

Видео 16: Заключительные размышления о лидерстве

Вы заметите, что название этого занятия — заключительные размышления о лидере и о том, что значит быть лидером. Мы рассмотрели много полезных тем, о том, кем вы являетесь, что делает вас лидером, каковы задачи и возможности лидера, находящегося на различных уровнях. Также мы говорили о преодолении тёмной стороны лидерства. Просто напомню, что мы говорим о том, как лидер, понимая культуру, сложившуюся в конкретном месте, разрабатывает видение предпочтительного будущего, а затем с молитвой и планированием побуждает участников группы к действиям, которые продвигают вперёд вашу организацию, церковь или служение.

Первое, о чем я хочу поговорить, на мой взгляд, лучше всего иллюстрирует «окно Джохари». Этот метод был разработан ещё в 1955 году двумя исследователями, социологами, психологами, которых звали Джо и Харрингтон. Поэтому, название было дано с использованием первых букв из их имён. Окно Джохари — это процесс, благодаря которому вы понимаете **кто вы и каким вы себя представляете окружающим**. Когда вы заполняете опрос из «окна Джохари» вы отмечаете те прилагательные, которые, по вашему мнению, описывают то, кем вы являетесь. А затем ваши друзья, сверстники или коллеги получают тот же список. По своему мнению, они отмечают, какие прилагательные описывают вас. Итак, вы проверяете себя, и они проверяют вас. Результат помещают в соответствующую часть «окна Джохари».

Вы заметите, что в этом окне четыре сегмента. В верхней части находится ваше «я». Верхний прямоугольник, находящийся слева назван **«Открыто всем»**. Это то, что вы **знаете о себе и то, что знают о вас другие**. В этот прямоугольник, вы записываете то, что вы сами думаете о себе и то, что думают о вас другие. Эти мнения должны совпадать.

В верхней части, с правой стороны находится **ваша «слепая зона»**. Сюда нужно поместить те черты характера, которые **невидимы для вас, но их замечают другие**. Другими словами, вы не видите некоторые черты характера, и они проявляются лишь в некоторых случаях. Другие люди отмечают, что вы обладаете этими качествами. Например, вы можете не видеть в себе застенчивости, и тем не менее, ваши коллеги, ваши сверстники замечают её и поэтому отмечают этот пункт в своей анкете. Или вы можете проявлять некоторое высокомерие, но не замечаете этого. Может быть, по мнению других людей, вы умеете хорошо представить свою точку зрения, а сами сомневаетесь в этом.

Теперь посмотрим на сегменты, находящиеся ниже. Есть некоторая информация, которую **вы знаете, но не сообщаете другим** людям. Это называется «секрет» или **«спрятано от других»**. Есть определенные факты,

которые вы знаете о себе, но не позволяете узнать о них другим людям. Для того, чтобы кто-то узнал об этих секретах, вы должны рассказать о них.

И последний, четвёртый прямоугольник, находящийся внизу, с правой стороны назван «**неизвестно всем**». Есть то, что неизвестно, есть детали, которые вы о себе не знаете. И посторонние о них не знают. Это ваши скрытые черты характера. Чтобы их узнать вы и другие люди должны больше времени понаблюдать за вашей жизнью.

Причина, по которой я упоминаю это исследование состоит в следующем: эти два факта - то, что вы знаете о себе, и то, что известно о вас другим - могут выйти из равновесия. Для лидера, это может привести к чрезвычайно сложным временам, может быть даже катастрофическому периоду вашей жизни. Может привести к потере взаимоотношений.

Много лет назад я пошёл к консультанту. Причиной обращения к нему была депрессия. Я слишком много работал. В моей жизни было множество дел, которые просто не соотносились друг с другом. Итак, я пошёл на консультацию, чтобы попытаться получить некоторую ясность в происходящем. В его офисе был большой блокнот, и он нарисовал в нём что-то вроде человечка-палки, очень похожего на великана. Он сказал: “Знаете, это то, кем вы представляетесь людям”. А потом он нарисовал внутри великана, человечка поменьше и сказал: “Вот, кто вы на самом деле. Одна ваших из проблем заключается в том, что то, как вы ведёте себя перед людьми, становится слишком большой нагрузкой для маленького человечка, чтобы удержаться на плаву”. Это может случиться с вами, потому что вы - лидер. Люди будут соглашаться с вами или опираться на ваши знания, которыми вы на самом деле не обладаете. Они поверят, что вы мудрее, чем есть на самом деле. Они поверят, что у вас есть навыки, которых у вас на самом деле нет. В их воображении вы будете гораздо более духовным, чем каким являетесь на самом деле. Они будут представлять, что перед ними человек с выдающимся характером, но в глубине души вы знаете, что у вас есть недостатки характера, и вы держите их в скрытой части “окна Джохари”. И, чем больше вы не соответствуете тому, что люди видят и представляют, по сравнению с тем, кем вы являетесь на самом деле, тем больше вероятность того, что в будущем вас ждёт катастрофа. На что это похоже? Это похоже на провал, который может проявиться в различных формах. И это случается. Так происходит, потому что мы позволяем этому случиться. У людей есть естественная потребность видеть перед собой героя. Поэтому люди ищут героев в нашем современном мире. Героев возносят на пьедестал. Например, кинозвёзд всегда считают умнее, мудрее, чем, на самом деле, они являются.

Несколько лет назад на Капитолийском холме состоялось слушание в Палате представителей, потому что правительство США, было обеспокоено исчезновением семейных ферм, потому что большие корпорации, поглотили

фермы и объединили их. Постепенно семейные фермы начали вымирать. Итак, нужно ли создать какие-либо законы по этому поводу? Должно ли правительство каким-то образом защищать семейную ферму? Для обсуждения этого вопроса, депутаты попросили двух человек поделиться своим мнением. Это были Джейн Фонда и Джоди Фостер, две очень известные актрисы в Соединённых Штатах. Какой вклад они могли внести в дискуссию о семейной ферме? Их попросили дать показания, потому что в фильмах они играли жён фермеров! Наша культура создаёт героев. Мы считаем, что эти герои лучше, чем они есть на самом деле, мудрее, чем они есть на самом деле. И люди сделают подобное с вами, если вы их лидер. И единственный способ бороться с этим — раскрыть себя. Иметь необходимую прозрачность в своей жизни.

Но, я не имею в виду, что вы должны делиться с людьми каждой болью и переживаниями, которые у вас есть. Что, придя в воскресенье утром на богослужение, вы обязательно должны сказать: "Ах, сегодня утром у меня была такая головная боль!" Это не то, о чем я говорю. Но, не позволяйте людям возводить вас на пьедестал. В тоже время, имейте мудрость отождествляя себя со сломленными людьми. Вы тоже являетесь сломленным человеком. Вы можете быть честным в том. Правда в том, что подчас это сложно признать, потому что многие хотят выглядеть быть героем. Но если вы хотите быть честным, то имейте смелость сказать, что хотя вы и молитесь, но иногда просто не знаете, как Бог ответит на ваши молитвы или, что иногда вы действительно не понимаете ту или иную часть Священного Писания. Быть прозрачным - очень важно для лидера. Поэтому я и хочу ободрить вас обратить внимание на эту сторону вашей жизни.

Второй урок: сосредоточьтесь на своих сильных сторонах, а не на слабостях. Эта цитата из высказываний Питера Друкера, эксперта по менеджменту в Соединённых Штатах: «Когда вы сосредотачиваетесь на своих сильных сторонах, то делаете свои слабости несущественными». Недавно, когда я начал изучать тему лидерства, узнал о том, что, если в вашей компании, в вашем бизнесе, или в вашей церкви есть сотрудники, необходимо провести опрос, который поможет им работать более эффективно. Среди вопросов были следующие: "Во-первых, каковы ваши сильные стороны? Что вы делаете, чтобы реализовать эти сильные стороны? Во-вторых, каковы ваши слабые стороны? Что вы делаете, чтобы их преодолеть или вырасти из своих слабостей?" Например: если вы определили, что у вас есть недостаток в сфере организованности, то могли бы написать следующее: «Я считаю, что недостаточно хорошо организован. В этом году я собираюсь пройти курс по организации и управлению, и, надеюсь, это поможет мне стать более организованным». Возможно, вы считаете, что вы - не очень хороший собеседник. Тогда вы можете сказать: «Я собираюсь потратить гораздо больше времени на практику общения. Хочу пройти курс в местном колледже и надеюсь, что это улучшит мою способность общаться». И тому подобное. Вы

стараетесь преодолеть или «перерасти» свои слабости. Подобные исследования проводились многократно.

Маркус Бэкингем — ещё один исследователь из Англии, который также, образно выражаясь «бьёт в набат», призывая нас сосредоточиться на своих сильных сторонах. Бэкингем использует аббревиатуру, четыре буквы, составляющие английское слово «SIGN» - ЗНАК. Поясню, что имеется виду под понятием «ваша сильная сторона» и каковы четыре признака, что вы имеете успех именно в этой области.

S = Success = УСПЕХ

Вы чувствуете себя эффективным, когда вы заняты деятельностью в этой области.

- Люди говорят вам, что у вас есть дар для этой деятельности.
- Вы получаете награды ли признание за эту деятельность.

I = ИНСТИНКТ

Вы с радостью и с нетерпением ожидаете этого действия, как-бы «предвкушаете его»

- Вы готовы добровольно участвовать в этом деле.
- Эта деятельность вызывает у вас положительную реакцию

G = Growth = РОСТ

Вы проявляете любознательность и желаете возрасть в этом деле.

Вы «поймаете себя на мысли», обнаружив, что часто думаете об этом действии.

Вам не терпится узнать больше и научиться делать это лучше.

N= Needs = НУЖДЫ

После того, как это дело будет сделано, вы будете иметь чувство удовлетворения. Вы ощутите прилив сил и энергии. Почувствуете себя «на своём месте» или «как рыба в воде».

Вы будете с радостью вспоминать об этом деле.

Выполнение этого действия является источником вашего величайшего удовлетворения.

Эти признаки взяты из книги Маркуса Бэкингема «Иди и заставь свои сильные стороны работать».

Это не значит, что вы игнорируете свои слабости. Работайте над ними. Но, вы не можете делать все сразу. Вам понадобится помощь. Это означает, что нужно найти людей, которые компенсируют ваши слабости, людей, которые сильны там, где ваши способности ограничены.

Приведу примеры о двух сборах средств для служения.

Случай первый: Меня попросили сделать сбор средств для больницы, находящейся здесь, в США. Они задумали замечательное дело - приняли решение принимать детей, не требуя доказательств способности родителей оплатить лечение. Особенно это касалось детей с отклонениями в развитии или выздоравливающих после несчастных случаев. Доктора примут их, будут лечить от любых болезней, даже рака, неважно, сколько это будет стоить. Они не будут брать с родителей больше, чем они смогут покрыть за счёт их медицинской страховки, и то, если она у них есть. Больница покроем расходы на лечение. Поэтому я согласился на этот сбор средств. И я чувствовал себя несчастным неудачником в течение трёх месяцев, в которые мы приближались к этому великому дню, на который мы запланировали провести велосипедный фестиваль в местной школе. Я чувствовал, что просто запутался. Я был занят в служении и при этом долго пытался удостовериться, что уладил все вопросы с арендой школы для этого мероприятия. Также я должен был связаться с местной радиостанцией и газетой, но у меня было слишком мало времени. Я пытался сделать всё возможное. Мне приходилось ходить в магазины и выпрашивать у них подарки. Нужно было создавать формы для регистрации, и иметь представление о том, кто был записан в каждую из этих форм, а кто нет. И вот этот день настал, а я чувствовал себя несчастным неудачником. На самом деле, единственное, что спасло меня в тот день, это то, что никто не пришёл. Я понял, что потерпел неудачу. Да, я потерпел неудачу, потому что я пытался сделать то, что было сверх моих сил. Я пытался сделать многое как в области управления (что мне нравится), так и разобраться в мелких деталях из области администрирования (что для меня не реально). Я сделал необходимые выводы и стал искать себе помощников всякий раз, когда соглашался что-то сделать, тех людей, которые разделял моё видение.

Вторая попытка сбора средств состоялась много лет спустя. У нас было желание увеличить наши пожертвования на миссионерское служение. Среди нас был очень щедрый человек, который пожертвовал значительную сумму денег на нашу церковь. Мы должны были использовать эту сумму в течение 10 лет и поддерживать миссионеров, чтобы церковь участвовала в их служении. Вскоре подаренная сумма подходила к концу. Мы определили цель и видение:

удвоить сумму, которую мы выплатим в следующем году различным миссиям и миссионерским агентствам. Затем запустили процесс служения и сделали всё необходимое. В планах было удвоение пожертвованной нами суммы, которая уже была значительной, хотя пожертвования не шли от самой церкви. Я помню тот день, когда мы заканчивали последние приготовления. Сестра, избранная на роль главного администратора, посмотрела на меня и сказала: “Разве ты не любишь смотреть, когда все маленькие детали складываются в одно целое?” Я засмеялся и сказал, что нет. Мелкие детали — это не то, что меня волнует. Что меня оживляет, так это большая идея и возможность представить это видение другим людям. Видите ли, мы не предназначены для того, чтобы жить сами по себе. Мы нуждаемся в других людях, которых Бог поместил вокруг нас. Итак, чем больше вы сможете сосредоточиться на своих сильных сторонах, и подобрать людей, способных восполнить ваши слабые стороны, тем лучше будет для вас, как для лидера.

Проверьте свои мотивы. Почему вы делаете то, что делаете сейчас? Никто из нас не совершенен в своих мотивах. Никто не может быть совершенно чистым, чтобы сказать: “Я ВСЁ делаю во славу Иисуса Христа!” Вы можете сказать это вслух, но в глубине души всё равно знаете, что есть ещё и другие мотивы. На прошлой неделе я разговаривал с очень интересным человеком. Это опытный лидер. Он служил в церкви нескольким поколениям верующих людей. Его лидерские способности проявлялись различными способами: он был руководителем различных служений, собирал средства, помогал церкви обрести новое видение и тому подобное. Сейчас ему за 70. И хотя он на пенсии, но не собирается сидеть сложа руки. Совсем недавно он принял руководство для совершения нового служения. Меня затронули его размышления: “Знаете, иногда мне самому интересно, делаю ли я это только для того, чтобы чувствовать себя хорошим лидером? Делаю ли я это, потому что люблю Иисуса Христа и имею большие возможности, работая с бездомными людьми, предоставляя им жилье, помогая им получить образование и устраивая их на новую работу?”. Этот человек выполняет замечательную работу, очень необходимую людям! И при этом задаёт себе вопрос: «Действительно ли я делаю всё это для Бога? Или я делаю это, потому что это нужно мне самому?» Время от времени полезно проверять свои мотивы. Итак, что является моей движущей силой? Я занимаюсь служением, потому что буду впереди, буду на сцене, люди будут аплодировать мне, когда увидят меня, будут рады встрече со мной? Или я занимаюсь этим потому, что хочу служить Христу. Сам Иисус говорил о различных мотивах. Проверяйте свои мотивы. Проверяйте своё сердце.

Создайте чёткие границы («поля») в своей жизни

Ричард Свенсон, доктор медицины, несколько лет назад написал книгу под названием «Margins», имея ввиду «поля, или определённые границы, которые мы оставляем для записи на бумаге». Второе название книги: «Восстановление эмоциональных, физических, финансовых и временных резервов в жизни перегруженных людей». Под таким названием он подразумевает, что, если вы берете страницу и начинаете писать на ней, вы обычно оставляете на ней небольшие поля или проводите границы. Эти поля можно использовать для дополнительных комментариев или других заметок. Если вы используете компьютер, то поля или границы печати выставляются автоматически. Сверху, снизу и по бокам страницы у вас всегда есть небольшой запас. Говоря о нашей жизни, Стивенсон определяет запас, как: «наличие дыхания на вершине лестницы, денег в конце месяца и здравого смысла в конце подросткового возраста». Глядя на жизнь в 21 веке, он отметил, что мы склонны заполнять эти поля до тех пор, пока они не закончатся. В результате мы вымотаны. Мы, практически всегда, работаем на пределе наших возможностей и часто переходим эти пределы. Это не даёт нам быть людьми энергичными идвигающимися вперёд. По его словам, выделение таких полей или определение границ допустимого, освобождают место для того, что действительно важно в нашей жизни. У каждого из нас бывают периоды кризисов в жизни и руководстве. В такое время, действительно необходимо сделать многое.

Один из молодых лидеров, с которым я регулярно общаюсь, рассказал, что за последние шесть месяцев в его церкви было 22 похоронных служения. Представляете — это происходило по два раза в неделю! А похороны требуют так много дополнительной энергии, времени и сил. Нужно выделить время на встречи с семьёй, в которой это произошло, на планирование, возможно на сбор средств, подготовку хористов или музыкантов, и на сами похороны. А ещё есть эмоциональный багаж. Вам снова и снова приходится видеть смерть. Вы пожелаете сделать всё возможное, чтобы помочь семье пройти через эту ситуацию, потому что как служитель, понимаете - когда кто-то умер, ты должен пройти через эту потерю вместе с его близкими. И он сделал это 22 раза. В результате его поля, его запас начал становиться всё меньше и меньше. У него совсем не стало времени, чтобы насладиться общением со своей семьёй и детьми. Когда мы с ним обсудили происходящее, я задал вопрос: “От чего ты можешь отказаться на это время, чтобы создать большие поля в своей жизни?” Он ничего не смог придумать! Он мог бы на время отказаться от подготовки удлинённой пасторской проповеди в церкви. Или отказаться от руководства малой группой. “Нет, я не могу этого сделать”. В такой ситуации нужно сделать выбор, не откладывая на потом. Это означает изменение направления движения «прямо сейчас». Дело в том, что если вы желаете оставаться духовно, душевно и физически здоровым, если желаете выстоять и продолжать

служение, то обязательно должны найти способ иметь некоторые запасы или «поля» в своей жизни. Это нужно для того, чтобы, когда приходят кризисы, они не подавляли вас и не повергали в депрессию. Молодой человек, о котором я говорю, по истечении этих шести месяцев был почти готов оставить служение. Так быть не должно! Создайте «поля», имейте чёткие границы в своей жизни.

Молитва чрезвычайно важна! Я упоминал о ней ранее. Но теперь я хочу поговорить о вашей личной молитвенной жизни, как лидера. Я обратил особое внимание на молитву, когда работал над докторской диссертацией в Теологической семинарии Фуллера, штат Калифорния. В то время корейские церкви в Южной Калифорнии росли, как на дрожжах. Казалось, что если вы можете собрать десять корейцев вместе, то в течение нескольких дней или недель у вас появится процветающая церковь. В нашей семинарской группе, которую я посещал в то время, было около четырёх или пяти таких молодых корейцев. Во время одной из перемен, я подошёл к ним и сказал: «Откройте мне секрет. Не могли бы вы поделиться со мной секретом о том, как вы развиваете церковь? Как она процветает? Мы все замечаем, что корейские церкви процветают». Вместо того, чтобы ответить, один из этих молодых людей пристально посмотрел на меня. Я надеялся, что он даст мне программу или процесс, которому нужно следовать. Но, вместо этого он спросил: «Какова ваша молитвенная жизнь?» Что ж, моя молитвенная жизнь была довольно типичной для американского пастора. В то время она длилась около семи минут в день. Молился утром, молился перед едой, довольно регулярно молился с женой. Но у меня не было продолжительного времени для молитвы, для простого общения с Небесным Отцом. Кореец сказал: «Хорошо, позвольте мне рассказать вам, на что похожа моя молитвенная жизнь. И он описал, как молился в своём офисе в 5 утра. А затем в 6 утра, в здании церкви, он молился с церковными лидерами. В пятницу вечером они всегда молились всю ночь с 9 вечера до 9 утра. Они молились всю ночь! От него, как от лидера требуется хотя бы один раз в году провести время в особой молитве. Это ожидание свойственно его культуре и принято, что он уйдёт и проведёт время на «молитвенной горе». В Корее действительно есть «молитвенная гора». Это территория, где есть такие будки или кабинки, где можно проводить время и сосредоточенно молиться. Вот такая его молитвенная жизнь! «Вот поэтому мы и растём», сказал он. «Так что, идите домой и перечитайте книгу Деяний». Так я и сделал. В конце концов, это стало частью моей докторской диссертации по изучению книги Деяния, где я рассматривал как действует Бог. С тех пор я понял, насколько важна молитва.

На слайд я поместил рисунок, иллюстрирующий событие из книги Исход 17. Это история о Моисее и его молитве на горе. Вы помните, как евреи идут через пустыню, и амаликитяне нападают на них. Точнее, они нападают на отставших, на людей, идущих последними. Предполагают, что израильтян было около двух миллионов человек. Это очень большая, очень растянутая по местности группа

людей! До этого момента, Бог всегда Сам сражался за них. Язвы на врагов, посланные в Египте, разделение Красного моря, столп облачный, столп огненный - Бог всегда боролся за них. Но, в тот момент, Бог выбирает другую тактику. Он говорит Моисею: «Скажи Иисусу Навину, чтобы он собрал людей, вышел и сразился с врагами». Моисей передаёт это повеление Иисусу Навину. Сам же Моисей поднимается на холм, чтобы помолиться. Вероятно, Иисус Навин выбирает лучших воинов, из числа людей которых он знал, хотя до этого момента у них не было значительного боевого опыта. Они выходят сражаться с амаликитянами. Моисей находится на холме. Мы не знаем, почему он находился там наверху. Для того ли он там, чтобы народ Израиля мог его увидеть и ободриться? Или для того, чтобы он мог возносить свои молитвы, в зависимости от ситуации, говоря: «О, Боже, они вот-вот прорвутся на правой стороне, пожалуйста, защити их, защити наших воинов. Сделай Иисуса Навина храбрым, сделай людей, находящихся внизу, храбрыми». Мы не знаем, почему он был на горе, но он был там. И он молился, поднимал жезл Божий. Это тот же жезл, который был у Моисея ещё тогда, когда он был пастухом в Мадиаме. Это тот самый жезл, который он бросил по указанию Божьему, как знак Его силы и присутствия и, тот жезл, который превратился в змею. Это жезл, который Моисей протягивал, чтобы продемонстрировать силу Бога над всем Египтом через казни, через множество бедствий. Это жезл, который он протянул вперёд над Красным морем, и в тот момент сила Божья сошла и разделила море. Этот жезл - символ присутствия Бога, и поэтому он держит его и молится. Но Моисей устаёт и его руки начинают опускаться. Когда руки Моисея были опущены – побеждал Амалик. Приходят Аарон и Ор и держат его руки. И, конечно же, израильтяне побеждают. А потом Бог говорит с Моисеем. Мы понимаем, что настало самое подходящее время для урока. Он говорит: «Запиши то, что здесь произошло, и убедись, что Иисус Навин об этом знает». Потому, что он может подумать, что это он победил. Он мог подумать, что у него был отличный боевой план. Как мы понимаем эта победа была удивительным чудом Божьим, посланным через молитву.

Это история весьма поучительна. Мне нужно было понять, что я должен быть активным в молитве. Но не только мне это необходимо. Нужно, чтобы я привлёк и других, чтобы они так же активно участвовали в молитве. Питер Вагнер, который был экспертом по росту церкви в прошлые годы, говорил о трёх уровнях молитвенных ходатаев или заступников, которых мы, руководители должны иметь.

Первый уровень — это тот, кто является вам очень близким человеком. Это один или два человека, с которыми вы можете поделиться почти всем. Они молятся за вас лично и поддерживают вас постоянно.

Второй уровень ходатаев – это те, кто находятся рядом с вами и готовы молиться за вас на регулярной основе. Каждую неделю я отправлял им сообщения, в которых перечислял просьбы для молитвы. Это были мои благодарности, за что они могут прославить Бога, за то, где мы видели ответы на молитвы. Были и просьбы для молитвы на следующей неделе. Я коротко описывал своё расписание на следующую неделю, чтобы они знали, когда я имею различные встречи, чем занимаюсь, когда и где веду служение. И эти люди обязались молиться за меня каждый день. Их около 30.

Третий уровень молитвенных заступников — это те люди, которые соглашаются молиться о вас время от времени и вносят вас в свой молитвенный список.

И чем больше сможете собрать людей, молящихся за вас, тем лучше. Даже апостол Павел часто просил верующих молиться о нём. В послании Филимону он написал: «По вашим молитвам, я буду дарован вам». По вашим молитвам, я буду избавлен от смерти. Он мог сказать такое. Итак, Молитва – чрезвычайно необходима.

Повторю уроки, на которые сегодня мы с вами обратили внимание:

Вы должны быть максимально прозрачными в общении с людьми. Не позволяйте им ставить вас на пьедестал.

Сосредоточьтесь на своих сильных сторонах, а не на слабостях.

Сосредоточьтесь на своих сильных сторонах и станьте сильнее. Работайте над своими недостатками. Привлеките в качестве помощников людей, имеющих сильные стороны в тех областях, где ваши способности ограничены.

Привлеките тех, кто способен восполнить ваши слабые стороны.

Проверьте свои мотивы.

Определите себе рамки, границы и достаточные поля, чтобы «не выгореть» и сконцентрироваться на том, что действительно является главным в вашей жизни.

Молитесь сами и пусть другие люди молятся за вас.

И вы станете более эффективным лидером.