

Миротворчість: Божа мудрість у вирішенні конфліктів.

Відеолекція 31: Вогонь конкуренції

У 2006 році, у фіналі чемпіонату світу з футболу, збірна Франції грала з італійською збірною. Зінедін Зідан був знаменитим французьким футболістом, дуже успішним, дуже відомим, найкращим гравцем у збірній Франції та одним із найкращих гравців у світі.

Цей фінал Кубка світу став його останньою грою як професійного футболіста. Під час гри, у другому таймі, рахунок був нічийним і м'яч знаходився на іншій стороні поля. Один із гравців збірної Італії сказав Зідану кілька слів. Він зупинився. Зробив крок назад і вдарив головою в груди італійського гравця, від чого той впав на землю. У результаті Зідан отримав червону картку і був вилучений з поля.

На останньому знімку цей прославлений французький футболіст залишає поле. Прямуючи до роздягальні, він проходить повз трофей Кубка світу, а його команда програє фінальну гру. Це була остання гра в його кар'єрі.

Що ж такого сказав італійський гравець Зінедіну Зідану? Що змусило його відвернути увагу від останньої гри у своїй професійній кар'єрі, у той момент, коли він перебував на світовій арені й на очах у мільйонів глядачів, вчинити образливий вчинок, через який його вигнали з гри? Пізніше Зідан повідомив, що слова італійського гравця були образою на адресу його сестри.

Для нас із вами, які не є футболістами світового класу, здається іронічним, що образа на адресу вашої сестри змусить вас втратити концентрацію в такій ситуації. Я називаю такі ситуації напруженням суперництва. Вогонь конкуренції — це момент у конфлікті, спричиненому боротьбою, коли стосунки в команді або організації перебувають під загрозою через втрату єдності команди.

У випадку із Зіданом він грав у матчі за звання чемпіона світу. І в цей момент пролунав коментар, який відвернув його від виконання головного завдання, змусив вчинити дію, унаслідок якої його вигнали з гри. Він не зміг допомогти своїй команді та послужити їй для здобуття перемоги. Через відсутність концентрації та спокусу, яка виникла на його шляху, Зідан переступив межу допустимого і втратив можливість брати участь у змаганні. У підсумку його команда програла гру в овертаймі.

Зінедін Зідан нічим не відрізняється від нас із вами. Ми всі стикаємося з моментами конфліктів в організаційному середовищі: чи то служіння, чи то бізнес, чи то сім'я, чи то навіть спілкування з друзями. Щось відбувається, хтось щось говорить, і ми відчуваємо спокусу переступити межу і зробити те, про що потім шкодуватимемо, або зробити те, що зашкодить нашим стосункам.

Наслідками того, що ми піддаємося вогню суперництва, зазвичай є зіпсовані стосунки. Неправильні слова і дії можуть призвести до втрати посади, втрати роботи, а іноді й вплинути на шлюб і сім'ю.

На наступних заняттях я розповім про три двигуни стосунків, які впливають на способи вирішення конфліктів в організаційному середовищі. Ці три двигуни вже працюють у кожній організації, частиною якої ви є. Часто буває так, що дія цих двигунів має настільки негативний відтінок, що люди воліють не говорити про це, тому що не бажають мати поганий результат.

Перший — це двигун влади. Другий — виправлення. І третій — це двигун конфлікту.

Вам може здатися, що це досить прості поняття. Ви можете подумати: «Так, у нашій організації є влада. Так, нам необхідне деяке виправлення. І так, у ній відбуваються конфлікти». Чи замислювалися ви коли-небудь над тим, що чинники, перелічені вище, є рушіями, які визначають напрямок розвитку вашої організації, вашого служіння і вашого бізнесу?

Ці двигуни працюють у вашій організації та спрямовують її розвиток. Щоразу, коли розгорається вогонь конкуренції, двигун авторитету веде вас у певному напрямку. Щоразу, коли виникає конкуренція щодо корекції, ці двигуни ведуть вашу організацію в певному напрямку. Хочу поставити вам запитання: чи ведуть вони вас туди, куди бажаєте попрямувати ви або ваше керівництво?

Якщо ви — християнський лідер, то Господь дав вам можливість бути головою своєї сім'ї, очолювати бізнес; ви можете бути керівником певного служіння або церкви. Яким би не було ваше лідерське становище, я закликаю вас подумати про роботу цих трьох двигунів. Як працює двигун авторитету у вашій організації, сім'ї та церкві? У якому напрямку веде вас двигун виправлення, а в якому — двигун конфлікту? На наступних лекціях ми обговоримо ці питання.

Кожен із цих двигунів працює на певному виді палива. Якщо до двигуна надходить відповідний вид палива, то він поведе вашу організацію в правильному напрямку, тобто до зростання, до нових можливостей і до трансформації, що своєю чергою дасть поштовх до розвитку. Але коли у двигунах перебуває не відповідне паливо, ці двигуни створять проблеми у діяльності вашої організації.

Тому я сподіваюся, що коли ми говоритимемо про роботу цих двигунів, ви розглянете отриману інформацію у світлі того, що відбувається в організаціях, у яких ви служите Господу. Дослідивши ці двигуни, попросіть Бога, щоб Він відкрив шлях, яким вам і вашим співробітникам потрібно йти. Попросіть Його відкрити вам ті істини, якими Він хоче обдарувати вас, щоб Він навчив вас, як розвивати стосунки так, щоб ваші дії принесли благословення, ріст і перетворення у ваше життя, сім'ю, служіння і бізнес.

Правильне розуміння процесів, що впливають на виникнення і розвиток конкуренції, і трьох двигунів, що впливають на їх напруження, може поліпшити те, як ваша організація служить людям. Ваша команда буде задоволена здійснюваним служінням і радітиме, коли побачить Божі благословення.

Люди, яким ви служите і для яких працюєте, будуть задоволені якістю послуг, які надає ваша організація. Ви зможете поліпшити сферу роботи з клієнтами, особливо з тими, хто висловлює своє невдоволення. Хороші зміни в роботі вашої організації можуть допомогти повернути тих клієнтів, які перевели свій бізнес в інше місце через конфлікти або недоліки, що сталися раніше.

Оскільки всі ці двигуни впливають на нашу роботу і на служіння людям, важливо поставити собі такі запитання: «Як ми служимо людям, яких Господь послав нам? Як послужити так, щоб догодити Йому і прославити Ісуса Христа?» і, якщо йдеться про бізнес, то: «Як ми обслуговуємо наявних клієнтів?»

Тому я з нетерпінням чекаю можливості поговорити з вами про ці двигуни. Під час наступної лекції ми поговоримо про двигун влади.

Хай благословить вас Господь! До зустрічі наступного разу.