقبل الاخفاقات و يحاول اصلاحها ، كما أنه يرحب بالانتقادات التي تأتيه من زملاءه و يأخذ منها ما هو مفيد و يترك الباقي مع احترامه للجميع.

### الإيمان

” لطالما أمنت بفكرة ما و تحققت بالرغم من التحديات التي رآها الجميع فظنوا أنني سأكون ضحية لنهاية مميتة بسبب إيماني العميق بها ” لا أعرف من صاحب المقولة لكن شيئا ما بداخلي جعلني أكتبها و هذه هي أول مرة اسمع فيها هذه المقولة !

لكن تلك المقولة هي خلاصة لإيمان يكمن في صدور رجال الأعمال الذين يؤمنون بأفكارهم و ببعض المنتجات و الخدمات التي خططوا لها ، فاعترضتها امواجاً من السخرية و النقد السلبي و حتى التحديات التي أرادت أن تقول لهم تراجعوا عن الفكرة أو أن ينتهي كل شيء هنا.

## الإقناع

هؤلاء الناجحين لن تجدهم يعملون في مجال أو تخصص أو وظيفة لا يميلون إليها ، فهم يعملون و يجتهدون بناء على قناعاتهم و من الصعب اقناعهم بمجال أو فكرة معينة ، و هذا بسبب توفرهم على مؤهلات تجعلهم يحققون ما يؤمنون به .

## المثابرة

“اخفاء ثم تحدي ثم اخفاء ثم تحدي ثم النجاح ” ، هل تعرف أن رجال الأعمال مستعدين دائماً نفسياً للأسوأ ؟ و يواجهون الأسوأ بالمثابرة و راحة أكبر ؟ و لمن لا يعرف فالعبارة السابقة تنطبق على رحلاتهم في الوصول إلى النجاح و خلالها يعيشون حياة مثابرة و تحد لكل ما يمكن لهم أن يواجهوه من المخاطر و المنزقات.

## الشغف

عندما يعملون فهم لا يقومون بذلك لكونهم يريدون الراتب آخر الشهر أو الأسبوع ، بل هم متحمسين باستمرار لتقديم الأفضل و ابتكار المزيد و القيام بصفقات ناجحة أكثر ... لا يعرفون الكسل و لا يجد طريقا اليهم ، فيما أغلب الموظفين و البقية تقوم بعملها بشكل ثقيل و غير احترافي و وفق مزاج سيء أيضا.

## التسامح

خصلة أخرى من الخصال الإنسانية الراقية التي أنصح نفسي و الجميع بأن نتحلى بها ، فالناجحين عموما لا تهمهم الخلافات و يتجاوزونها ، صحيح أني قد أختلف معك في بعض الأمور الشخصية و الفكرية و العقائدية لكن عندما نتسامح و نتجاوز عن أخطاء بعضنا البعض نكون قد انتصرنا على الشر و جعلنا الخلافات تموت بيننا.

رجال الأعمال يتعاملون مع الكثير من الموظفين و الزبائن و أمثالهم أيضا بشكل جيد، الميزة التي ستجدها عندهم أيضا هي أنهم متسامحين مع الجميع و يوفرون المزيد من الفرص للإصلاح و التقدم نحو الأفضل.

## ليسوا متخصصين ولكنهم يهتمون بالمجالات العامة

كشفت دراسة ألمانية أنه بينما يتصف الموظفون بأنهم متخصصين بمجال ما، إلا أن رجال الأعمال يهتمون بالمجال العام أكثر.

وأضاف التقرير أن رجال الأعمال الناجحين لديهم مجموعة من المهارات المختلفة حيث أنهم يقومون بإدارة العديد من مجالات العمل المختلفة، بالإضافة إلى أنهم يميلون إلى تكوين شبكة متنوعة من العلاقات.

## لديهم ثقة كبيرة للغاية بالنفس

أشار التقرير إلى أن ثلث أصحاب الشركات بأمريكا تنهار شركاتهم خلال الخمس سنوات الأولى من بدايتها، بينما ينهار الثلثان خلال عشر سنوات. وطبقًا للفائز بجائزة نوبل عالم النفس دانييل كانيمان، فإن هذا العمل يتطلب ثقة بالنفس من نوع خاص حتى يتمكن رجل الأعمال من تكبد المخاطرة، موضحًا أن العديد من نجاحات العالم تعود في الأساس إلى تفائل أصحابها بأنهم سوف ينجحون ولا يفكرون في المخاطر التي سوف يواجهونها.

## غير ودودين

في كتاب "David and Goliath" أظهر مالكولم اعتقاده بأن رجال الأعمال وخاصة المبدعين منهم غير ودودين ولا يهتمون بآراء الآخرين في أنفسهم أو فيما يفعلون.

وأوضح عالم النفس السبب وراء كونهم غير ودودين بأنهم مبدعين والمبدعون هم أشخاص مستعدين لخوض مخاطر اجتماعية في سبيل القيام بأشياء قد لا يقبلها الآخرون.

## الجدية والضمير في العمل

قام الباحثون بتوجيه سؤال لـ 111 شخص ممن بدأوا في إدارة أعمالهم التجارية الخاصة في الفترة من 1972 إلى 1995 للخوض في اختبارات شخصية. وكان الباحثون يريدون من خلال ذلك الاختبار الوقوف على بعض الصفات الشخصية التي قد تكون السبب في نجاح شركاتهم طوال تلك الفترة. واستخلص الباحثون أن الصفة البارزة في شخصية كل منهم كانت "الضمير" والميل للتخطيط المسبق والتنظيم وتحمل المسؤولية.

## المرونة

إذا أردت بدء مشروع، فلا بد أن تعرف أنك لم تعد مسؤولاً عن مهام ومسؤوليات وظيفة محددة، بل ستصبح متعدد الوظائف، وقد تواجه كثيراً من المشكلات، خاصة في المرحلة الأولى.

غالباً ما يتوقع الموظفون أعمالهم، لكن صاحب العمل لا يتوقع ما سيفعله في اليوم التالي. وعندما تواجه الموظف مشكلة لا يستطيع حلها، يتوجه إلى رئيسه، لكنك لا بد أن تحل جميع المشكلات التي تواجه عملك دون اللجوء إلى أحد.

## المهارة الخلاقة

عندما تكون موظفاً، يملئ عليك رئيسك ما تفعل، لكنك عندما تكون صاحب العمل، لا بد أن تقوم بأعمالك من تلقاء نفسك، لا يمكنك الجلوس وانتظار العملاء ليأتوا إليك. ولن يضع أحد ملفاً للعمل على مكتبك، بل أنت تقرر ما يجب فعله.

## ملاحظة الفرص واقتناصها

غالبية الموظفين يفعلون ما يؤمرون به، لكنك عندما تصبح صاحب مشروع جديد، لا بد أن تحدد المهام وتبحث عن الفرص المتاحة لتقنيها. ولا بد أن تتعلم كيف تلاحظ وتلاحق الفرص وتتعرف إليها عندما تكون متاحة أمامك، مثل فرصة اقتناص عميل جديد، أو توصيل منتجاتك إلى رفوف متجر كبير.

## التخطيط المستقبلي

ربما لم تكن في عملك السابق في حاجة إلى أي نوع من التخطيط، فقد كان التخطيط من صميم عمل مسؤول آخر. لكنك عندما تبدأ مشروعك الجديد، لا بد أن تطور خبرة التخطيط على المدى القصير والطويل، وسوف يصبح هذا جزءاً مهماً من حياتك. ولا بد أن تتكيف الخطط مع الأوضاع التي تتغير طوال الوقت أثناء إدارة مشروعك.

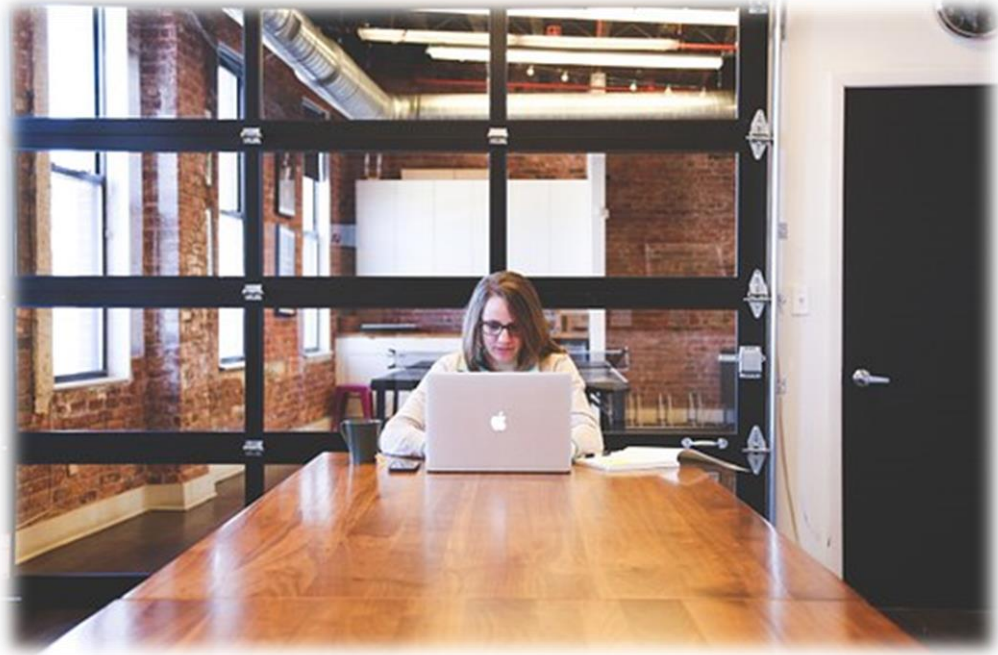
## بذل الجهد

يعتاد الموظف أن يؤدي عمله في مواعيد محددة حتى موعد تقاعده، لكنك بعد أن أصبحت صاحب العمل، لا بد أن تبذل مزيداً من الطاقة والجهد بنسبة 100 %، وأن تعمل لساعات غير محدودة. لا يمكنك أن تعمل بشكل روتيني

وأنت صاحب العمل، لأن عملاءك يريدون أن يشعروا بأنك تبذل 100 % من جهدك ومهارتك وموهبتك لهم، وسوف يتجهون إلى غيرك إذا لم يشعروا بذلك.

### توقع غير المتوقع

عندما تكون صاحب المشروع، ليس هناك ما يضمن الطلب على منتجاتك أو خدماتك لمدة ستة أشهر متصلة من الآن مثلاً. ليس هناك ضمان أن يدفع عملاؤك مستحقاتك بانتظام، أو حتى يدفعوها على الإطلاق. ليس هناك أي ضمان لأن تحقق دخلاً في الشهر الحالي أو المقبل، بعكس الموظف، الذي يتوقع الحصول على راتبه في نهاية كل شهر.



## سمات رجل الأعمال الناجح

رجل الأعمال هو من يعمل في أو يدير مؤسسة ربحية سواء كانت تجارية، مالية، تقنية، صناعية أو زراعية. أن تصبح رجل أعمال حلم يراود الكثير من الشباب نظراً لم توفره هذه المهنة من مستوى مادي و مكانة إجتماعية مرموقة ولما فيها من ديناميكية يومية وعلاقة واسعة في محيط العمل وخارجه إلا أن النجاح في هذا الميدان المهني أمر ليس بالهين لذا ينبغي للفرد أن يطور جملة من الصفات في شخصيته حتى يتوصل لأن يكون شخصية مؤهلة لأن تتوفر فيه جملة من الشروط ليكون رجل الأعمال الناجح.

### الفهم العميق لمجال العمل:

حتى تضمن لنفسك النجاح في مجال عمل معين ينبغي عليك أن تكون ذا دراية عميقة بالإختصاص الذي ستطور فيه مشروعك ، هذه الدراية ينبغي أن تكون مبنية في بادئ الأمر على معرفة نظرية من خلال شهادة علمية تثبت نجاحك ومن خلال ممارسة تطبيقية للعمل من شأنها أن تكون خير كفيل لتطبيق ما قمت به من أشغال نظرية وأن تطور معارفك، لا ينبغي عليك أن تتجاهل ضرورة متابعة المنتديات العلمية وكل جديد من خلال المقالات في شبكة الأنترنت حيث أنه من الضروري أن يكون هناك تكامل بين المعارف النظرية والمعارف التطبيقية.

## الإصرار:

النجاح هو عادةً ما يحفز رجل الأعمال الناجح لذا ينبغي أن تكون لديك ثقة مطلقة في فكرتك أو إنتاجك ولا شيء بإمكانه أن يزعزع عزمك على إطلاق مشروعك ويحد من عزيمتك، هذه النقطة مهمة لأن من المحتمل أن لا ينجح المشروع منذ الوهلة الأولى لذا الإصرار هو صفة محورية في رجل الأعمال الناجح. ينبغي كذلك أن لا يجعل الشخص المقدم على مشروع نجاحه مسألة حياة أو موت بل ينبغي أن يضع في اعتباره نسبة ولو ضئيلة للفشل وأن يعد عدته والبديل لهذا الفشل المحتمل.

## تمتع بذات معنوية مرتفعة:

لا تتعجب إن قوبلت بالرفض في بادئ الأمر من المزودين أو الحرفاء لذا اعمل على المحافظة على روح معنوية مرتفعة و حاول أن تطور من فكرتك أو منتجك حتى تبلغ مستوى المثالية، لذا ننصحك ألا تعلق فشلك على الظروف أو على الآخر بل حاول أن تطور قدراتك التقنية وتجلب إنتباه الآخرين بك بإتقانك لعملك، بابتكاراتك، بحسن أخلاقك حتى تثير إعجابهم وتضعون ثقتهم فيك وفي كل ما تنتجه.

## حاول أن تتأقلم مع محيطك:

دخولك في محيط مهني جديد من شأنه أن يقلق بعض أطراف في ميدان العمل الجديد من حيث المنافسة والتضييق عليهم لذا حاول أن تتأقلم بدبلوماسية مع المحيطين بيك لذا إحترم أقدمية من هم في ميدان العمل وإكسب ثقتهم حتى يتسنى لهم مساعدتك بما أنك مبتدئ في المجال.

حاول أن تكسب ود العاملين معك كذلك واجعلهم يشعرون أن المشروع الذي أنتم بصدد تكوينه هو ليس بمشروع شخصي بل مشروع المجموعة لذا فإن نجاحه هو نجاحهم جميعاً لا يكون ذلك إلا بتوفر شرطين أولهما تطوير روح العمل الجماعي فلا بأس إن شاركتهم في راحة الفطور مثلاً واستمعت لمشاكلهم وثنائهما ان تكون كريماً معهم وأن لا تحرمهم من حقوقهم.

## تمتع بمستوى أدنى من روح المغامرة:

بعد إكتسابك خبرة دنيا من تقنيات السوق والممارسة التجارية لا بأس أن تخاطر ولكن تأكد من توفر شرطين اساسين وهما أن تتخذ مشورة من سبقك خبرةً وتجربةً وثاني شرط هو أن تكون متحضرّاً لعواقب الفشل في هذه المخاطرة وحتى تجنب العمال دفع فاتورة فشلك. روح المغامرة مطلوبة وذلك لإختبار مدى قدرتك على فهم دوايب العمل والسوق من جهةٍ ومن تطوير مداخليل مشروعك من جهة أخرى طالما أن هذه المخاطرة في نطاق ما يسمح به القانون وما لم تتعدى على حقوق الآخرين.

# إستراحة تدريبيه



# دليل تدريب الجلسة الثانية

## الجلسة الثانية

عنوان الجلسة : المهارات التي تؤهلك لتصبح رجل أعمال ناجح

مدة الجلسة : 150 دقيقة

## موضوعات الجلسة

- تابع سمات رجل الأعمال الناجح
- المهارات التي تؤهلك لتصبح رجل أعمال ناجح
- مفهوم القيادة الإدارية وأنواع القادة



## تابع سمات رجل الأعمال الناجح

### يستمعون أكثر مما يتحدثون

أحد رموز رجال الأعمال، "ستيف جوبز" كان وحسب شهادات فريق العمل الذي كان يحيط به بالعادة يستمع كثيراً لأفكارهم ويترك لهم المجال دائماً بطرح أفكارهم قبل أن يقوم بالاستفادة منها كلها ليخرج بأفضل فكرة للشركة. وكذلك رجل الأعمال ريتشارد برانسون كان قد قال في مقابلة خاصة بأن الاستماع دائماً مهم لتحسين أداء العمل.

### مستعدون لتقبّل الفشل

طبعاً هذا لا يعني أن يكون الشخص مهماً تماماً لأن هذا سيؤدي بالتأكيد للفشل، ولكن لا بأس بأن يفشل الإنسان في بعض المراحل مع أن يتعلم من فشله، فعلى سبيل المثال ستيف جوبز كان قد تم إخراجهم من شركة أبل قبل أن يعود أقوى مما كان عليه ليساهم في إيصال الشركة لما هي عليه الآن.

### دائماً فضولين

الفضول دائماً ما يكون دافعاً للتعلم ولفعل المزيد، وفي هذا السياق قال مدير شركة Intelius بأن يوم عادي قد يسبق فكرة عظيمة، لذلك ابق دائماً فضولياً للبحث عن جديد.

## مصممين على تحقيق أحلامهم

التصميم على تحقيق أي فكرة هو جزء من نجاحها، حيث يقول “جراهام يونج” بأن التصميم هو شيء يتم تدعيمه بالمهارات للاستمرار في تحقيق أي فكرة.

## لا يخجلون من قول بأنهم لا يعرفون في شيء

قد يكون الغرور هو الصورة الغالبة على رجال الأعمال، ولكن الحقيقة هي أن رجل الأعمال الناجح متواضع ويتقبل الأفكار، حيث قال ريتشارد برانسون بأن التعليم والعمل هم أهم عناصر في نجاح أي عمل.

## يعرفون متى يقولون لا

حتى قول كلمة “لا” تحتاج إلى حنكة، حيث أن رجال الأعمال تُطرح أمامه الكثير من الأفكار ولكن يجب أن يرفض البعض ويقبل البعض وبناء عليه يمكن أن يتحدد مدى نجاحه. فعلى سبيل المثال ستيف جوبز عندما عاد لشركة أبل قام بتخفيض عدد منتجات شركة أبل من 350 إلى 10 فقط في سنتين.

## يهتمون بموازنة الأمور دومًا

موازنة الأمور الشخصية أمر مهم جدًا في إنجاز أي شخص، فالأهل لهم حق وكذلك العمل له حقه، فعلى سبيل المثال، عندما سُئل وارين بافيت وهو أحد أغنى رجال العالم عن سر نجاحه في عام 2012م، كان قد قال بأن العيش الهادئ والمتوازن هو أحد أسرار النجاح.

## يعرفون كيف ينشئون فريقًا قويًا

مهما امتلك الشخص من مهارات، من الصعب أن يكون الإنسان كاملاً، لذلك أي مدير قد يحتاج مجموعة من المبدعين حوله ليساعده في صقل أفكاره وتنفيذ أعماله.



## المهارات التي تؤهلك لتصبح رجل أعمال ناجح

يتعجب الكثيرون من قدرة بعض الأشخاص الناجحين على تكوين شبكات قوية من العلاقات والأصدقاء والتميز بجاذبية يقبل عليها الآخرون، ويأتي ذلك نتيجة لامتلاك مهارات خاصة في التواصل والمحادثة.

وتتطلب مسؤولية تطوير الأعمال والشراكة الاستراتيجية امتلاك مهارات شخصية فريدة، ورصد "Inc" في تقرير خمس مهارات ينبغي عدم تجاهلها يتميز بها أشخاص فائقو النجاح في التواصل والمحادثة مع الآخرين لتكوين شبكات صداقة وعلاقات قوية.

### مهارات في المحادثة يمتلكها فائقو النجاح لا يجب تجاهلها

المهارة	التوضيح
عدم مقاطعة الحديث	– لا يوجد في هذا العالم من يفضل الحوار مع شخص يقاطع حديثه، وهو أكثر أخطاء التواصل شيوعاً، فحينما يقاطع شخص من محادثته، فإن الآخر يشعر بغضب شديد يؤدي إلى تواصل سلبي.
	– لا بد من إظهار المزيد من الاحترام ووقف مقاطعة الآخرين في أي وقت ومكان سواء في المنزل أو العمل أو أي حدث معين، ومن الأفضل الانتظار لثلاث ثوان بعد انتهاء المخاطب من حديثه.
	– حينما يتوقف المرء عن مقاطعة الآخرين، فإنهم يسرون على نفس النهج في الحديث، وتكون النتيجة مباشرة

وتقود إلى تواصل وحوار إيجابي.

عدم إسداء نصيحة غير مرغوبة

– يعتقد الكثيرون أن إسداء النصح أو إبداء آراء أو أفكار بشأن شخصية أو عمل ما مفيد للآخرين، ولكن الكثير من الناس لا يحبون ذلك حتى لو كان الأمر بناءً وفي صالحهم.

– يمكن المساعدة أو إسداء نصيحة عن طريق البدء في طرح أسئلة على المخاطب لمزيد من الفهم أو استيعاب موقف.

– إذا استدعى الأمر النصح، يُفضل أن تكون في شكل توصيات مع سؤال الشخص عن مدى تقبله لها، وإذا كانت الإجابة بـ”نعم”، يمكن تلقي الشكر والامتنان بعدها، وإذا كانت الإجابة بـ”لا”، فعلى الأقل سيقدر المخاطب ذلك دون الشعور بالضيق.

طرح أسئلة.. والإنصات

– من أفضل الطرق التي يمكن من خلالها بناء صداقة مع الأشخاص هو الاستماع إليهم وتوجيه الانتباه نحوهم بالكامل، ويركز فائقو النجاح أذهانهم تجاه المخاطب عن طريق طرح تساؤلات والإنصات بتفاعل إلى الردود دون مقاطعة.

– يمكن معرفة شخصية المخاطب كثيراً والتواصل بشكل أكثر عمقاً من خلال طرح أسئلة عن أي شيء مثل يومه

أو عن حدث معين أو أهدافه الحياتية، ومن الأفضل عدم طرح أسئلة تكون إجابتها بـ”نعم” أو ”لا” لكي لا يتوقف الحديث.

دعم الآخرين – يشعر الكثيرون بالامتنان البالغ حينما يتلقون مساعدة من الآخرين دون مقابل، فإن الذي يمنح المساعدة حينها يكون مميزاً مع محاولات لرد صنيعه.

– حينما يُسدي الشخص صنيعاً، فإنها طريقة مؤكدة للتواصل وبناء علاقات قوية لأن من يتلقى المعروف شعر دوماً بالحاجة لرده، وينعكس ذلك أيضاً على طريقة تواصله في أي مناسبة تالية.

الاهتمام بالشخص.. وليس وظيفته – هناك أسلوب ممل في التعارف مع الآخرين بالسؤال عن وظيفتهم أو الشركة التي يعملون لها، ومن هنا يضيع الوقت وتصبح المحادثة سطحية، بينما يهتم فائقو النجاح بالشخص وليس بعمله والسؤال عن شخصيته وليس طبيعة وظيفته.

– من الممكن الحديث عن الوظائف بشكل غير مباشر عن طريق طرح سؤال عن شخصية المخاطب مثل: كيف تتناسب وظيفتك مع أهدافك الحياتية؟ ماذا تحب أن تفعل بعد نهاية العمل؟ وهو أسلوب جيد لفتح حوار بناء وعدم الشعور بالملل وإتاحة التواصل.

## مفهوم القيادة الإدارية وأنواع القادة

تعرف القيادة الإدارية بأنها النشاط الذي يمارسه القائد الإداري في مجال اتخاذ وإصدار القرار و إصدار الأوامر والإشراف الإداري على الآخرين باستخدام السلطة الرسمية وعن طريق التأثير والإستمالة بقصد تحقيق هدف معين .

القيادة الإدارية تجمع في هذا المفهوم بين استخدام وبين التأثير السلطة الرسمية للتأثير على العاملين وإستمالتهم للتعاون لتحقيق الأهداف.

### المفهوم الحديث للقيادة

القيادة هي عملية إلهام الأفراد ليقدموا أفضل ما لديهم لتحقيق النتائج المرجوة. وتتعلق بتوجيه الأفراد للتحرك في الاتجاه السليم، والحصول على التزامهم، وتحفيزهم لتحقيق المنظمة.

### أدوار القائد

هناك دورين أساسين للقادة يجب عليهم الاهتمام بهما وهما:

**أولا :** إنجاز المهمة

**ثانيا :** تحقيق التواصل مع معاونيه.

## القيادة

يوجد في الحياة العديد من القيادات وليس ثمة قيادة واحدة.

فالقيادة موزعة بين الأفراد وهي ليست حكرا على الفرد الذي يتربع على القمة في المنظمة أو الشركة، ولكنها كامنة في أي فرد وعلى أي مستوى.

أن المهمة الأساسية للقيادة هي شحن الأحاسيس الطيبة في نفوس أولئك الذين يقودونهم، وذلك عندما يخلق القائد شكلا من أشكال الرنين – والذي هو عبارة عن مخزون من الإيجابية تؤدي إلى تحرير كل ما هو خير في الناس. وبالتالي فإن جذور وظيفة القيادة هي في أساسها عاطفية.

## صفات القائد

- ❖ أن يكون محنك وخبير.
- ❖ أن يتعرف على مواطن الضعف ويعمل للقضاء عليها .
- ❖ ويكتشف نقاط القوة ويعمل على تنميتها .
- ❖ أن يتحلي بالإنسانية والأخلاق الطيبة .
- ❖ لا يميز بين افراد فريقه أوالمجتمع الذي يتولي قيادته.
- ❖ أن يكون قدوة .
- ❖ أن يكون مستمعا جيدا .
- ❖ ان يحسن اختيار معاونيه ممن يعملوا لصالح مجتمعهم فقط .

## أنواع القادة

### السلبى

- كل فرد هنا يعمل ما يراه مناسباً.
- لا يوجد نظام ولا مسؤوليات ولا أهداف.
- فالنظام غير موجود والمسئوليات غير محددة، والهدف غير واضح، وبذلك تعم الفوضى ويشيع الفساد والإهمال

### الديكتاتور

- يفرض خطته على العاملين معه ويلزمهم بالتنفيذ، يتصرف بمفرده ، ولا يخضع لأحد ويفرض على الجميع أن يخضعوا له .
- يكون صالحاً في تصرفات ، وخاطئاً في تصرفات أخرى لكنه في سلطته الدكتاتورية قد يخطو خطوات واسعة نحو الإصلاح إن أراد ذلك لكنه فيما يقوم به يكون وحده ، ولا يستطيع أن يحصل على تجاوب صادق من العاملين معه .
- يجتذب الدكتاتور إلى نفسه مجموعة من المؤيدين "أو المنافقين " ويحاول المخلصون له انتقاده وتوجيهه ، ولكن كبرياءه لا يعاونه على ذلك .
- يصعب عليه أن يكتشف من هو المخلص ومن هو المنافق له .
- يقلل القائد الدكتاتور من قيمة العاملين معه ، ومن تجاوبهم الايجابي معه فيما يحدث

- يكتب الدكتاتور العاملين معه فيحرمهم حرية التحدث عن الأخطاء أولفت النظر إليه ، فتكون النتيجة أن الفساد يستشري في كافة أنحاء العمل ، وبذلك يتعطل العمل الفعال والايجابي.

## البيروقراطي

- لا يمثل من يقودهم .. فهو يسعى أن يحفظ مكانه ومكانته عن طريق جهاز مكتبي يباعد ما بينه وبين العاملين معه.
- اللوائح المكتبية بالنسبة له أهم من العمل ذاته ، فهو يهتم أكثر بالإجراءات والروتين أكثر من اهتمامه بالعمل .
- يهرب من المسؤولية بتوزيعها على عدد من الأفراد ، فلا تبدو أمامه ملامح الأخطاء وبذلك يتصرف كل واحد كما يتراءى له .
- أهم دور للبيروقراطي هو متابعة بالإجراءات أولاً ..
- وسرعان ما تتحول بالإجراءات البيروقراطية الى وسيلة لتغطية الأخطاء.. .

## الديمقراطي

- يتفاعل مع العاملين معه ويصبح واحد منهم.
- يصعب أن تميز بين القائد والعاملين معه.
- تنبع القرارات من الجماعة نفسها ، فكل فرد يدرك مكانته ومسئوليته.

## نشاط -4

### جماعي-عصف ذهني

عزيزي المتدرب: اذكر من خلال ماتم شرحه بعض من طبيعة القائد البيروقراطي؟

