

Відеолекція 4: Який лідер є ефективний? (Що робить конкретного лідера успішним?)

Багато людей проявили себе в церковному служінні, в галузі бізнесу, в політиці, культурі та освіті, але що ж робить конкретного лідера успішним? По-перше, його погляд, здатність бачити, при цьому я не маю на увазі те, що людина здатна добре бачити, тобто має якісний зір, я маю на увазі її погляд на те, що відбувається. Ми іноді говоримо про те, що потрібно подивитися на ситуацію очима Божими, очима Ісуса Христа. Погляд успішного лідера – це здатність поглянути за межі проблеми, здатність навіть певною мірою відчувати, які відкриваються можливості, і побачити способи вирішення питання.

Існує відома історія про одну взуттєву компанію, що вирішила дослідити ринок збуту взуття в Африці. Для цього в Африку було послано представника цієї компанії, він проїхав увесь континент, з однієї країни в іншу, з одного селища в інше. Коли він повернувся, його звіт був вельми песимістичним: "Африка не представляє собою інтересу в якості ринків для збуту взуття. Жоден з тих, хто живе там, взуття не носить, абсолютно всі ходять босоніж". Компанія вирішила перевірити ще раз і послала іншого представника. Прибувши до Африки, він надіслав повідомлення: «Доправте сюди все взуття, яке тільки зможете виробити, тут ні в кого немає взуття.» У тій ситуації, де перша людина бачила тільки проблеми, друга побачила найбільші можливості. Отже, успішний лідер бачить свої можливості.

Ефективний лідер повинен мати необхідні навички. Я впевнений, що ви вже маєте деякі навички, ви маєте знання та здобуваєте нові. Зауважу, що знання може допомогти набуттю навичок, але знання і навички – це не одне й те саме. Лідер має навички в читанні культури, ми поговоримо про це згодом, коли досліджуватимемо питання культури, а зараз зауважу, що, якщо ви неправильно зрозумієте культуру, то на довгі роки можете відсунути розв'язання проблеми, або процес досягнення бажаного майбутнього. Крім цього, вам необхідні навички для спілкування з людьми. Хороші знання допоможуть вам скласти тести на відмінно, але для роботи з людьми вам необхідні навички спілкування з ними. Це вміння правильно ставитися до людей, вміння правильно сприймати критику, вміння діяти в конфліктній ситуації. Усі ці навички можна набути, у деяких людях вони присутні просто природним чином, іншим же багато доводиться попрацювати над собою. Наприклад, один із братів-пасторів, з яким я ділюся радощами і тяготами життя протягом 50 років, розповідав про своє незвичайне покликання на служіння. За характером він дуже глибокий інтроверт, і як він каже: «Якби на те була моя воля, я б тихесенько собі працював у теплиці, пересаджував цибулини квітів, займався озелененням

тощо, але річ у тім, що я маю мого Пана, і Він сказав мені займатися служінням». На той час, коли мій друг розповідав про це, він уже був пастором дуже великої церкви: «Мені довелося працювати над своїм характером і я продовжуватиму вчитися», - сказав він. У процесі свого служіння він набув необхідних навичок. Він навчився того, як правильно спілкуватися з людьми. Він зміг це зробити попри те, що за характером він дуже глибокий інтроверт. У підсумку його служіння дуже сильно змінило життя цієї церкви. Господь використовував його для того, щоб багатьох привести до Христа, і в результаті його служіння церква збільшувалася числом і зміцнювалася духовно.

Про те, яким має бути ставлення ефективного лідера, ми з вами поговоримо за кілька хвилин, а зараз я хочу поговорити про важливість характеру. Одна людина дала характеру таке визначення: «Це те, як ви поведіться, коли на вас ніхто не звертає уваги, тому що саме в цей час ваша поведінка і показує, ким ви є насправді». Наш характер завжди пов'язаний із нашими віруваннями. Оскільки ми християни, у нас є певні вірування щодо нашого життя. Я не маю на увазі, що християни ніколи не грішать. Падіння і помилки час від часу бувають у кожного. Але, якщо ви збираєтеся вести когось, керувати кимось, ті, які підуть за вами, повинні знати, що ви людина сильного християнського характеру, що ви варті довіри, що ви присвячені тому, щоб виконати те, що говорите, образ вашого життя покаже людям, ким ви є.

Розмову про всі перелічені вище якості ми продовжимо в наступних лекціях, а зараз я хочу зосередити нашу увагу на тому, яке ставлення повинна мати людина, яка бажає стати успішним лідером. Як представники церкви, так і світу бізнесу – всі помічають, що ваше ставлення до того, що відбувається, відіграє ключову роль у вашому успіху. Наступні висновки належать Чарльзу Свиндоллу. Під час свого служіння він був пастором двох дуже великих церков у Сполучених Штатах, а потім ректором Далласької богословської семінарії в штаті Техас. Наприкінці свого служіння він написав таке: «Чим довше я живу, тим більше розумію, як сильно наше ставлення до життя впливає на нього. На мій погляд, ставлення – це один із найважливіших чинників. Воно важливіше за минуле, освіту, гроші, обставини, невдачі, успіхи; воно важливіше, ніж те, хто і що думає, говорить або чинить. Ставлення важливіше, ніж зовнішність, талант або майстерність. Воно творить або руйнує компанію, церкву, будинок. Впадає в око, що кожного дня ми стоїмо перед вибором: як ми ставитимемося до навколишнього світу сьогодні. Ми не можемо змінити минулого, ми не можемо змінити тієї обставини, що люди чинять у певний спосіб. Ми не можемо змінити неминучого. Єдине, що ми можемо, – це грати на тій струні, що в нас є, і струна – це наше ставлення. Я переконаний, що наше

життя – це 10% з того, що відбувається з нами, і 90% з того, як ми на це реагуємо. Так відбувається і з вами. Ми всі відповідаємо за своє ставлення.»

Видавництво «Кос», що спеціалізується на дослідженні питань, пов'язаних із бізнесом, кілька років тому опублікувало цікавий звіт. Було опитано понад 500 успішних бізнес-лідерів. 94% пояснюють свої досягнення правильним ставленням і вважають його важливішим за будь-яку іншу складову успіху. Інша дослідницька компанія «Robert Half International» вивчила питання, з яких причин керівництво компанії звільняє своїх співробітників. І ось, що вони виявили: 30% керівників звільняють своїх співробітників через некомпетентність, іншими словами, співробітники не в змозі виконати свою роботу. 17% співробітників були звільнені через те, що не змогли ужитися з іншими. Прояв нечесності або брехні в 12% випадків. Негативне ставлення, яке я інтерпретую, як постійне невдоволення тощо, коштувало робочого місця 10% співробітників. 7% звільненим не вистачало мотивації, і ще 7% не виконували вказівки або відмовлялися дотримуватись інструкцій. Усі інші причини звільнення становили 8%. У статті, в якій було наведено цей звіт, була підкреслена одна важлива думка: крім першої причини, всі інші вказують на неправильне ставлення у співробітника. Поставте собі запитання: «Як саме *ви ставитеся* до вашого життя? Як саме *ви ставитеся* до вашої роботи? До вашого служіння?

Інститут Карнегі проаналізував анкетні дані 10 000 людей і дійшов висновку, що 15% їхнього успіху є результатом технічного навчання. Решта 85% зумовлені їхньою особистістю. Також під час дослідження було виявлено, що основною рисою успішної людини є правильне ставлення до виконуваної роботи і того, що відбувається в її житті. Дивно, чи не так?

Сьогодні, коли керівники проводять інтерв'ю з тим, хто бажає влаштуватися на роботу, більше звертають увагу на характер людини, на те, ким вона є, як особистість. Такі якості співробітника вважаються найбільш важливими. Вони важливіші, ніж компетентність людини, оскільки, як стверджують у бізнес-світі, ми можемо навчити людину як виконувати певну роботу, і вона може набути необхідних навичок. Однак, набагато важче навчити людину правильного ставлення. Отже, щоб бути ефективним лідером, вам потрібно мати правильне ставлення до того, що відбувається навколо вас, і до служіння, яке ви виконуєте.

Наведу кілька прикладів вищесказаного. Як ставлення людини може змінити абсолютно все. Кілька років тому в Сан-Франциско було проведено експеримент. Директор одного навчального закладу викликав до себе трьох учителів і сказав: «Ми оцінили досягнення всіх наших співробітників і виявили, що ви – найефективніші викладачі нашої школи. Вирішено, що наступного навчального року ми дамо вам 90 найкращих учнів нашої

школи, які мають найвищий IQ, і подивимося, що станеться внаслідок того, що ми поєднаємо їх і вас. Через рік результати виявилися просто чудовими! Ці 90 учнів показали результат, що на 20-30% перевищував результати їхніх однолітків, не тільки в цій школі, не тільки в їхньому районі, а й по всьому штату Каліфорнія. Коли директор знову викликав їх у свій офіс, він сказав: «Оце так! Який прекрасний рік, який великий успіх! Але я маю в дечому зізнатися вам: ми не проводили дослідження, щоб визначити, хто є найефективнішим викладачем. Ваші імена, як учасників експерименту, були визначені випадковим шляхом, ми просто витягли записки з вашими прізвищами з капелюха.» Можете собі уявити здивування цих вчителів: «Але і це ще не все» - сказав директор. Мушу вам зізнатися, що ці 90 учнів також не є найкращими, найрозумнішими учнями в нашій школі». Ці дослідження було опубліковано, автор цієї статті припустив, що ставлення, з яким підійшли вчителі до запропонованого їм проєкту, запалило серця їхніх учнів, вони бажали досягти бажаного майбутнього, бажали досягти успіху, і результат був просто приголомшливим. Я не знаю, чи були продовжені ці дослідження.

А зараз ми перейдемо до іншої історії про продавця хот-догів. У цього продавця був кіоск в одному з великих міст. Справа йшла досить успішно, і він задумався про те, щоб придбати другий кіоск, найняти працівника, і розвиваючи свій бізнес, отримати більше прибутків. Кіоск був замовлений, замовлені булочки, замовлені сосиски. І в цей момент на канікули приїжджає його син, який навчався в коледжі в іншому місті. Дізнавшись про рішення свого батька, син спробував відмовити його: «Тату, ти, що не розумієш, зараз же часи рецесії. Хто ж у такий час збільшує бізнес, наймає додаткових працівників, йде на додаткові витрати? Зараз просто найбільш невідповідний час для цього!» «Напевно, ти маєш рацію», - сказав батько, і скасував замовлення на виготовлення кіоску, скасував замовлення на додаткові булочки та сосиски. І якийсь час його бізнес продовжував існувати, як і колись, але потім справи пішли гірше, і врешті-решт, цей продавець виявився банкрутом. Цей приклад є негативним. На ставлення до ситуації цього продавця вплинув його син, студент коледжу. У якомусь сенсі він сказав, що не існує бажаного майбутнього, результат – невдача.

Третій приклад називається «миля за 4 хвилини». Вважалося, що неможливо людині пробігти цілу милю менш ніж за 4 хвилини. У Стародавній Греції навіть намагалися використовувати різні способи, щоб допомогти бігунам впоратися з цим завданням. Вони намагалися напувати бігунів молоком тигриць, думали, що, можливо, це допоможе їм бігти швидше. Іншим разом за групою бігунів випустили кілька левів, але, що б не намагалися зробити – нічого не допомагало. Тому протягом кількох тисяч років людство вважало, що це зробити неможливо. Вважали, що

людський скелет занадто важкий для такого бігу, і людські м'язи не здатні розвивати таку швидкість. Усе було до того моменту, поки Роберт Бенестер не пробіг миль менш ніж за чотири хвилини. Яке було здивування, але це ще не найдивовижніше. Найцікавіше сталося потім, через рік: тридцять сім осіб пробігли відстань в одну миль менш ніж за чотири хвилини, а ще за рік уже більш ніж триста осіб пробігли ту саму відстань так само менш ніж за чотири хвилини. Що ж сталося? Що це? Просто змінилося ставлення людей.

Тепер подумайте про себе, своє служіння, подумайте про вашу церкву. Які почуття впливають на ваші стосунки? Люди з емоційними проблемами на 144% частіше потрапляють в автомобільні аварії. Я знаю це зі свого власного досвіду. Коли я перебував у депресії через проблеми, що виникли в моєму служінні, мій друг психіатр порадив мені, щоб я був дуже обережним. Він сказав: «Через те, що вся твоя увага зосереджена на тому, що відбувається в церкві, ти виявляєш неухважність в інших галузях, ти можеш проявити необережність, деś упасти або потрапити в автомобільну аварію.» Так і сталося протягом наступного місяця. Через мою неухважність сталися дві серйозні ситуації на дорозі. Моя машина ледь розминулася з іншою, коли я виїхав на перехрестя на червоне світло. У другому випадку я виїхав на зустрічну смугу, навіть не помітивши цього. Мої почуття явно заважали мені мати правильне ставлення до того, що відбувається. Ще один факт. Кожна 5-та жертва нещасного випадку зі смертельними наслідками сварилася з ким-небудь протягом шести годин до аварії.

Зараз хочу навести вислів Арнольда Палмера, відомого спортсмена: «Якщо ви думаєте, що ви переможені, то це так і є. Якщо вважаєте, що не наважитесь щось зробити, то й не зробите. Якщо ви бажаєте виграти, але думаєте, що у вас не вийде, то майже напевно так і станеться. Життєві перемоги далеко не завжди приходять до сильнішої або швидшої людини. Рано чи пізно вони дістануться тому, хто вважатиме, що він зможе досягти успіху.» Як домашнє завдання до цієї лекції, попрошу вас поміркувати: «У яких сферах вашого життя проявляються наслідки негативного ставлення в даний час.» Виберіть три сфери та попрацюйте над ними. Це можуть бути ваші почуття, почуття депресії, це може бути неправильне ставлення до тих, хто погано вчинив з вами і дуже сильно образив вас. У ваше серце вилилися ці почуття гіркоти й ненависти. Можливо, ви бажаєте, щоб ваше майбутнє змінилося на краще, але просто не можете повірити в те, що це можливо.

Як змінити ваше ставлення? **По-перше**, потрібно визначити почуття, що викликають проблеми. **По-друге**, визначити проблемну поведінку, іншими словами, як неправильні почуття вже вплинули на вас. **По-третє**, потрібно визначити неправильний спосіб мислення. **По-четверте**, визначте, у чому полягає правильне мислення. **По-п'яте**, потрібно зробити

публічну заяву про прихильність до правильного мислення. **Шосте** – розробіть план правильного мислення, включно з підзвітністю.

Під час лекцій, ви часто чутимете від мене наступне: «Вам необхідно бути в правильних стосунках з людьми.» У моїй культурі, хороший консультант може допомогти мені пройти через ці обставини і виконати необхідні дії. Хороший друг може також надати вам допомогу. Можливо, це буде більш прийнятно у вашій культурі. Потрібна людина, яка зможе чесно оцінити ваші стосунки, та людина, якій ви будете підзвітні. Вона може запитати: «Чи вдається тобі давати раду цій проблемі? Чи змінюються ваші стосунки в цій сфері життя?» Потрібно визначити, яка труднощі захоплюють всю вашу увагу і що можна зробити для того, щоб це змінити.

Пол Еварсен – американський письменник сказав: «Усе те, що позаду нас, і що лежить перед нами, – дрібниці, порівняно з тим, що є всередині нас.» Що, або точніше, Хто живе в нас? Дух Святий! Тому в нашому житті може статися велике. Тому з Божою поміччю і з Його силою, ефективний лідер зробить усе необхідне, тому що має правильне ставлення до того, що відбувається.