

# رهبری هم امری عقلی است، شانی است. چه نوع رهبری هستید؟

به انتخاب: امیر آقایی

بالاروندگان در پی قدرت‌اند، ارتباط‌دهندگان در پی مشارکت. اگر طرز تفکر شما این است که همیشه برند باشید، پس طبیعتاً به دنبال کسب قدرت هستید؛ زیرا قدرت شما در بالا رفتن سریع و رسیدن سریع به بالاترین نقطه به شما کمک می‌کند. اما بالا رفتن از نزدیک رهبری واقعاً کاری انفرادی نیست. هر کاری که شما بتوانید به تنها بیان اجرام دهید، از نظر اهمیت در برابر کارهایی که می‌توان به صورت کار گروهی انجام داد، رنگ می‌باشد. راه ایجاد گروههای واقعاً پرقدرت، شکل دادن به مشارکت‌هاست. این کاری است که احتمالاً ارتباط‌دهندگان بیشتر انجام می‌دهند.

بالاروندگان به دنبال تصویرسازی از خود هستند، ارتباط‌دهندگان به دنبال اجماع. از آنجا که حرکت به سمت بالا یا پایین غالباً به برداشت دیگران از کاری که انجام می‌گیرد متکی است، بالاروندگان غالباً نگران پنفار و تصویر خود نزد مردم هستند، چون ارتقای مجدد آن‌ها هم وابسته به آن است. این در حالی است که ارتباط‌دهندگان بیشتر هم و غميشان این است که همه را به دور هم جمع کنند تا بتوانند کار دسته جمعی انجام دهند.

بالاروندگان می‌خواهند جدا بایستند، ارتباط‌دهندگان می‌خواهند با یکدیگر بایستند. بالاروندگان می‌خواهند خود را از هر کس دیگری در سازمان متمایز کنند، آن‌ها مانند کسانی که در مسابقه شرکت می‌کنند، می‌خواهند جدای به وجود آورند و بقیه را در تاریکی نگه دارند. در حالی که ارتباط‌دهندگان راهی

بیشتر رهبران یا در دسته بالاروندگاه قرار می‌گیرند یا در دسته ارتباط‌دهندگاه. این‌ها یا خیلی شانی یا خیلی عقلی هستند. شما جزو کدامیک از این دو دسته رهبر هستید؟ به بعضی از تفاوت‌های میان بالاروندگان و ارتباط‌چیه‌هانگاه کنید.

بالاروندگان عمودی فکر می‌کنند و ارتباط‌دهندگان افقی می‌اندیشند. بالاروندگان همیشه به دقت مراقب‌اند که چه کسی در موضع یا نمودار سازمانی جلوتر از آن‌ها و چه کسی عقب آن‌ها قرار دارد. گزارش‌ها را می‌خوانند تا بینند در کجا قرار گرفته‌اند. بالا رفتن بسیار مهم است و فکر پایین آمدن و حشتناک از سوی دیگر، ارتباط‌دهندگان تمرکز حواس‌شان بر این است که هر جا مردم هستند حرکت کنند. آن‌ها بیشتر به اینکه چه کسانی با آن‌ها در سفر هستند و چگونه می‌توانند در کنار آن‌ها قرار بگیرند، فکر می‌کنند.

رهبران شانی آرزومندند از نزدیک بالاروند و رهبران منطقی بیشتر بر ساختن پل‌ها متمرکزند.

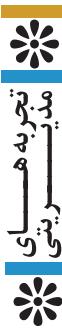
بالاروندگان بر مقام تمرکز می‌کنند، ارتباط‌دهندگان بر روابط.

بالاروندگان تقریباً همه چیز را راقابت تلقی می‌کنند. برای برخی، این به معنی تلاش برای برند شدن به هر قیمتی است و برای بعضی می‌تواند به مفهوم دیدن موفقیت به عنوان بازی لذت‌بخش باشد. در هر صورت، می‌خواهند سرانجام به بالا برسند. ارتباط‌دهندگان بیشتر به استفاده از روابط با دیگران در جهت تقویت همکاری علاقه دارند. آن‌ها کار با یکدیگر را برگ برند تلقی می‌کنند.

● طوبی دلارامی ثانی

مدیر دبستان دخترانه کشتیرانی، ۸، چابهار

## بهسازی فرهنگ مدرسه



برای آشنایی دانشآموزان با فرهنگ، آداب و رسوم، آثار باستانی، مشاهیر و شهدای انقلاب، طرح پیشنهادی زیر در شورای آموزشگاه و معلمان مطرح و تأیید شد.

**گام اول:** ابتدا از شهدای چابهار، آثار باستانی و مکان‌های دیدنی عکس‌هایی تهیه کردیم و در معرض دید دانشآموزان قراردادیم. شرح مختصری از زندگی نامه‌های شهدا یا مکان‌های دیدنی رانیز کنار تابلوی عکس آن‌ها قراردادیم. در مراسم سبّحگاهی و جلسات کلاسی، از دانشآموزان خواستیم به دلخواه در مورد هر کدام از عکس‌ها که مایل هستند، به کمک والدین تحقیقاتی انجام دهند و حاصل کارشان را به معلم ارائه کنند. با برنامه‌ریزی معلمان، این تحقیق‌ها در کلاس‌ها خوانده شدند. این کار سطح اطلاعات علمی و عمومی دانشآموزان را بالا می‌برد و زمینه‌ای برای تحصیل و کمکی برای تحقیقات دانشگاهی آن‌هاست.

**گام دوم:** عکس‌هایی در موضوعات شهدای استانی، شخصیت‌های بزرگ و مکان‌های دیدنی و آثار باستانی استان روى دیوار مدرسه نصب شدند و کار بهصورت گام اول اجرا شد.

**گام سوم:** عکس‌ها با موضوعات شهدای بزرگ انقلاب، شخصیت‌های نظام، مکان‌های دیدنی، آثار باستانی و مشاهیر کشور جمهوری اسلامی ایران روی دیوار مدرسه نصب شدند و کار مانند گام‌های قبل اجرا شد.

در پایان اجرای گام‌ها، مسابقه‌ای بهصورت آزمون علمی بین محققان کوچک مدرسه برگزار و به برترین‌ها جوازی داده شد.

هدف از این فعالیت آن است که دانشآموزان ضمن تحقیق در زمینه‌های گوناگون، با مشاهیر، شهدا و آثار باستانی و شخصیت‌های نظام کشورشان آشنا شوند، فرهنگ و سنت ایرانی خود را حفظ و به ایرانی بودنشان افتخار کنند.

مانیز نظاره گر پیشرفت علمی دانشآموزان عزیzman هستیم و این خود قدیمی برای ارتقای سطح علمی و پایین‌دی به نظام جمهوری و فرهنگ اصیل ایرانی است؛ چرا که ما ایران را سرمد همه کشورها می‌دانیم و به ایرانی بودن خود می‌باليم.

می‌جویند که به دیگران نزدیکتر شوند و زمینه مشترکی بیانند که با یکدیگر بر آن بایستند.

شاید در این نوشته بالا روندگان را با ویژگی‌های غیر چاپلوسانه تصویر کرده باشیم، اما منظورم این نیست. بالاخره گرایش طبیعی هر انسانی در جهت بالا روندگان بودن است. اما موققت در رهبری از آن کسانی است که هر دو ویژگی را دارا باشند. بسیاری از بالا روندگان به صورت منطقی مورد چالش قرار می‌گیرند. طبق مطالعه‌ای که در کتاب «چرا آدم‌های زرنگ شکست می‌خورند» آمده است، بزرگ‌ترین مسائل آدم‌های حرحفای، به صلاحیت آن‌ها مربوط نمی‌شود، مشکل آن‌ها از روابط‌شان ناشی می‌شود. در یک بررسی از ۲۰۰۰ کارفرما خواسته شد دلیل اخراج آخرین سه نفر را از دستگاه خود توضیح دهند. از هر سه نفر، دو نفر گفته بودند که آن کارمندان نمی‌توانسته‌اند با دیگران کنار بیایند.

اگر بدون ایجاد ارتباط به بالا صعود کنید، شاید از اقتدار برخوردار شوید اما دوستان زیادی نخواهید داشت. هدف رهبر باید این باشد که هم دوست بیايد و هم اقتدار به دست آورد. بنابراین، اگر شما یک بالا روند هستید، شاید ضروری باشد جنبه رقباًت آمیز خود را تعديل کنید و روابط به وجود آورید. جودیت تایین<sup>۱</sup> پنج خصلت با ارزش را در ایجاد ارتباط با دیگران پیشنهاد می‌کند که عبارت‌انداز:

● قدردانی؛ که اجازه می‌دهد تفاوت افراد و شگفت بودن آن‌ها به چشم آید.

● حساسیت؛ که موجب شناخت احساس کارمندان و تعديل سریع روحیه دیگران می‌شود.

● سازگاری؛ که دارای کیفیت «واقعی» بودن است، نه مصنوعی بودن.

● امنیت؛ که تحت تأثیر آن دیگر سعی نمی‌کند آمرانه رفتار کند.

● شوخ طبعی؛ که تحت تأثیر آن حساسیت بیش از حد نشان نمی‌دهد.

از سوی دیگر، اگر خوب ارتباط برقرار کنید و اشتیاق کمی برای بالا رفتن داشته باشید، شاید در آخر آنچه برای شما باقی می‌ماند شمار زیادی دوست باشد، بدون اینکه اقتدار انجام کاری را داشته باشید. اگر شما ارتباط‌دهنده‌ای ذاتی هستید، تلاش کنید انرژی خود را افزایش دهید و احساس هدف و فوریت را در خود تشديد کنید. اثرگذارترین رهبران کسانی هستند که میان ارتباط برقرار کردن و بالا رفتن تعادل به وجود می‌آورند.

پی‌نوشت

1. Judith Tobin

منبع:

مکسول، حان‌سی، جوهره مدیریت، ترجمه احمد عظیمی‌بلوریان، تهران، رس، ۱۳۸۷.