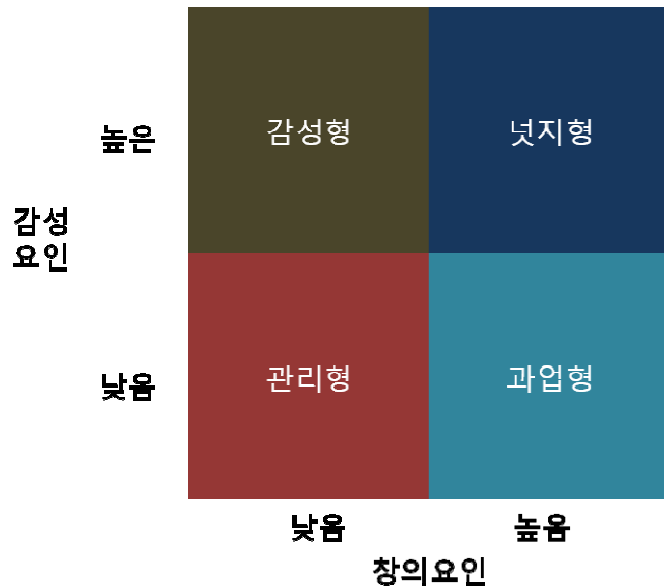


## **18차시. 넋지 리더십 지수를 높여라!**

### **학습 내용**

1. 넋지 리더십 유형
2. 넋지 리더십 지수
3. 넋지 리더십 평가

## 1. 넋지 리더십 유형



창의요인에는 창의요소와 실행요소, 감성요인에는 고객요소와 감동요소가 있다.

감성형은 감성요인은 높는데 창의요인이 낮은 리더이며 과업형은 감성요인은 낮는데 창의요인이 있는 리더이다.

관리형은 감성요인도 낮고 창의요인도 낮은 리더이며 넋지형은 감성요인과 창의요인도 높은 리더이다.

관리형은 전통적인 리더십 유형이며 넋지형은 이상적인 요인을 많이 가지고 있는 리더이다.

자신이 어느 유형에 속하는가를 보고 부족한 면은 개선해야 한다.

## 2. 넋지 리더십 지수

창의요소

- 나는 꿈에 대한 목표를 갖고 있는가?
- 나는 앞날에 대해 구체적인 계획을 갖고 있는가?
- 나는 아침마다 나를 설레게 하는 임무(미션)이 있는가?
- 나는 하고 싶은 일을 찾아서 하는가?
- 나는 같은 일이라도 새로운 방법으로 찾아내는가?
- 나는 새로운 일을 실행하는 전략을 짜는가?
- 나는 가끔 다른 사람이 가지 않는 길을 가는가?
- 나는 해결해야 할 문제를 스스로 찾아내는가?

- 나는 문제의 좋은 해결안을 만들어내는가?
- 나의 아이디어를 다른 사람에게 설득할 수 있는가?
- 나는 새로운 아이디어로 남다른 업적을 만들어내는가?

#### 실행요소

- 나는 조직의 비전과 나의 비전의 접합점을 알고 있는가?
- 나는 내 비전을 이룩하는 데 어떤 능력이 필요한지 알고 있는가?
- 나는 남보다 잘 할수 있는 쓰임새 있는 능력을 갖고 있는가?
- 나는 나의 능력을 발휘하면서 즐겁게 일할 수 있는가?
- 나는 나의 전문분야에서 우수한 업적을 내고 있는가?
- 나는 나의 전문분야에서 능력을 공인 받고 있는가?
- 나는 내 분야에서 최고가 되겠다는 의식으로 노력하고 있는가?
- 나는 나의 능력을 업그레이드하는 데 시간을 쓰는가?
- 나는 다른 사람을 통해 배우는 자세인가?
- 나는 나의 전문분야만이 아니라 다른 분야에 대해서도 응용능력을 갖고 있는가?

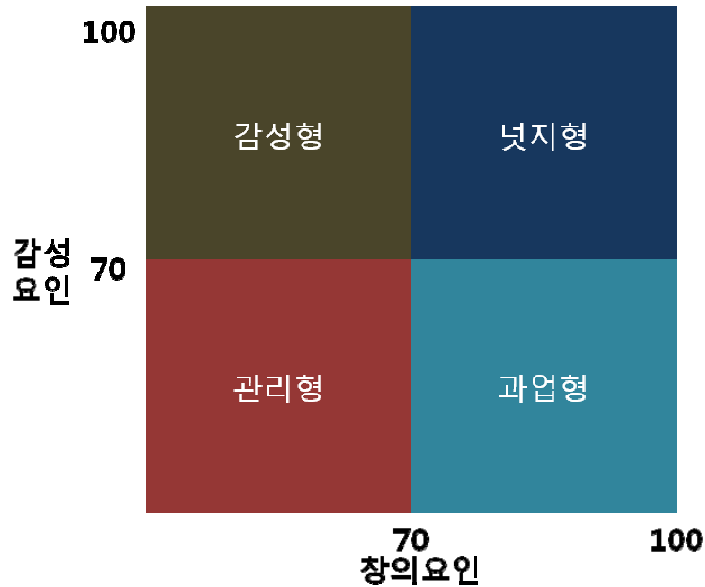
#### 고객요소

- 나는 시장의 정보를 수집하고 시대 트렌드를 잘 이해하는가?
- 나는 성공한 사람(기업)의 성공 원리를 읽어낼 수 있는가?
- 나는 남들이 못 보는 기회를 잘 포착하는가?
- 나는 내 능력을 사줄 고객이 누구이며, 그들이 정확히 무엇을 원하는지를 알고 있는가?
- 나는 고객의 필요(니즈)를 충족시킬 수 있는 방법을 알고 있는가?
- 나는 직원도 내부고객이라고 생각하는가?
- 나는 처음 만난사람과 친근하게 지낼 수 있는가?
- 나는 다른 사람 앞에서 나를 자연스럽게 표현할 수 있는가?
- 나는 고객에게 기분 좋은 느낌을 줄 수 있도록 서비스할 수 있는가?
- 내부 고객과 협력해 새로운 일을 잘 만들어가는가?

#### 감동요소

- 나는 우리 제품이나 서비스로 고객을 직접 설득할 수 있는가?
- 나는 기술과 감성요소를 결합해 새로운 가치를 만들 수 있는가?
- 나의 제품과 서비스로 고객을 감동 시킬 수 있는가?
- 나는 스스로 정한 목표가 이루어질 때까지 노력하는가?
- 나는 나의 일에 몰입하는가?
- 나는 실패에 대한 두려움 없이 행동하는가?
- 나는 어려움을 이겨내는 용기가 있는가?
- 나는 실패를 통해 새로운 것을 배우는가?
- 나는 구체적인 마감시간을 갖고 일을 마무리하는가
- 나는 하루 일과에 만족하면서 잠자리에 드는가?

### 3. 넋지 리더십 평가



#### 넛지형

- 직원들이 변하고 고객들의 요구가 변화하는 가운데 가장 적합한 리더십 유형으로 감성요인과 창의요인이 모두 높다.
- 넛지형 리더가 되기 위해서 자신이 어디에 해당하는 지 살펴보고, 자신이 부족한 것을 채워나가야 한다.

#### 과업형

- 업무도 잘하고 창의성도 있지만 감성요인이 부족해 사람들이 잘 따르지 않는 스타일이다.
- 감성요인을 키워기 위해서는 음악회에 가거나 책을 읽거나 또는 다양한 사람들을 만남으로 감성요인을 채워나가야 한다.

#### 감성형

- 넛지형으로 가기 위해서는 창의요인을 증가시켜야 하고 넛지형으로 가기 위해서는 좀 더 생각하고 학습하고 새로운 일에 도전해야 한다.
- 자신이 가지고 있는 장점은 계속 살려나가고 단점을 채워나가야 하는데 단점을 보완해나가면 아이디얼타입(ideal type), 이상형으로 갈 수 있다.

#### 관리형

- 획기적인 노력이 필요한 리더십 유형으로 감성요인이나 창의요인 둘 다 부족한 스타일이다.
- 관리형에서 넛지형으로 건너 뛰기 위해서는 내가 어디에 있는지 생각하고 어디로 가야할 지 찾아야 한다. 그리고 어떤 전략을 펼칠 것인지 구상해야 한다.