

رهبری کاریزماتیک

مهارت هایی که می توانید یاد بگیرید

تا در دیگران عملکرد بالا را برانگیزانید

نویسنده:

کوبین موراوی

مترجمین:

سیدامیرحسین کاظمی

سعید قربانی شادمهری

سرشناسه : موری، کوین، ۱۹۵۴ نهم ژوئن - م.
 -Murray, Kevin, Kevin, 1954 June 9

عنوان و نام پدیدآور : رهبری کاریزماتیک: مهارت‌هایی که می‌توانید یاد بگیرید تا در دیگران عملکرد بالا را برانگیزانید / نویسنده کوین موری؛ مترجمین سیدامیرحسین کاظمی، سعید قربانی شادمهری.

مشخصات نشر : تهران: انتشارات سرخابی، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری : ۲۶۸ ص.

شابک : 978-600-8651-48-2

وضعیت فهرست نویسی : فیپا

یادداشت : Charismatic leadership : the skills you can learn to . . .
 motivate high performance in others

عنوان دیگر : رهبری کاریزماتیک: مهارت‌هایی که می‌توانید یاد بگیرید تا در دیگران عملکرد بالا را برانگیزانید.

موضوع : رهبری Leadership
 فرهمنندی (Charisma) (Personality trait)
 ارتباط در مدیریت Communication in management
 انگیزش در کار Employee motivation

شناسه افزوده : کاظمی، سیدامیرحسین، ۱۳۷۴ - مترجم

شناسه افزوده : قربانی شادمهری، سعید، ۱۳۷۲ -

رده بندی کنگره : ۷/۵۷HDD

رده بندی دیویی : ۴۰۹۲/۶۵۸:

شماره کتابشناسی ملی : ۸۶۵۰۸۵۰:

عنوان: رهبری کاریزماتیک

مترجمین: سید امیر حسین کاظمی - سعید قربانی شادمهری

چاپ و صحافی: راه

ناشر: سرخابی

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

سال نشر: ۱۴۰۰

نوبت چاپ: اول

قیمت: ۸۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۵۱-۴۸-۲

ISBN: 978-600-8651-48-2

کلیه حقوق برای نویسنده محفوظ است.

تکثیر تمامی یا قسمتی از این اثر به صورت حروف چینی یا چاپ مجدد، چاپ افست، فتوکپی و انواع دیگر چاپ ممنوع است و پیگرد قانونی دارد.

مقدمه مترجمین:

موضوع کاریزما در طی سال های اخیر به یکی از مسائل تاثیرگذار در حوزه رشد حرفه ای، مدیریت و رهبری تبدیل شده است. افراد با بهره گیری از مهارت های کاریزماتیک می توانند بر نفوذ و تاثیر شخصی خود در محیط پیرامون و افراد مرتبط بیفزایند. افراد برجسته در دنیا همچون وینستون چرچیل، نلسون ماندلا، مادر ترزا، استیو جابز و مارگارت تاجر دارای کاریزمای شخصی می باشند که سبب ارتقا جایگاه آنان شده است.

با جستجوی کتاب های حوزه رهبری و با توجه به علاقه به موضوعات حوزه رهبری، در نتیجه به کتاب «رهبری کاریزماتیک» که در سال ۲۰۲۰ توسط کوین مورای تالیف شده است، دست یافتیم که با دریافت فایل آن، فرایند ترجمه را آغاز نمودیم. در این کتاب به موارد متعددی پیرامون موضوع رهبری کاریزماتیک می پردازیم که می تواند راهگشای مدیران و رهبران در جهت توسعه و ارتقای سازمان ها باشد.

بنابراین از کلیه مدیران و رهبران، افرادی که تمایل دارند تا در محیط های رسمی و غیررسمی، نفوذ بالایی بر پیروان و اشخاص پیرامون خود داشته باشند دعوت می نمایم از مطالب پیش رو استفاده نمایند. همچنین می توانید جهت ارائه نظرات و انتقادات مدنظر، از طریق آدرس ایمیل زیر با ما در ارتباط باشید:

Amirk864@yahoo.com

سیدامیرحسین کاظمی - سعید قربانی شادمهری

پاییز ۱۴۰۰

فهرست مطالب

بخش اول: مقدمه ای بر رهبری کاریزماتیک

۱. چرا به کاریزما نیاز دارید... و این کتاب چه چیزی به شما خواهد آموخت ۱
شما درباره کاریزما تصور اشتباهی دارید
تعریف کاریزما
انواع مختلف کاریزما
ویژگی ها و مهارت های رهبری کاریزماتیک
آنچه می توانید از این کتاب بیاموزید

۲. پنج ویژگی رهبران کاریزماتیک ۳
مهارت های رهبری کاریزماتیک
یکپارچه سازی مهارت ها



بخش دوم: اعتبار

۳. چگونه می توان با مدیریت کسی که هستید... یک مدیر عالی باشید ۲۳
شکاف اعتماد
۴. مهارت اعتبار ۱: صداقت و درستی را تمرین کنید ۲۷
صداقت، احترام به ارمغان می آورد
۵. مهارت اعتبار ۲: یک مأموریت شخصی داشته باشید و با آن زندگی کنید ۳۱
اعتقاد به پیگیری یک دستور کار
۶. مهارت اعتبار ۳: بیشتر دیده شوید و متعهد به شفاف بودن باشید ۴۰
رهبری قابل مشاهده
چطور می توانم کمک کنم؟
۷. مهارت اعتبار ۴: خودآگاه تر باشید ۴۵
توسعه دادن خودآگاهی
۸. مهارت اعتبار ۵: تواضع را تمرین کنید ۵۰

رهبران کارزماتیک بیش از آنکه صحبت کنند گوش می دهند



بخش سوم: قدرت شخصی

۹. چگونه حضوری قدرتمندتر داشته باشیم؟..... ۵۴
تعریف قدرت

۱۰. مهارت قدرتمندی ۱: یک طرز فکر رهبری نشان دهید ۵۷
طرز فکر رهبری صحیح اتخاذ کنید
یقین تأثیر مثبت قدرتمندی روی مغز ما دارد

۱۱. مهارت قدرتمندی ۲: مثبت و خوش بین باشید ۶۱
رهبران کارزماتیک به دیگران اطمینان می دهند
خوش بینی خردمندی لازم دارد
خوش بین تر بودن

۱۲. مهارت قدرتمندی ۳: پرانرژی و پرشور باشید ۶۷
فرد پرشور لزوماً پر سر و صدا نیست
سطوح انرژی خود را حفظ کنید

۱۳. مهارت قدرتمندی ۴: قاطع باشید ۷۱
با احترام بر عقاید خود ایستادگی کنید
در تمام اوقات تمدن را تشویق کنید

۱۴. مهارت قدرتمندی ۵: این بخش را بنگرید و بلند بخوانید ۷۵
از نظارت فرار نکنید
کنترل زبان بدن خود را به دست بگیرید



بخش چهارم: معاشرت

۱۵. چگونه حسی که در افراد ایجاد می کنید، چگونه عملکرد آنها را تعیین می کند؟..... ۸۴
درباره تأثیرتان روی دیگران فکر کنید

عاطفی باشید تا مؤثر باشید

۱۶. مهارت معاشرت ۱: جالب تر باشید..... ۸۸

کارمندان تان را مهمان بدانید

از نامشان استفاده کنید و از آنها تعریف کنید

۱۷. مهارت معاشرت ۲: شنونده ای بهتر، با توجه تر و همدل تر باشید..... ۹۳

قرارداد گوش دادن

رابطه مستقیم همدلی و موفقیت تجاری

گوش دادن ضعیف، رهبر را به تلاطم می اندازد

۱۸. مهارت معاشرت ۳: محترمانه تر رفتار کنید..... ۱۰۰

هرگز مؤدب بودن را رد نکنید: احترام را تشویق کنید

۱۹. مهارت معاشرت ۴: قدرشناس تر باشید..... ۱۰۳

تحسین، مواد شیمیایی عصبی را راه می کند که توان خلاقیت می دهد

قهرمانان گمنام را بستاید

۲۰. مهارت معاشرت ۵: فراگیرتر باشید..... ۱۰۸

کارمندان با حق انتخاب تغییر، تن به تغییر می دهند

نوآوری در تیم های متنوع تر بهتر است

www.ketab.ir



بخش پنجم: تحریک کردن

۲۱. چگونه یک دلیل می تواند کاریزمای شما را تقویت کند؟..... ۱۱۳

یک رؤیا نه یک کابوس

رهبران قانع کننده اند وقتی یک دلیل دارند

عوامل تغییر مشکل را جستجو می کنند

۲۲. مهارت تحریک کردن ۱: دلیلی قانع کننده توسعه دهید و به تفصیل بیان کنید..... ۱۱۷

عبارت هدف در برابر چشم انداز

هدف الهام بخش کارمندان مشتری مدار است

آیا هدف شما مشتریان را القا می کند؟

۲۳. مهارت تحریک کردن ۲: مشتریان را در جلسات و تصمیم گیری تیم شرکت دهید..... ۱۲۴
رهبران کاریزماتیک حقیقتاً به مشتریان عشق می ورزند
همواره داستان هایی درباره مشتری بگویند

۲۴. مهارت تحریک کردن ۳: اهداف همه را با دید مشترک تنظیم کنید..... ۱۲۹
رهبران کاریزماتیک به کارمندان استقلال می دهند
ارزش ها از قوانین قدرتمندتر هستند

۲۵. مهارت تحریک کردن ۴: استقلال را از طریق یک آزادی بدهید..... ۱۳۳
چارچوب
چگونه مرزها آزادی می دهند
برای القای اطمینان در تیم تان وقت بگذارید
بیشتر تحسین کنید تا کاریزماتیک دیده شوید

۲۶. مهارت تحریک کردن ۵: فرهنگ بهبود مداوم را توسعه دهید..... ۱۳۸
هر ایده خوب را پخش کنید
درباره ایده های خوب، آشکارا هیجان زده شوید

www.ketab.ir

بخش ششم: اقناع

۲۷. چطور رهبران کاریزماتیک ارتباط برقرار می کنند و قانع می کنند؟..... ۱۴۴
کاریزما می تواند روحیه اتاق را تغییر دهد
«ما» به جای «شما»
رهبری بزرگ مستلزم توانایی برای قانع کردن است

۲۸. مهارت اقناع ۱: مخاطبان را بهتر درک کنید و بهتر با آنها ارتباط برقرار کنید..... ۱۴۸
مخاطبان شما در چه حالت عاطفی قرار دارند؟
ارتباط متقاعد کننده یک فرآیند است
نحوه واکنش آنها را درک کنید، یا اینکه ارتباط برقرار نکرده اید