

# LİDERLİK

**Kənan Rəhimov**

**17 May 2019**





# MÖVZU 1:

## LİDERİN PSIXOLOJİ GÜC MƏNBƏYİ

1. İman – öz güvən, optimizm, problemlərin həlli.
2. Təşəbbüs – sual vermə, təklif, məsuliyyətin qəbul edilməsi.
3. Xarizma – nitq bacarığı, rəsmi çıxışlar, təqdimat, inandırmaq.



**SƏNƏTLƏRİN  
ƏN QƏDİMİ,**

**ELMLƏRİN  
ƏN GƏNCİDİR.**







**LİDERLİK GÖZƏLLİK KİMİDİR – İLK BAXIŞDAN HAMI GÖRÜR,  
LAKİN SƏBƏBİNİ İZAH ETMƏKDƏ HAMI ÇƏTİNLİK ÇƏKİR.**





**LİDERLİK SEVGİ KİMİDİR – HEÇ KİM ONA İNANMASA BELƏ, O MƏQSƏDİNƏ DOĞRU ƏMİNLİKLƏ ADDIMLAMAĞA DAVAM EDİR.**



IN THIS TEMPLE  
AS IN THE HEARTS OF THE PEOPLE  
FOR WHOM HE SAVED THE UNION  
THE MEMORY OF ABRAHAM LINCOLN  
IS ENSHRINED FOREVER

## LİDERLİK ANLAYIŞ OLARAK NƏDİR?

Müəyyən mühitdə,  
müəyyən məqsədlərə  
doğru, insanları birləşdirən,



məqsədə nail olmaq üçün  
hərəkətlərinə istiqamət  
verən davranış modelidir.



**RAGIMOFF**

# İNAM VƏ XARİZMA

**20.12.2015**  
**Pulman Hotel**  
**Baku Badamdar**

**2016-ci ildə  
BİZİ NƏ  
GÖZLƏYİR?**



**BÖHRAN OLACAQMI?**

**RAGIMOFF**

**21.12.2015 – Devalvasiya 50%**

**OLUB !  
OLMALIDIR !  
OLACAQ !**

**TƏHLİL**

**STRATEGİYA**

**VAR**

**YOX**



# SIYASI LIDERLƏR

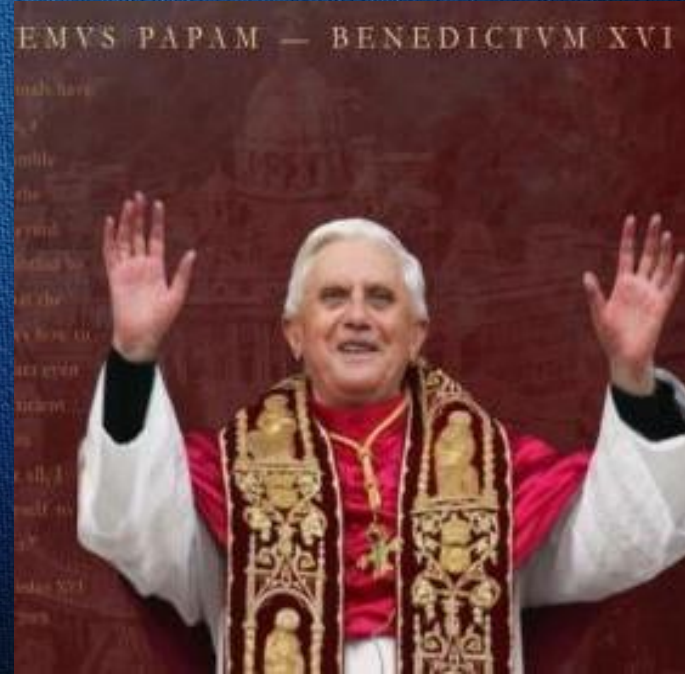
- ◇ Heydər Əlirza oğlu Əliyev
- ◇ Barack Hussein Obama II





# DİNİ LİDERLƏR

- ◇ Hz. Məhəmməd Mustafa (s.a.v) - Müsəlman aləminin peyğəmbəri
- ◇ Roma Papası - Xristian aləminin dini lideri





# HƏRBİ LİDERLƏR

- ◇ Augusto José Ramón Pinochet Ugarte
- ◇ Mustafa Kamal Paşa Atatürk





# İŞ DÜNYASININ LİDERLERİ

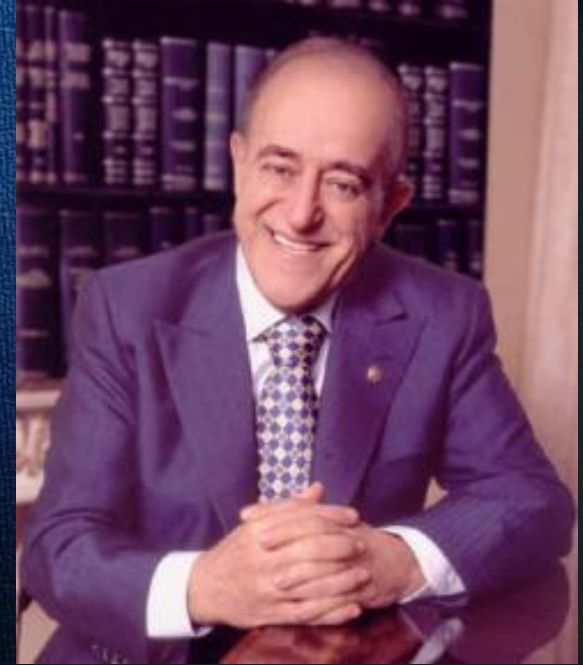
◇ Bill Gates



◇ Vehbi Koç



◇ Sakıp Sabancı





# İDMAN DÜNYASI LİDERLERİ

◆ Fatih Terim



◆ David Beckham







**MÖVZU 2:**

# **HAKİMİYYƏT VƏ LİDERLİK**

- 1. Avtoritarlıq və Demokratiya**
- 2. Şəraitə uyğun liderlik – təsadüf və ya qanun**
- 3. Şəxsi liderlik tərzü – «Style»**

# QEYRİ-VERBAL SIQNALLAR

Mimika

Jestlər

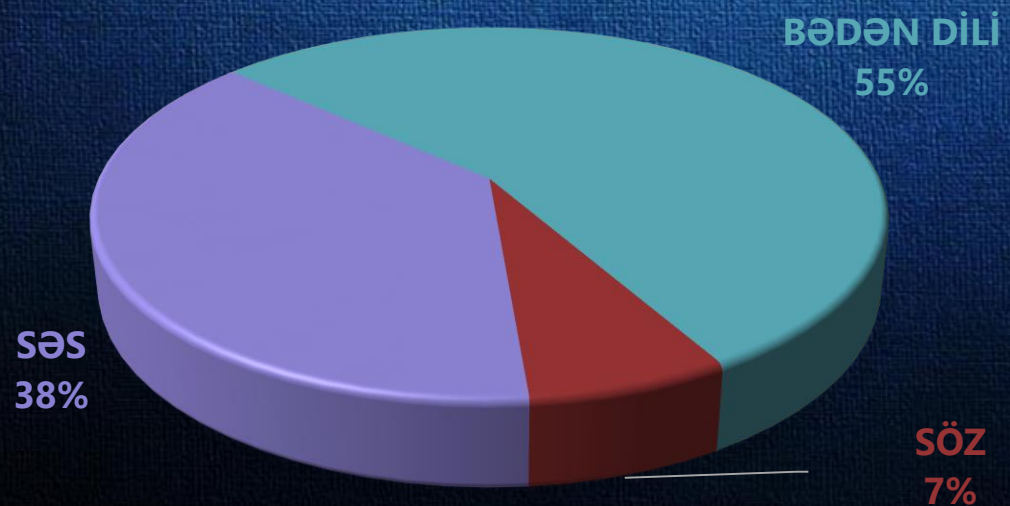
Pozalar





# TƏSİR KANALLARI

- ◇ SÖZLƏR – 7%;
- ◇ SƏS – 38%;
- ◇ BƏDƏN DİLİ – 55%





# BODY LANGUAGES

Qeyri-verbal Kod	Mənası
<h2>Mimika</h2>	
Çatma qaşlar	Narazılıq
Təbəssüm	Mehribanlıq, sevinc
Qaldırılmış qaşlar	Təəcüb, qətiyyətsizlik
Qıyılmış gözlər	Qəzəb
Qızarma	Həyəcanlanma





**Həmsöhbətinizin nə  
qədər səmimi olduğunu  
bilmək istəyirsiniz?**

**Ovcunu necə  
tutduğuna diqqət  
yetirin.**



**Bədən Dilinin  
inkişafı tarixi**

**26 sentyabr  
1960-cı il**







Коротко

Dominantlıq  
İtayətkarlıq  
Bərabərlik

Дональд Трамп — мастер  
странных рукопожатий





Oktober 2009



April 2010



Juli 2010



März 2011



Juni 2011



September 2011





İşarə barmağı

Jest göstəriş verir

- «Mən dediyimi  
elə haaa!»



# MÖVZU 3:

## LİDERLİK VƏ KOMANDA

1. Komanda yaranma mərhələləri – İrvin Yalom
2. Komanda üzvlərinin funksiyaları – Berilin
3. Liderliyin həvalə edilməsi – komandanın sabitləşməsi



2

# LİDERLİK NÖVLƏRİ

- ◇ Despotik Lider
- ◇ Avtoritar Lider
- ◇ Demokratik Lider
- ◇ Passiv Lider
- ◇ Emosional Lider



# LİDER İLƏ İDARƏÇİ ARASINDAKI FƏRQLƏR

## LİDER

- ◇ Güclüdür.
- ◇ İstiqamətləndiricidir.
- ◇ Motivləndirir.
- ◇ Sima sahibidir.
- ◇ Strategiya inkişaf etdirir.
- ◇ Dəyişiklərə maraqlıdır.
- ◇ Mənəvi nüfuza söykənir.
- ◇ Mübarizə ruhu mənbəyidir.
- ◇ Paylaşılmış məqsədə əsaslanan güc sahibidir.
- ◇ İlham verir.
- ◇ Nüfuzunun qaynağı özüdür.
- ◇ Səlahiyyətləri çalışanlara paylaşır.
- ◇ İştiraka əhəmiyyət verir.

## İDARƏÇİ

- ◇ Səlahiyyətlidir.
- ◇ İdarəçidir.
- ◇ Nəzarət edir.
- ◇ Siyahı və büdcə sahibidir.
- ◇ Plan və Taktika hazırlayır.
- ◇ Quruluşu qorumaqla meyllidir.
- ◇ Bürokratik nüfuza söykənir.
- ◇ Xoşbəxt birliyi qoruyur.
- ◇ Mükafat və cəzaya söykənən güc sahibidir.
- ◇ Nizamlayır və Korreksiya edir.
- ◇ Nüfuzunun qaynağı mövzulardır.
- ◇ Səlahiyyətləri öz əlində toplayır.
- ◇ Uyğunlaşmağa əhəmiyyət verir.



# KOMANDANIN FORMALAŞMASI ETAPLARI

- 1) İdeallaşdırma – insanları cəlb edir,
- 2) Konfrontasiya – qruplaşma və müqavimət,
- 3) İnteqrasiya – bir məqsədə istiqamətində birləşmə,
- 4) Effektiv çalışma – təşəbbüskarlıq və motivasiya.



# Davranış - Koordinasiya və Korreksiya

- ◇ Üsyan – bilərək qaydaları pozma – işləri səhv görmə və ya işini görməmək
- ◇ Sabotaj – işləri görərək əks məqsədə xidmət etmə
- ◇ Demotivasiya – işləri icra edərək məqsədə nail olmağa çalışmamaq (satıcı – kuryer kimi yalnız çatdırmanı düşünür, planı artırmaq istəmir)
- ◇ Loyallıq – imkanları məqsədə nail olmağa yönləndirir
- ◇ Patriotizm – imkanlarından daha çox etməyə çalışır
- ◇ Fanatizm – yalnız şirkətin təyin etdiyi məqsədlərə nail olmaq üçün bütün potensialını həsr edir, şəxsi maraqlarını boğur.



**İnsanı yaradanın özü ona  
hədiyyə etdiyi istedadı inkişaf  
etdirmək xoşbəxt edir.**



**Qans Selye**





MÜASİR DÜNYA  
FƏRDİ XÜSUSİYYƏTLƏR





SANQVINİK



FLEQMATİK

# TEMPERAMENT



MELANXOLİK



XOLERİK



# ABRAHAM MASLOU EHTİYACLAR «PİRAMİDASI»

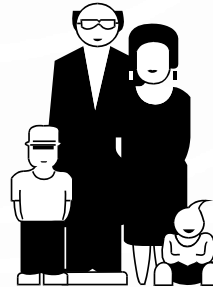
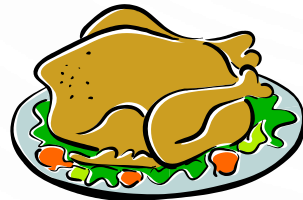
□ ÖZÜNÜ REALLAŞDIRMA

□ MÖHTƏRƏMLİK

□ AİD OLMA

□ TƏHLÜKƏSİZLİK

□ FİZİOLOJİ





# Tələbat nəyi bildirir?

- GEYİM RƏNGLƏRİNİ
- ZÖVQÜ VƏ GÖRÜNÜŞÜ
- DAVRANIŞ TƏRZİNİ
- İFADƏ ETDİYİ SÖZLƏRİ
- MARAQ DAİRƏSİNİ
- QƏRAR VERMƏ MEYARINI



A group of five business professionals (three men and two women) dressed in formal business attire (suits and blouses) standing in a modern office environment with large windows and glass partitions. They are looking towards the camera with serious expressions. A blue banner is overlaid at the bottom of the image.

FƏRDI XÜSUSİYYƏTLƏR



1. İMİC  
2. YENİLİK



3. KOMFORT  
4. TƏHLÜKƏSİZLİK



5. QƏNAƏT





# TƏLƏBAT VƏ XASIYYƏT

imic - prestij/ gözəllik

komfort – rahatlıq/sadəlik

yenilik – birincilik /sürət

qənaət – sərfəli/qazanc

təhlükəsizlik - dözüm/etibar





# RƏNGLƏRİN SEÇİMİ

İmic – Qırmızı, Metallik, Göy, Çəhrayı, Ağ-Qara - parıltılı

Yenilik – Sarı, Bənövşəyi, Narınc, Salat – qarışıq dizayn

Komfort – Mavi, Qəhvəyi, Ağ – yumşaq rənglər

Təhlükəsizlik – Yaşıl, Boz, Ağ və Qara – parıltısız rənglər

Qənaət – Tünd yaşıl, tünd qəhvəyi, qarışıq rənglər





## 1. İmic:

Unikallıq və fərqli üstünlük  
– ən, bahalı, dəbli, tam, xüsusi,  
adlı – məşhur Brendin adı.



## 2. Yenilik:

Gücün, sürətin, üstünlüyün izahı - son, sürətli, çevik, güclü, optimal, hətta, üstəlik.

Dijon  
23 MARS 2017





### 3. Komfort:

İstifadə rahatlığının izahı  
– rahat, asan, sadə, yaxın.





## 4. Təhlükəsizlik:

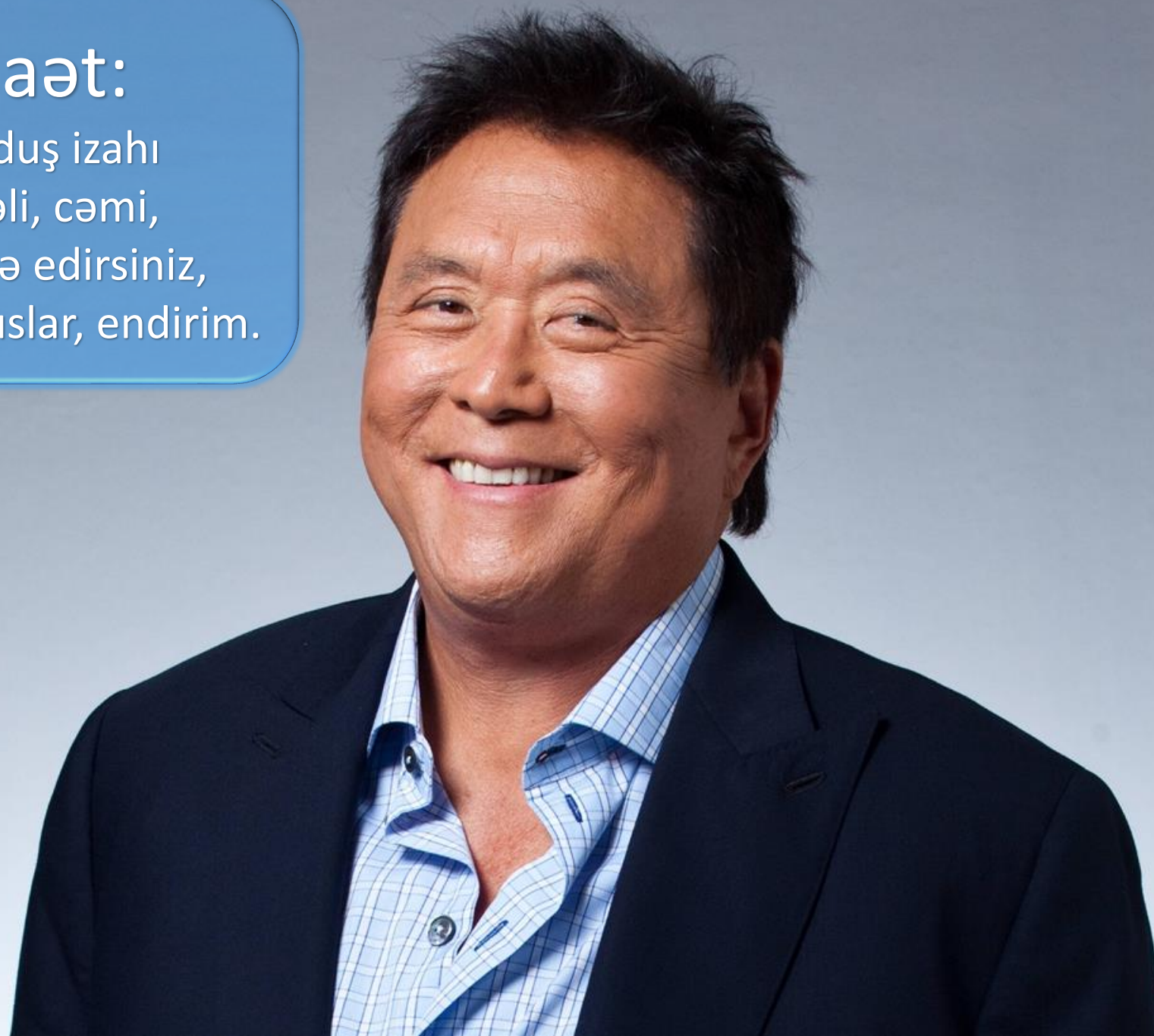
Etibar və zəmanət

– Sınanılmış, etibarlı, dözümlü,  
tövsiyə edilmiş, yoxlama, sabit,  
uzunmüddətli.... – klassik Brend.



## 5. Qənaət:

Qazanc və uduş izahı  
– Ucuz, sərfəli, cəmi,  
udursunuz, əldə edirsiniz,  
qazanırsınız, bonuslar, endirim.



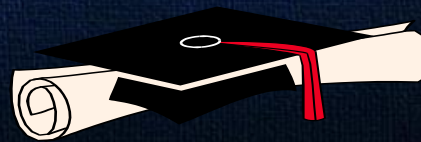






# LİDERLƏR ÜÇÜN 10 QAYDA

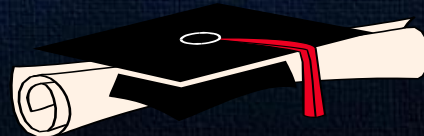
- ◇ Zamanlama ilk növbədədir. Bir təşəbbüsü hansı məqamda ələ almaq lazım olduğunu, nə vaxt «döşəmənin önünə çıxmaq» lazım olduğunu və nə vaxt araya məsafə qoymaq lazım olduğunu hiss etmək - bir hünərdir.
- ◇ İşin məqsədini paylaşsanız hər şey mümkündür. Başqalarına, öz payını önə çıxarma fürsətini vermək, nəticəyə çatmanın ən təsirli yoludur.
- ◇ Güvən bir dəfə sarsıldıqında çətin təmir edilər. Liderliyin ən kövrək amma ən fundamental xüsusiyyəti güvəndir.





# LİDERLƏR ÜÇÜN 10 QAYDA

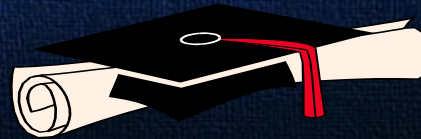
- ◆ Liderliyin əsası, əlaqələr qurmaqdır. Liderlər, insanlarda ortaq problemlərlə məşğul olmanın öz faydalarına olduğu duyğusunu oyandırmalıdır.
- ◆ Liderlər səhv edir, səhvlərindən nəticə çıxarır. Müvəffəqiyyətə çatmaq istəyən liderlər öz səhvlərini qəbul etməli və aradan qaldırmalıdır.
- ◆ Güvən, insanın öz ətrafına ehtiyacı olduğunu verməklə nəticə gətirər.
- ◆ Lider özünü tanımalıdır və özünə güc verən qaynaqları tapmalıdır.





# LİDERLƏR ÜÇÜN 10 QAYDA

- ◇ Yaxşı işləyən ortaqlıqlar üçün onlarla nəticəyə bağlı olmaq lazımdır.
- ◇ Liderin şəffaf olması lazımdır. Liderin ən yaxşı işçini tapmaq, işə can atan işçini həvəsləndirə bilmək və təsirli şəkildə idarə etmək - əsas qabiliyyətidir.
- ◇ Dil ən güclü vasitələrdən biridir. Ünsiyyət qurmasını bacara bilməyən liderlər, o biri lazımlı xüsusiyyətləri daşısalar belə - insanlarla çalışa bilməyəcək.







«Ştirli insan psixologiyasını yaxşı bilirdi»





**RAGIMOFF**

DIQQƏTİNİZƏ GÖRƏ TƏŞƏKKÜRLƏR

**Limited Partnership:**

**Email:** [info@ragimoff.org](mailto:info@ragimoff.org)

**Tel:** (+99412) 408-05-58

**Mob:** (+99455) 936-77-33

**Science research ideas:**

Scientific Research Institute of Psychology  
Business Psychology Department, Room № 304  
38 Ziya Bunyatova Avenue, Baku, Azerbaijan