

领导：人类沟通的一种特殊形式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/109/2021_2022__E9_A2_86_E5_AF_BC_EF_BC_9A_E4_c71_109142.htm 领导是为了满足共同的群体目标和要求而改变其他人态度和行为的人类（象征性）沟通。我们早上起床，翻开报纸或者打开收音机或者电视机，看一下世界各地的领导有何举动。我们上课、工作，与社会团体相互作用这些社会团体全都拥有各自独特的领导模式。不管组织的具体内容如何：政府、公司、教堂或者集会、学校、运动队、项目小组，追随者在有效的领导下会发达，而在无效的领导下会受苦。作为沟通专家，我们的观点是从沟通角度才能最好地理解领导。我们相信人类的独特之处就是能够创造和灵活运用符号。首先，领导者使用符号来创造现实。领导者运用语言、故事和仪式来创造特有的团体文化。第二，领导者沟通过去、现在和未来。他们进行评价、分析和目标制定。有效的领导者创造一个令人向往的前景，勾勒了团体未来。第三，未来达到目的，领导者有意识地使用符号。要想分离出领导的独特之处，其中一个办法就是看一下其他对它是怎样定义的。许多提出的定义中都涉及到下面三方面。第一就是行使影响力。要想确认领导者，我们需要确定谁在影响谁。比方说，保罗。赫西将领导定义为“任何影响一个人或者团体的企图。”伯纳德。巴斯认为“影响他人的努力是尝试的领导行为。”如果其他人真的发生变化，那么领导就是成功的。第二就是群体背景（group context）。领导者的影响企图既不是随机的，也不是以自我为中心的。相反，领导者之所以传达影响力，鼓励变化是为

为了满足一个群体的需求或者达到一个群体的目标（特别工作组、商业组织、社会运动、国家立法、军事单位、民族）。将领导放在群体成就之中有助于分清领导与说服之间的区别。说服（persuasion）涉及到通过理性和感性观点来改变态度和行为。由于说服策略可以完全是为了个人利益，所以说说服不总是一种领导行为。说服，尽管对有效的领导来说很重要，却只是领导者可以运用的众多影响工具中的一个。第三强调的是合作。领导者和追随者确立了共同的目标，为了实现共同的目标而一起工作。成功是领导者和追随者共同努力的结果。约瑟夫·罗斯特对领导者 / 追随者之间的相互依赖有这样的强调：“领导是领导者和合作者（追随者）在进行能够反映他们共同目标的真正变化时所体现的一种影响关系。”结合我们前面对人类沟通的讨论，我们对领导做出了如下以沟通为基础的定义：领导是为了满足共同的群体目标和要求而改变其他人态度和行为的人类（象征性）沟通。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com