

Відеолекція 16 Прикінцеві роздуми про лідерство

Ви помітите, що назва цього заняття – заключні роздуми про лідера і про те, що означає бути лідером. Ми розглянули багато корисних тем, про те, ким ви є, що робить вас лідером, якими є завдання і можливості лідера, що перебуває на різних рівнях. Також ми говорили про подолання темної сторони лідерства. Просто нагадаю, що ми говоримо про те, як лідер, розуміючи культуру, що склалася в конкретному місці, розробляє бачення бажаного майбутнього, а потім з молитвою і плануванням спонукає учасників групи до дій, які просувають уперед вашу організацію, церкву або служіння.

Перше, про що я хочу поговорити, на мій погляд, найкраще ілюструє «вікно Джохарі». Цей метод був розроблений ще 1955 року двома дослідниками, соціологами, психологами, яких звали Джо і Гаррінгтон. Тож назву було дано з використанням перших літер з їхніх імен. Вікно Джохарі – це процес, завдяки якому ви розумієте хто ви і **яким ви себе являєте довколишнім**. Коли ви заповнюєте опитування з «вікна Джохарі», ви відзначаєте ті прикметники, що, на вашу думку, описують те, ким ви є. А потім ваші друзі, однолітки чи колеги отримують той самий список. На свою думку, вони відмічають, які прикметники описують вас. Отже, ви перевіряєте себе, і вони перевіряють вас. Результат поміщають у відповідну частину «вікна Джохарі».

Ви помітите, що в цьому вікні чотири сегменти. У верхній частині міститься ваше «я». Верхній прямокутник, що розташований ліворуч, названо **«Відкрито всім»**. Це те, що ви знаєте про себе і те, що знають про вас інші. У цей прямокутник ви записуєте те, що ви самі думаєте про себе і те, що думають про вас інші. Ці думки мають збігатися.

У верхній частині, праворуч є **ваша «сліпа зона»**. Сюди потрібно помістити ті риси характеру, **які невидимі для вас, але їх помічають інші**. Іншими словами, ви не бачите деяких рис характеру, і вони проявляються лише в деяких випадках. Інші люди відзначають, що ви володієте цими якостями. Наприклад, ви можете не бачити в собі сором'язливості, і тим не менш, ваші колеги, ваші однолітки помічають її, і тому відзначають цей пункт у своїй анкеті. Або ви можете виявляти деяку зарозумілість, але не помічаєте цього. Можливо, на думку інших людей, ви вмієте добре подати свою думку, а самі сумніваєтеся в цьому.

Тепер подивимося на сегменти, що розташовані нижче. Є деяка інформація, яку **ви знаєте, але не повідомляєте іншим людям**. Це називається **«секрет» або «заховано від інших»**. Є певні факти, які ви знаєте про себе, але не дозволяєте дізнатися про них іншим людям. Для того, щоб хтось дізнався про ці секрети, ви маєте розповісти про них.

І останній, четвертий прямокутник, що внизу, праворуч, названо **«невідомо всім»**. Є те, що невідомо, є деталі, які ви про себе не знаєте. І сторонні про них не знають. Це ваші приховані риси характеру. Щоб їх пізнати, ви та інші люди повинні більше часу поспостерігати за вашим життям.

Причина, з якої я згадую це дослідження, полягає в такому: ці два факти – те, що ви знаєте про себе, і те, що відомо про вас іншим – можуть вийти з рівноваги. Для лідера це може призвести до надзвичайно складних часів, можливо, навіть катастрофічного періоду вашого життя. Може призвести до втрати взаємин.

Багато років тому я пішов до консультанта. Причиною звернення до нього була депресія. Я занадто багато працював. У моєму житті було безліч справ, які просто не співвідносилися одна з одною. Отже, я пішов на консультацію, щоб спробувати отримати деяку ясність у тому, що відбувається. В його офісі був великий блокнот, і він намалював у ньому щось на зразок людини-палиці, дуже схожого на велетня. Він сказав: «Знаєте, це те, ким ви представляєтеся людям». А потім він намалював усередині велетня, меншу людину і сказав: «Ось, хто ви насправді. Одна з ваших проблем полягає в тому, що те, як ви поведетеся перед людьми, стає занадто великим навантаженням для маленької людини, щоб утриматися на плаву». Це може трапитися з вами, тому що ви – лідер. Люди погоджуватимуться з вами або спиратимуться на ваші знання, якими ви насправді не володієте. Вони повірять, що ви мудріші, ніж є насправді. Вони повірять, що у вас є навички, яких у вас насправді немає. У їхній уяві ви будете набагато духовнішим, ніж є насправді. Вони уявлятимуть, що перед ними людина з видатним характером, але в глибині душі ви знаєте, що маєте недоліки характеру, і ви тримаєте їх у прихованій частині «вікна Джохарі». І що більше ви не відповідаєте тому, що люди бачать і уявляють, порівняно з тим, ким ви є насправді, то більша ймовірність того, що в майбутньому на вас чекає катастрофа. На що це схоже? Це схоже на провал, який може проявитися в різних формах. І це трапляється. Так відбувається, тому що ми дозволяємо цьому статися. У людей є природна потреба бачити перед собою героя. Тому люди шукають героїв у нашому сучасному світі. Героїв підносять на п'єдестал. Наприклад, кінозірок завжди вважають розумнішими, мудрішими, ніж, насправді, вони є.

Кілька років тому на Капітолійському пагорбі відбулося слухання в Палаті представників, тому що уряд США був стурбований зникненням сімейних ферм, тому що великі корпорації, поглинули ферми і об'єднали їх. Поступово сімейні ферми почали вимирати. Отже, чи потрібно створити якісь закони з цього приводу? Чи повинен уряд якимось чином захищати сімейну ферму? Для обговорення цього питання, депутати попросили двох людей поділитися своєю думкою. Це були Джейн Фонда і Джоді Фостер, дві дуже відомі акторки у Сполучених Штатах. Який внесок вони могли зробити в дискусію про сімейну ферму? Їх попросили дати свідчення, тому що у фільмах вони грали дружин фермерів! Наша культура створює героїв. Ми вважаємо, що ці герої кращі, ніж вони є насправді, мудріші, ніж вони є насправді. І люди роблять подібне з вами, якщо ви їхній лідер. І єдиний спосіб боротися з цим – розкрити себе. Мати необхідну прозорість у своєму житті.

Але, я не маю на увазі, що ви маєте ділитися з людьми кожним болем і переживаннями, які у вас є. Що, прийшовши в неділю вранці на богослужіння, ви обов'язково маєте сказати: «Ах, сьогодні вранці в мене був такий головний біль!» Це не те, про що я говорю. Але, не дозволяйте людям зводити вас на п'єдестал. Водночас, майте мудрість ототожнювати себе зі зламаними людьми. Ви теж є зламаною людиною. Ви можете бути чесним у тому. Правда в тому, що часом це складно визнати, тому що багато хто хоче виглядати героєм. Але якщо ви хочете бути чесним, то майте сміливість сказати, що хоча ви й молитесь, але інколи просто не знаєте, як Бог відповість на ваші молитви, або, що інколи ви справді не розумієте ту чи іншу частину Святого Письма. Бути прозорим – дуже важливо для лідера. Тому я й хочу підбадьорити вас звернути увагу на цей бік вашого життя.

Другий урок: зосередьтеся на своїх сильних сторонах, а не на слабкостях. Ця цитата з висловлювань Пітера Друкера, експерта з менеджменту в Сполучених Штатах: «Коли ви зосереджуєтеся на своїх сильних сторонах, то робите свої слабкості несуттєвими». Нещодавно, коли я почав вивчати тему лідерства, дізнався про те, що, якщо у вашій компанії, у вашому бізнесі, або у вашій церкві є співробітники, необхідно провести опитування, що допоможе їм працювати ефективніше. Серед запитань були такі: «По-перше, які ваші сильні сторони? Що ви робите, щоб реалізувати ці сильні сторони? По-друге, які ваші слабкі сторони? Що ви робите, щоб їх подолати або вирости зі своїх слабкостей?» Наприклад: якщо ви визначили, що у вас є недолік у сфері організованості, то могли б написати таке: «Я вважаю, що недостатньо добре організований. Цього року я збираюся пройти курс з організації та керування, і, сподіваюся, це допоможе мені стати більш організованим». Можливо, ви вважаєте, що ви – не дуже добрий співрозмовник. Тоді ви можете сказати: «Я збираюся витратити набагато більше часу на практику спілкування. Хочу пройти курс у місцевому коледжі і сподіваюся, що це покращить мою здатність спілкуватися». І тому подібне. Ви намагаєтеся подолати або «перерости» свої слабкості. Схожі дослідження проводили не раз.

Маркус Бекінгем - ще один дослідник з Англії, який також, образно висловлюючись, «б'є на сполох», закликаючи нас зосередитися на своїх сильних сторонах. Бекінгем використовує абревіатуру, чотири літери, що складають англійське слово «SIGN» – ЗНАК. Поясню, що мається на увазі під поняттям «ваш сильний бік» та які чотири ознаки, що ви маєте успіх саме в цій царині.

S = Success = УСПІХ

Ви почуваетесь ефективним, коли ви зайняті діяльністю в цій ділянці.

- Люди кажуть вам, що у вас є дар для цієї діяльності.
- Ви отримуєте нагороди або визнання за цю діяльність.

I = ІНСТИНКТ

Ви з радістю і з нетерпінням очікуєте цієї дії, ніби «передчуваєте її»

- Ви готові добровільно брати участь у цій справі.
- Ця діяльність викликає у вас позитивну реакцію

G = Growth = ЗРІСТ

Ви виявляєте допитливість і бажаєте зростати в цій справі.

Ви «зловите себе на думці», виявивши, що часто думаєте про цю дію.
Вам не терпиться дізнатися більше і навчитися робити це краще.

N= Needs = ПОТРЕБИ

Після того, як цю справу буде зроблено, ви матимете відчуття задоволення. Ви відчуєте приплив сил та енергії. Відчуєте себе «на своєму місці» або «як риба у воді».

Ви будете з радістю згадувати про цю річ.

Виконання цієї дії є джерелом вашого найбільшого задоволення.

Ці ознаки взяті з книжки Маркуса Бекінгема «Іди і змусь свої сильні сторони працювати».

Це не означає, що ви ігноруйте свої слабкості. Працюйте над ними. Але, ви не можете робити все відразу. Вам знадобиться допомога. Це означає, що потрібно знайти людей, які компенсують ваші слабкості, людей, які сильні там, де ваші здібності обмежені.

Наведу приклади про два збори коштів для служіння.

Випадок перший. Мене попросили зробити збір коштів для лікарні, що розташована тут, у США. Вони задумали чудову справу – вирішили приймати дітей, не вимагаючи доказів здатності батьків оплатити лікування. Особливо це стосувалося дітей з відхиленнями в розвитку або тих, хто одужує після нещасних випадків. Лікарі приймуть їх, лікуватимуть від будь-яких хвороб, навіть раку, байдуже, скільки це коштуватиме. Вони не братимуть з батьків більше, ніж вони зможуть покрити за рахунок їхньої медичної страховки, і то, якщо вона у них є. Лікарня покриє витрати на лікування. Тому я погодився на цей збір коштів. І я почувався нещасним невдахою протягом трьох місяців, у які ми наближалися до цього великого дня, на який ми запланували провести велосипедний фестиваль у місцевій школі. Я відчував, що просто заплутався. Я був зайнятий у служінні і при цьому довго намагався упевнитися, що залагодив усі питання з орендою школи для цього заходу. Також я повинен був зв'язатися з місцевою радіостанцією і газетою, але в мене було занадто мало часу. Я намагався зробити все можливе. Мені доводилося ходити в магазини і випрошувати в них подарунки. Потрібно було створювати форми для реєстрації, і мати уявлення про те, хто був записаний у кожному з цих форм, а хто ні. І ось цей день настав, а я почувався нещасним невдахою. Насправді, єдине, що врятувало мене того дня, це те, що ніхто не прийшов. Я зрозумів, що зазнав невдачі. Так, я зазнав невдачі, тому що я намагався зробити те, що було понад мої сили. Я намагався зробити багато чого як у сфері керування (що мені подобається), так і розібратися в дрібних деталях зі сфери адміністрування (що для мене не реально). Я зробив необхідні висновки і став шукати собі помічників щоразу, коли погоджувався щось зробити, тих людей, які поділяли моє бачення.

Друга спроба збору коштів відбулася багато років потому. У нас було бажання збільшити наші пожертви на місіонерське служіння. Серед нас була дуже щедра людина, котра жертвувала значну суму грошей на нашу церкву. Ми повинні були використовувати цю суму протягом 10 років і підтримувати місіонерів, щоб церква брала участь у їхньому служінні. Незабаром подарована сума добігала кінця. Ми визначили мету і бачення: подвоїти суму, яку ми виплатимо наступного року різним місіям і місіонерським агентствам. Потім запустили процес служіння і зробили все необхідне. У планах було подвоєння пожертвованої нами суми, яка вже була значною, хоча пожертви не йшли від самої церкви. Я пам'ятаю той день, коли ми закінчували останні приготування. Сестра, обрана на роль головного адміністратора, подивилася на мене і сказала: «Хіба ти не любиш дивитися, коли всі дрібні деталі складаються в одне ціле?» Я засміявся і сказав, що ні. Дрібні деталі – це не те, що мене хвилює. Що мене оживляє, так це велика ідея і можливість представити це бачення іншим людям. Бачте, ми не призначені для того, щоб жити самим для себе. Ми потребуємо інших людей, яких Бог помістив навколо нас. Отже, що більше ви

зможете зосередитися на своїх сильних сторонах, і підібрати людей, здатних заповнити ваші слабкі сторони, то краще буде для вас, як для лідера.

Перевірте свої мотиви. Чому ви робите те, що робите зараз? Ніхто з нас не досконалий у своїх мотивах. Ніхто не може бути абсолютно чистим, щоб сказати: «Я ВСЕ роблю на славу Ісуса Христа!» Ви можете сказати це вголос, але в глибині душі все одно знаєте, що є ще й інші мотиви. Минулого тижня я розмовляв з дуже цікавою людиною. Це досвідчений лідер. Він служив у церкві кільком поколінням вірян. Його лідерські здібності проявлялися у різний спосіб: він був керівником різних служінь, збирав кошти, допомагав церкві знайти нове бачення тощо. Зараз йому за 70. І хоча він на пенсії, але не збирається сидіти склавши руки. Зовсім недавно він взявся за керівництво звершення нового служіння. Мене зачепили його роздуми: «Знаєте, інколи мені самому цікаво, чи роблю я це тільки для того, щоб почуватися хорошим лідером? Чи роблю я це, тому що люблю Ісуса Христа і маю великі можливості, працюючи з безпритульними людьми, надаючи їм житло, допомагаючи їм здобути освіту і влаштовуючи їх на нову роботу?». Ця людина виконує чудову роботу, дуже необхідну людям! І при цьому ставить собі запитання: «Чи справді я роблю все це для Бога? Чи я роблю це, тому що це потрібно мені самому?» Час від часу корисно перевіряти свої мотиви. Отже, що є моєю рушійною силою? Я займаюся служінням, тому що буду попереду, буду на сцені, люди аплодуватимуть мені, коли побачать мене, будуть раді зустрічі зі мною? Або я займаюся цим тому, що хочу служити Христу. Сам Ісус говорив про різні мотиви. Перевіряйте свої мотиви. Перевіряйте своє серце.

Створіть чіткі межі («береги») у своєму житті

Річард Свенсон, доктор медицини, кілька років тому написав книжку під назвою «Береги», маючи на увазі «береги, або певні межі, які ми залишаємо для запису на папері». Друга назва книги: «Відновлення емоційних, фізичних, фінансових і часових резервів у житті перевантажених людей». Під такою назвою він має на увазі, що, якщо ви берете сторінку і починаєте писати на ній, ви зазвичай залишаєте на ній невеликі місця або проводите межі. Ці береги можна використовувати для додаткових коментарів або інших нотаток. Якщо ви використовуєте комп'ютер, то береги або межі друку виставляються автоматично. Згори, знизу і з боків сторінки у вас завжди є невеликий запас. Говорячи про наше життя, Стівенсон визначає запас, як: «наявність дихання на вершині сходів, грошей наприкінці місяця і розсудливості наприкінці підліткового віку». Дивлячись на життя в ХХІ столітті, він зазначив, що ми схильні заповнювати ці береги доти, доки вони не закінчаться. У результаті ми виснажені. Ми, практично завжди, працюємо на межі наших можливостей і часто переходимо ці межі. Це не дає нам бути людьми енергійними і такими, що рухаються вперед. За його словами, виділення таких берегів або визначення меж допустимого, звільняють місце для того, що справді важливе в нашому житті. У кожного з нас бувають періоди криз у житті та керівництві. У такий час, справді необхідно зробити багато чого.

Один із молодих лідерів, з яким я регулярно спілкуюся, розповів, що за останні шість місяців у його церкві було 22 похоронних служінь. Уявляєте – це

відбувалося по два рази на тиждень! А похорон вимагає так багато додаткової енергії, часу і сил. Потрібно виділити час на зустрічі з сім'єю, в якій це сталося, на планування, можливо, на збір коштів, підготовку хористів чи музикантів, і на сам похорон. А ще є емоційний багаж. Вам знову і знову доводиться бачити смерть. Ви побажаєте зробити все можливе, щоб допомогти сім'ї пройти через цю ситуацію, тому що як служитель, розумієте – коли хтось помер, ти маєш пройти через цю втрату разом із його близькими. І він зробив це 22 рази. У результаті його береши, його запас почав ставати все меншим і меншим. У нього зовсім не стало часу, щоб насолодитися спілкуванням зі своєю сім'єю і дітьми. Коли ми з ним обговорили те, що відбувається, я запитав: «Від чого ти можеш відмовитися на цей час, щоб створити великі береги у своєму житті?» Він нічого не зміг придумати! Він міг би на певний час відмовитися від підготовки подовженої пасторської проповіді в церкві. Або відмовитися від керування малою групою. «Ні, я не можу цього зробити». У такій ситуації потрібно зробити вибір, не відкладаючи на потім. Це означає зміну напрямку руху «просто зараз». Річ у тім, що якщо ви бажаєте залишатися духовно, душевно й фізично здоровим, якщо бажаєте вистояти й продовжувати служіння, то обов'язково маєте знайти спосіб мати деякі запаси або «береги» у своєму житті. Це потрібно для того, щоб, коли приходять кризи, вони не пригнічували вас і не заганяли в депресію. Молодий чоловік, про якого я говорю, після закінчення цих шести місяців був майже готовий залишити служіння. Так бути не повинно! Створіть «береги», майте чіткі межі у своєму житті.

Молитва надзвичайно важлива! Я згадував про неї раніше. Але тепер я хочу поговорити про ваше особисте молитовне життя, як лідера. Я звернув особливу увагу на молитву, коли працював над докторською дисертацією в Теологічній семінарії Фуллера, штат Каліфорнія. У той час корейські церкви в Південній Каліфорнії зростали, як на дріжджах. Здавалося, що якщо ви можете зібрати десять корейців разом, то протягом кількох днів або тижнів у вас з'явиться розквітла церква. У нашій семінарській групі, яку я відвідував у той час, було близько чотирьох або п'яти таких молодих корейців. Під час однієї з перерв, я підійшов до них і сказав: «Відкрийте мені секрет. Чи не могли б ви поділитися зі мною секретом про те, як ви розвиваєте церкву? Як вона процвітає? Ми всі помічаємо, що корейські церкви процвітають». Замість того, щоб відповісти, один із цих молодих людей пильно подивився на мене. Я сподівався, що він дасть мені програму або процес, якого потрібно дотримуватися. Але, замість цього він запитав: «Яке ваше молитовне життя?» Що ж, моє молитовне життя було досить типовим для американського пастора. У той час воно тривало близько семи хвилин на день. Молився вранці, молився перед їжею, досить регулярно молився з дружиною. Але в мене не було тривалого часу для молитви, для простого спілкування з Небесним Отцем. Кореець сказав: «Добре, дозвольте мені розповісти вам, на що схоже моє молитовне життя». І він описав, як молився у своєму офісі о 5 ранку. А потім о 6 ранку, у будівлі церкви, він молився з церковними лідерами. У п'ятницю ввечері вони завжди молилися всю ніч з 9 вечора до 9 ранку. Вони молилися всю ніч! Від нього, як від лідера вимагається хоча б один раз на рік провести час в особливій молитві. Це очікування притаманне його культурі і прийнято, що він піде і проведе час на «молитовній горі». У Кореї справді є «молитовна гора». Це територія, де є такі будки або кабінки, де можна проводити час і зосереджено молитися. Ось таке його молитовне життя!

«Ось тому ми і ростемо», сказав він. «Тож, ідіть додому і перечитайте книгу Дій». Так я і зробив. Зрештою, це стало частиною моєї докторської дисертації з вивчення книги Дії, де я розглядав як діє Бог. Відтоді я зрозумів наскільки важлива молитва.

На слайд я помістив малюнок, що ілюструє подію з книги Вихід 17. Це історія про Мойсея та його молитву на горі. Ви пам'ятаєте, як євреї йдуть пустелею, й амалікітяни нападають на них. Точніше, вони нападають на відсталих, на людей, які йдуть останніми. Припускають, що ізраїльтян було близько двох мільйонів осіб. Це дуже велика, дуже розтягнута по місцевості група людей! До цього моменту Бог завжди Сам бився за них. Виразки на ворогів, послані в Єгипті, поділ Червоного моря, стовп хмарний, стовп вогненний – Бог завжди боровся за них. Але, в той момент, Бог обирає іншу тактику. Він каже Мойсею: «Скажи Ісусу Навину, щоб він зібрав людей, вийшов і бився з ворогами». Мойсей передає цей наказ Ісусу Навину. Сам же Мойсей піднімається на пагорб, щоб помолитися. Ймовірно, Ісус Навин обирає найкращих воїнів, з-поміж людей яких він знав, хоча до цього моменту в них не було значного бойового досвіду. Вони виходять битися з амалікітянами. Мойсей перебуває на пагорбі. Ми не знаємо, чому він перебував там на горі. Чи для того він там, щоб народ Ізраїлю міг його побачити і підбадьоритися? Чи для того, щоб він міг підносити свої молитви, залежно від ситуації, кажучи: «О, Боже, вони ось-ось прорвуться на правому боці, будь ласка, захисти їх, захисти наших воїнів. Зроби Ісуса Навина хоробрим, зроби людей, що внизу, хоробрими». Ми не знаємо, чому він був на горі, але він був там. І він молився, піднімав жезл Божий. Це той самий жезл, який був у Мойсея ще тоді, коли він був пастухом у Мадіамі. Це той самий жезл, який він кинув за вказівкою Божою, як знак Його сили і присутності і, той жезл, який перетворився на змію. Це жезл, який Мойсей простягав, щоб продемонструвати силу Бога над усім Єгиптом через страти, через безліч лих. Це жезл, який він простягнув уперед над Червоним морем, і в той момент сила Божа зійшла і розділила море. Цей жезл – символ присутності Бога, і тому він тримає його і молиться. Але Мойсей втомлюється і його руки починають опускатися.

Приходять Аарон і Ор і тримають його руки. І, звичайно ж, ізраїльтяни перемагають. А потім Бог говорить із Мойсеєм. Ми розуміємо, що настав найкращий час для уроку. Він каже: «Запиши те, що тут сталося, і переконайся, що Ісус Навин про це знає». Тому, що він може подумати, що це він переміг. Він міг подумати, що в нього був чудовий бойовий план. Як ми розуміємо, ця перемога була дивовижним чудом Божим, посланим через молитву.

Ця історія дуже повчальна. Мені потрібно було зрозуміти, що я повинен бути активним у молитві. Але не тільки мені це необхідно. Потрібно, щоб я залучив і інших, щоб вони так само активно брали участь у молитві. Пітер Вагнер, який був експертом зі зростання церкви минулими роками, говорив про три рівні молитовних заступників або заступників, яких ми, керівники, повинні мати.

Перший рівень – це той, хто є вам дуже близькою людиною. Це одна чи дві людини, з якими ви можете поділитися майже всім. Вони моляться за вас особисто і підтримують вас постійно.

Другий рівень заступників – це ті, хто перебувають поруч із вами і готові молитися за вас на регулярній основі. Щотижня я надсилав їм повідомлення, в яких перераховував прохання для молитви. Це були мої подяки, за що вони можуть прославити Бога, за те, де ми бачили відповіді на молитви. Були і прохання для

молитви наступного тижня. Я коротко описував свій розклад на наступний тиждень, щоб вони знали, коли я маю різні зустрічі, чим займаюся, коли і де веду служіння. І ці люди зобов'язалися молитися за мене щодня. Їх близько 30.

Третій рівень молитовних заступників – це ті люди, які погоджуються молитися за вас час від часу і вносять вас до свого молитовного списку.

І що більше зможете зібрати людей, які моляться за вас, то краще. Навіть апостол Павло часто просив вірян молитися за нього. У посланні Филімону він написав: «За вашими молитвами, я буду дарований вам». За вашими молитвами, я буду позбавлений смерті. Він міг сказати таке. Отже, Молитва – надзвичайно необхідна.

Повторю уроки на які сьогодні ми з вами звернули увагу:

Ви маєте бути максимально прозорими у спілкуванні з людьми. Не дозволяйте їм ставити вас на п'єдестал.

Зосередьтеся на своїх сильних сторонах, а не на слабкостях. Зосередьтеся на своїх сильних сторонах і станьте сильнішими. Працюйте над своїми недоліками. Залучіть як помічників людей, які мають сильні сторони в тих сферах, де ваші здібності обмежені. Залучіть тих, хто здатний заповнити ваші слабкі сторони.

Перевірте свої мотиви.

Визначте собі рамки, межі та достатні береги, щоб «не вигоріти» і зосередьтеся на тому, що справді є головним у вашому житті.

Моліться самі і нехай інші люди моляться за вас.

І ви станете ефективнішим лідером.