

Политическое лидерство в современном мире: коммуникативный аспект

СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ
КАФ. СОЦИОЛОГИИ И
ПСИХОЛОГИИ ПОЛИТИКИ
К.С.Н.
ПАЛИТАЙ ИВАН СЕРГЕЕВИЧ

Часть 1. Кто такой ЛИДЕР?



Лидер формирует события, исходя из своего видения и одновременно является стимулом для других людей, для которых эти события являются значимыми.

Что делает человека ЛИДЕРОМ?

- *Высокий уровень IQ?*
- *Коммуникабельность?*
- *Харизма?*
- *Уверенность в себе?*

Важна личность или социальные характеристики окружения: семья, друзья, образование и т.д.?



Лидерство – это:

- **Воздействие** на группы людей, побуждающее их к достижению общей цели;
- Межличностное **взаимодействие**, проявляемое в определенной ситуации с помощью коммуникативного процесса и направленное на достижение специфической цели или целей;
- **Воздействие** на людей, преследующее достижение общей цели;
- Способность оказывать **влияние** на отдельные личности и группы, направляя их усилия на достижения целей организации.



Р.Бейлз и Ф.Стейлор:

Фундаментальные лидерские роли:

- **Деловой, инструментальный лидер** (решение поставленной перед группой задачи)
- **Экспрессивный, социально-эмоциональный лидер** (внутренняя интеграция группы).



Вопрос 1.

Лидерами рождаются, а не становятся. Так ли это?

Теория черт

Р.Стогдил:

1. Ум (интеллектуальные способности),
2. Господство или преобладание над другими,
3. Уверенность в себе,
4. Активность,
5. Энергичность.



Уоррен Беннис (на основе исследования 90 успешных лидеров):

- Управление вниманием, способность представить результат так, чтобы это было привлекательным для последователей;
- Управление значением, способность так передать значение идеи, чтобы она была понятна и принята;
- Управление доверием, способность построить свою деятельность так, чтобы получить полное доверие;
- Управление собой, способность знать и признавать свои сильные и слабые стороны, чтобы привлекать ресурсы для усиления слабых сторон.



ИТОГ:

Четыре группы лидерских качеств:

1. Физиологические,
2. Психологические (или эмоциональные),
3. Умственные (или интеллектуальные),
4. Личностные деловые.



Вопрос 2.

Что и как лидеры делают?

Концепция лидерского поведения

Стили поведения:

1. Авторитарный;
2. Демократический;
3. Пассивный.



Вопрос 2.

Что и как лидеры делают?

Концепция «вознаграждения и наказания»

Лидер – человек, управляющий процессом изменения поведения подчиненных в желательном направлении:

- Вознаграждение за «+» ведет к «+»;
- Наказание за «-», вознаграждение без учета уровня работы по-разному влияет на усилия и удовольствие;
- Наказание без учета уровня ведет к «-».



Вопрос 2.

Что и как лидеры делают?

Лидерство, основанное на действии

Лидер должен достигать успеха в трех функциональных областях:

- **Задача:** постановка целей, планирование, распределение ресурсов, мониторинг, контроль;
- **Команда:** интеграция, поощрение кооперации, командный дух, разрешение конфликтов;
- **Индивидуал:** обучение, консультации, оценка, индивидуальная обратная связь.



Вопрос 3.

Почему лидеры ведут себя так, а не иначе?

Ситуационная теория лидерства

По Фидлеру существуют два типа лидеров:

1. Ориентированный на задачу,
2. Ориентированный на взаимоотношения.

Ни один из этих типов лидера не является более эффективным, чем другой.

Все зависит от ситуации и обстоятельств.



Исследование института переподготовки и повышения квалификации руководящих кадров:

Собираательный портрет идеального руководителя:

- Коммуникабельность,
- Уверенность в себе,
- Уравновешенность,
- Интеллект,
- Креативность,
- Стратег и тактик,
- Профессионализм в работе,
- Строгий, но справедливый,
- Мудрость,
- Целеустремленность и др.



Часть 2.

***Коммуникативный аспект
лидерства.
Техника публичных
выступлений.***

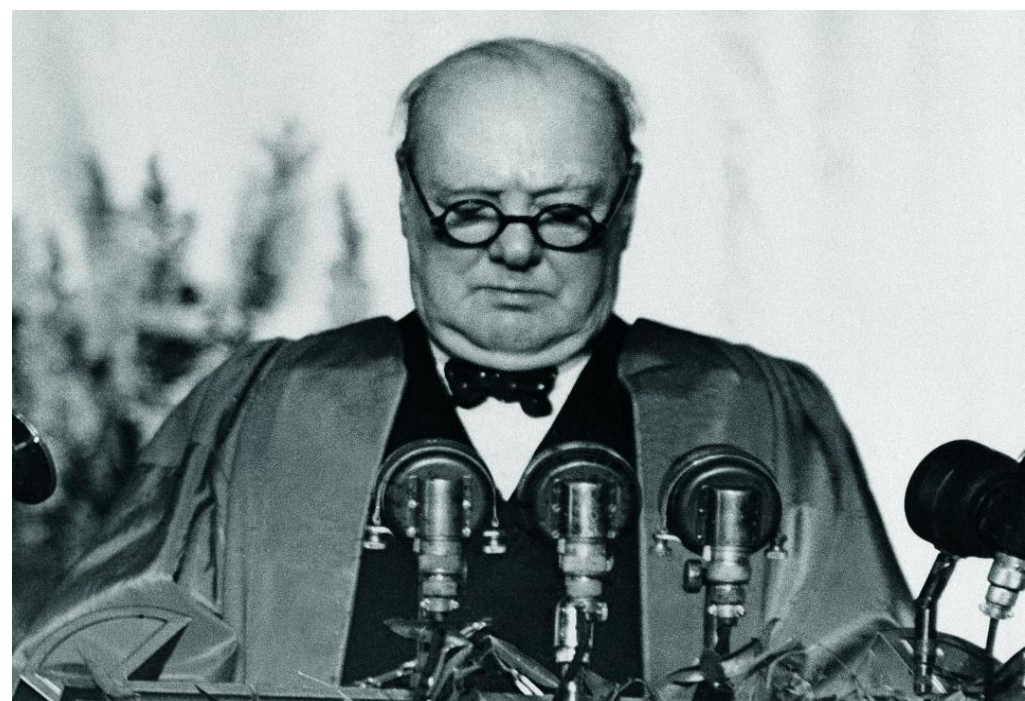


По мнению антрополога и психоаналитика Гарвардского университета Майкла Маккоби, именно благодаря своему красноречию лидеры завоевывают популярность и находят людей, которые следуют за ними. **«Они часто бывают искусными ораторами, и их харизма объясняется в некоторой степени этим талантом. Без сомнения, любой, кто видел выступление таких лидеров, подтвердит их личное обаяние и способность вызывать энтузиазм у аудитории»**



Несколько практических рекомендаций для повышения успешности публичных выступлений от **Уинстона Черчилля**:

- ✓ **тщательная подготовка;**
- ✓ **концентрация на идеях;**
- ✓ **«хорошее начало»;**
- ✓ **использование метафор;**
- ✓ **Юмор;**
- ✓ **ДИКЦИЯ, МИМИКА И ЖЕСТЫ.**



Подготовка речи

*«Требуется более трех недель,
чтобы подготовить хорошую
короткую речь экспромтом»
(Марк Твен)*

«Скелет»:

- ✓ **Мотивация слушателей**
- ✓ **Главная идея речи**
- ✓ **Подзаголовки**
- ✓ **Ключевые слова**
- ✓ **Структуру - введение, основная часть и выводы**



Подготовив «скелет», начинайте наращивать на нем «мускулы»:

- ✓ Яркие примеры («из жизни», истории, литературы и т.д.)
- ✓ Моменты в ходе выступления, когда вы будете обращаться к аудитории
- ✓ Полный текст выступления. Особое внимание уделите его началу и окончанию





Время

- ✓ Внимательно слушать и воспринимать идеи публики может только ограниченный срок — не более 15-20 минут;
- ✓ Самая благоприятная скорость для восприятия — приблизительно 100 слов за минуту.

Место выступления

- Перед выступлением очень важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть на вас слушатели.
- Выбирая место, учитывайте свой рост.
- Необходимо проверить, все ли смогут вас видеть.



Одежда

- ✓ Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством. Не пользуйтесь совсем новыми вещами, которые надеваете впервые
- ✓ Лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости рубашку и элегантный выразительный галстук.
- ✓ Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным. Лучше всего подходят галстуки из матовой ткани, темно-синего цвета, цвета красного вина, бордо с едва заметным рисунком
- ✓ Если ваш пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три — только среднюю
- ✓ Если нет очень большой необходимости, не стоит одевать очки при публичном выступлении, ювелирные украшения также не нужны
- ✓ Если оратор — женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой.



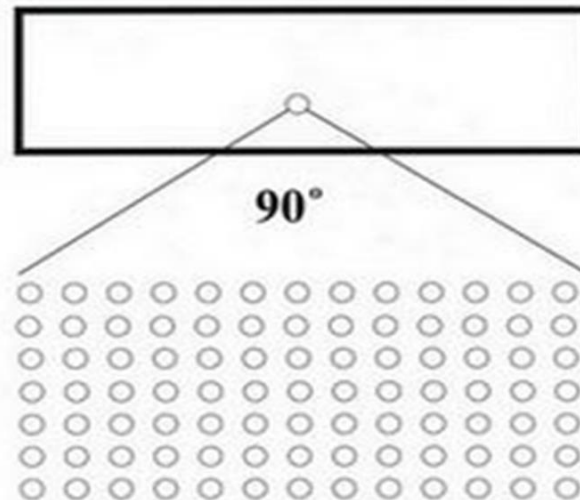
- ✓ Сидя за столом, нельзя сутулиться и класть на него руки
- ✓ Сидя в кресле, нельзя опираться на подлокотники и спинку
- ✓ Нельзя забрасывать ногу на ногу, сцеплять руки на коленях
- ✓ Старайтесь сидеть на краю кресла, немного наклонившись вперед с отодвинутыми слегка назад ногами и прижатыми к полу пятками
- ✓ Необходимо сидеть прямо, свободно, излучая открытость и доброжелательность
- ✓ Необходимо смотреть людям в глаза, следить за их эмоциями, жестами и мимикой, всем своим видом демонстрировать заботу и понимание



Успешное публичное выступление — несколько секретов

- ✓ Когда вы заходите в аудиторию, двигайтесь уверенно, не семените и не делайте суетливых движений
- ✓ Когда вас представили, поднимитесь, обязательно подарите залу легкую улыбку и войдите в непосредственный зрительный контакт с аудиторией
- ✓ Для того, чтобы показать свою значимость и вызвать уважение аудитории, необходимо контролировать максимально допустимое пространство. Займите место в центре или же хотя бы направляйте в центр свой взгляд время от времени

Правило 90 градусов



- ✓ Перед началом речи используйте **паузу**, чтобы подготовить себя психологически и настроить аудиторию на общение с вами. Можете воспользоваться любой возможностью — попросите стакан воды, разложите бумаги, что-то передвиньте;
- ✓ Пауза также поможет за несколько секунд **изучить пространство** вокруг вас, прикинуть, как вы его будете использовать;
- ✓ Попробуйте подарить ваше персональное внимание как можно большему количеству людей, но обязательно **пройдитесь взглядом** по всему пространству зала — слева направо, от первого к последнему ряду;
- ✓ Остановитесь взглядом на нескольких из присутствующих, которые станут **зрительными точками** опоры, маяками в вашем выступлении;
- ✓ **Не задерживайте взгляд** на задних рядах, так как передние места занимают наиболее заинтересованные люди.



- ✓ **Жестами** вы сконцентрируете внимание на важности информации;
- ✓ **Три правила:** первое — не кладите руки в карманы; второе — не прячьте их за спину; третье — не занимайте их посторонними предметами;
- ✓ **Нельзя применять** «оборонительные» или «защитные» движения тела, например, скрещивание рук на груди, закладывание их за спину. Лучше всего занять открытую позу;
- ✓ Постоянно **контролируйте свою осанку**, спину держите прямой, голову поднятой, двигайтесь естественно.



- ✓ У вас не должно быть замороженного выражения лица. Попробуйте переход к каждой ключевой теме сопровождать особым изменением на лице 😊, включайте в дело руки;
- ✓ Постоянно удерживайте зрительный контакт с аудиторией;
- ✓ Если вы пользуетесь записками, то делайте это очень аккуратно: быстрым и коротким взглядом вниз посмотрите текст и снова поднимите глаза;
- ✓ Учитывайте культурные, национальные, религиозные и прочие особенности аудитории.



- ✓ Неоднократное повторение простых выразительных фраз, ярких словосочетаний способствует успеху публичного выступления;
- ✓ Не демонстрируйте превосходства или легкомысленности при общении с аудиторией, не вещайте «свысока» менторским тоном;
- ✓ Воспринимайте «философски» любые неожиданности и неловкости. Нельзя выдавать своей растерянности и проявлять негативное отношение к отрицательным моментам



- ✓ Если речь прерывается аплодисментами, необходимо дождаться их окончания и только потом продолжать — чтобы начало вашей следующей фразы было всеми услышано;
- ✓ Завершая речь необходимо посмотреть в глаза слушателям и сказать что-нибудь приятное, продемонстрировав свое удовлетворение от общения с аудиторией 😊



Одежда

- ✓ Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством. Не пользуйтесь совсем новыми вещами, которые надеваете впервые
- ✓ Лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости рубашку и элегантный выразительный галстук.
- ✓ Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным. Лучше всего подходят галстуки из матовой ткани, темно-синего цвета, цвета красного вина, бордо с едва заметным рисунком
- ✓ Если ваш пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три — только среднюю
- ✓ Если нет очень большой необходимости, не стоит надевать очки при публичном выступлении, ювелирные украшения также не нужны
- ✓ Если оратор — женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой.