

INTRODUZIONE ALLA LEADERSHIP

MANAGER / LEADER

I MANAGER SONO PERSONE CHE
FANNO LE COSE COME SI DEVE,
NEL MODO GIUSTO

MENTRE I LEADER SONO
INDIVIDUI CHE FANNO CIÒ CHE SI
DEVE, LA COSA GIUSTA

LEADER

- ➡ FUTURO
- ➡ CAMBIAMENTO
- ➡ INNOVAZIONE
- ➡ LUNGO TERMINE
- ➡ VISIONE
- ➡ PERCHÉ, COSA, CHI
- ➡ INTUIZIONE
- ➡ CARISMA

MANAGER

- ➡ PRESENTE
- ➡ STABILITÀ
- ➡ GESTIONE
- ➡ BREVE TERMINE
- ➡ ISTRUZIONI
- ➡ COME, QUANDO
- ➡ LOGICA
- ➡ AUTORITÀ
GERARCHICA

LEADERSHIP

PROCESSO VOLTO AD INFLUENZARE
LE ATTIVITÀ DI UN INDIVIDUO O DI UN
GRUPPO CHE SI IMPEGNA PER IL
CONSEGUIMENTO DI OBIETTIVI IN
UNA DETERMINATA SITUAZIONE

$$L = f (L,C,S)$$

VARIABILI INFLUENTI SULLA LEADERSHIP

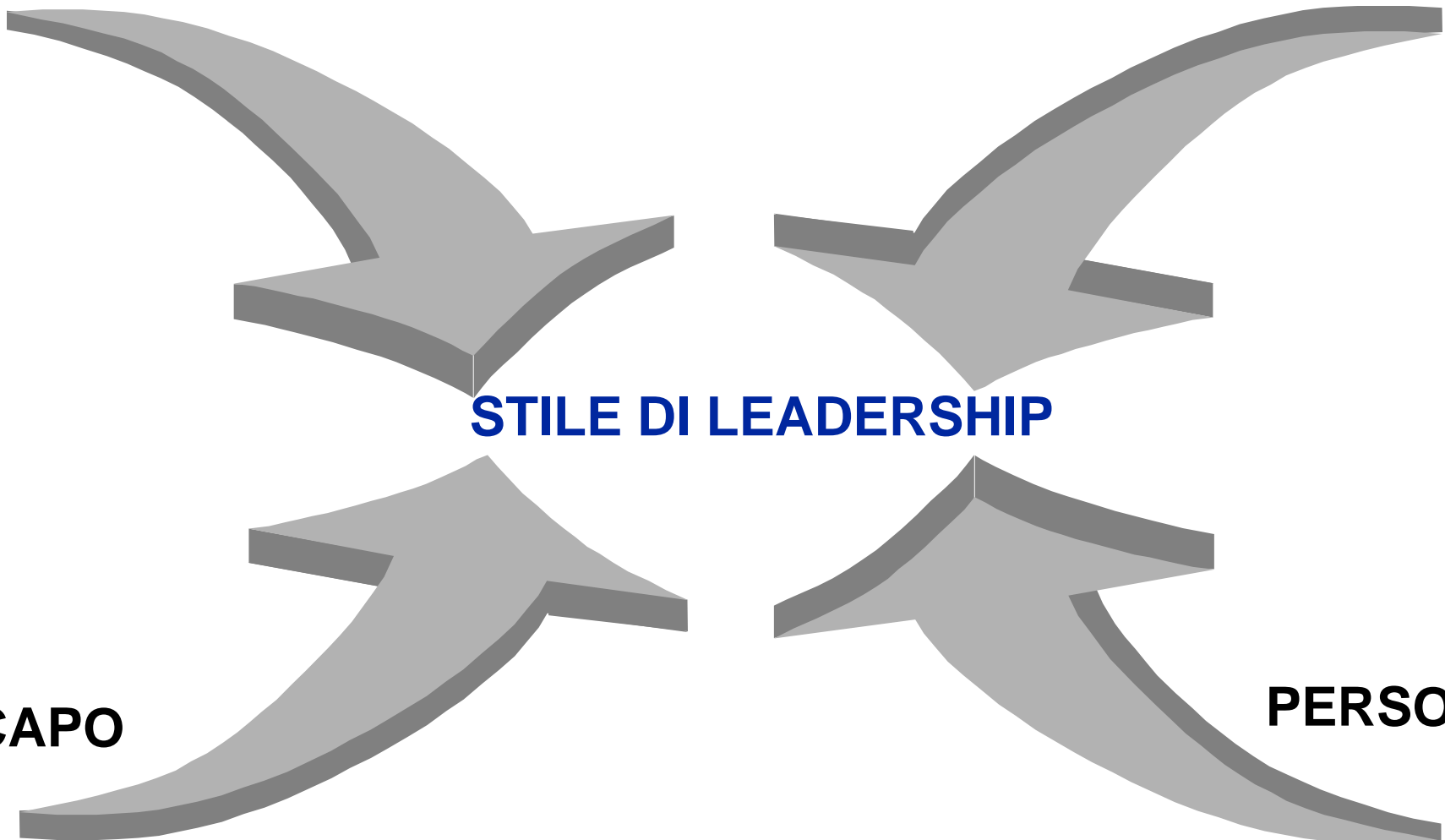
CONTESTO

COMPITO

STILE DI LEADERSHIP

CAPO

PERSONE



VARIABILI INFLUENTI SULLA LEADERSHIP

CONTESTO

- organizzazione
- cultura
- sistemi

CAPO

- caratteristiche
- valori
- esperienza...

COMPITO

- natura
- difficoltà
- urgenza
- importanza

PERSONE

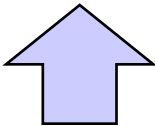
- collaboratori
- motivazione
- capacità

POSSIBILI STILI DI LEADERSHIP

alto

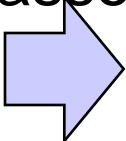
COMPORT.
SUPPORTIVO

RELAZIONE



basso

basso



COMPITO

alto

COMPORT. DIRETTIVO

MOLTO SOSTEGNO E POCA GUIDA	MOLTO SOSTEGNO E MOLTA GUIDA
POCO SOSTEGNO E POCA GUIDA	POCO SOSTEGNO E MOLTA GUIDA

GRIGLIA MANAGERIALE

ORIENTAMENTO ALLE PERSONE

9,1								9,9
				5,5				
1,1								1,9

ORIENTAMENTO ALLA PRODUZIONE

COMPORTAMENTO DIRETTIVO

- FISSARE OBIETTIVI
- ORGANIZZARE
- FISSARE SCADENZE
- DIRIGERE
- CONTROLLARE

COMPORTAMENTO DI RELAZIONE

- FORNIRE SOSTEGNO
- COMUNICARE
- AGEVOLARE LE INTERAZIONI
- ASCOLTARE ATTIVAMENTE
- FORNIRE FEEDBACK

STILI DI LEADESHIP E LIVELLI DI MATURITÀ

- **BASSA MATURITÀ**
incapace riluttante o insicuro
- **MATURITÀ MEDIO-BASSA** incapace ma disponibile o sicuro di se
- **MATURITÀ MEDIO-ALTA** capace ma riluttante o insicuro
- **ALTA MATURITÀ**
capace competente e disponibile sicuro di se
- **DIRIGERE**
comportamento di alta guida e bassa relazione
- **PERSUADERE**
comportamento di alta guida e alta relazione
- **COINVOLGERE**
comportamento di bassa guida e alta relazione
- **DELEGARE**
comportamento di bassa relazione e bassa guida

STILE DIRETTIVO

- Prende decisioni per i collaboratori e ne definisce il lavoro, da ordini chiari, precisi semplici
- Struttura il lavoro in istruzioni operative e procedure, chiede esecuzione precisa e rapida
- Controlla strettamente l'operatività per evitare deviazioni

STILE PERSUASIVO

- Prende le decisioni e le motiva chiaramente ai collaboratori
- Ascolta i collaboratori ed i loro problemi
- Inserisce le sue scelte su esigenze dei collaboratori.
- Chiede impegno operativo attivo
- Controlla l'operatività per dare sostegno e spinta.

STILE PARTECIPATIVO

- Discute e prende le decisioni con i collaboratori
- Interagisce per ottenere contributi, idee, proposte.
- Costruisce le sue scelte sulla massima integrazione tra le risorse e i contributi di tutti
- Chiede collaborazione attiva
- Controlla in caso di difficoltà

STILE DELEGANTE

- Dà politiche, obiettivi e vincoli da rispettare
- Lascia al collaboratore la gestione dei problemi e del suo lavoro
- Interagisce in supporto se richiesto dal collaboratore
- Chiede autonomia e iniziativa
- Controlla i risultati finali o parziali secondo i tempi concordati