

Курс “Учись руководить”

Видеолекция 4: Что делает конкретного лидера успешным?

Многие люди проявили себя в церковном служении, в области бизнеса, в политике, культуре, и образовании, но что же делает конкретного лидера успешным? Во-первых, его взгляд, способность видеть, при этом я не имею в виду то, что человек способен хорошо видеть, то есть имеет хорошее зрение, я имею в виду его взгляд на происходящее. Мы иногда говорим о том, что нужно посмотреть на ситуацию глазами Божьими, глазами Иисуса Христа. Взгляд успешного лидера — это способность взглянуть за пределы проблемы, способность даже в некоторой степени прочувствовать какие открываются возможности, и увидеть способы решения вопроса.

Существует известная история об одной обувной компании, решившей исследовать рынок сбыта обуви в Африке. Для этого в Африку был послан представитель этой компании, он проехал весь континент, из одной страны в другую, из одного селения в другое. Когда он вернулся, его отчёт был весьма пессимистичным: «Африка не представляет собой интереса в качестве рынков для сбыта обуви. Ни один из живущих там обуви не носит, абсолютно все ходят босиком». Компания решила перепроверить и послала другого представителя. Прибыв в Африку, он послал сообщение: “Отправьте сюда всю обувь, которую только сможете произвести, здесь ни у кого нет обуви.” В той ситуации, где первый человек видел только проблемы, второй увидел величайшие возможности. Итак, успешный лидер видит свои возможности.

Эффективный лидер должен иметь необходимые навыки. Я уверен, что вы уже имеете некоторые навыки, вы имеете знания и приобретаете новые. Замечу, что знание может помочь приобретению навыков, но знания и навыки — это не одно и то же. Лидер имеет навыки в чтении культуры, мы поговорим об этом позднее, когда будем исследовать вопросы культуры, а сейчас замечу, что, если вы неправильно поймёте культуру, то на долгие годы можете отодвинуть решение проблемы, или процесс достижения желаемого будущего. Кроме этого, вам необходимы навыки для общения с людьми. Хорошие знания помогут вам сдать тесты на отлично, но для работы с людьми вам необходимы навыки общения с ними. Это умение правильно относиться к людям, умение правильно воспринимать критику, умение действовать в конфликтной ситуации. Все эти навыки можно

приобрести, в некоторых людях они присутствуют просто естественным образом, другим же много приходится поработать над собою. Например, один из братьев-пасторов, с которым я делюсь радостями и тяготами жизни на протяжении 50 лет, рассказывал о своём необычном призвании на служение. По характеру он очень глубокий интроверт, и как он говорит: "Если бы на то была моя воля, я бы тихонечко себе работал в теплице, пересаживал луковицы цветов, занимался озеленением и тому подобное, но дело в том, что у меня есть мой Господин, и Он сказал мне заниматься служением". В то время, когда мой друг рассказывал об этом, он уже был пастором очень большой церкви: "Мне пришлось работать над своим характером и я буду продолжать учиться" - сказал он. В процессе своего служения он приобрёл необходимые навыки. Он научился тому, как правильно общаться с людьми. Он смог это сделать несмотря на то, что по характеру он очень глубокий интроверт. В итоге его служение очень сильно изменило жизнь этой церкви. Господь использовал его для того, чтобы многих привести ко Христу, и в результате его служения, церковь увеличивалась числом и укреплялась духовно.

О том, каким должно быть отношение эффективного лидера, мы с вами поговорим через несколько минут, а сейчас я хочу поговорить о важности характера. Один человек дал характеру такое определение: «Это то, как вы ведёте себя, когда на вас никто не смотрит, потому что именно в этот момент ваше поведение и показывает, кем вы являетесь на самом деле». Наш характер всегда связан с нашими верованиями. Поскольку мы христиане, у нас есть определённые верования относительно нашей жизни. Я не имею в виду, что христиане никогда не грешат. Падение и ошибки время от времени бывают у каждого. Но, если вы собираетесь вести кого-то руководить кем-то, те, которые пойдут за вами, должны знать, что вы человек сильного христианского характера, что вы достойны доверия, что вы посвящены тому, чтобы исполнить то, что говорите, образ вашей жизни покажет людям, кем вы являетесь.

Разговор о всех вышеперечисленных качествах мы продолжим в следующих лекциях, а сейчас я хочу сконцентрировать наше внимание на том, какое отношение должно быть у человека, желающего стать успешным лидером. Как представители церкви, так и мира бизнеса - все замечают, что ваше отношение к происходящему играет ключевую роль в

вашем успехе. Следующие заключения принадлежат Чарльзу Свиндоллу. Во время своего служения он был пастором двух очень крупных церквей в Соединённых Штатах, а затем ректором Даллаской богословской семинарии в штате Техас. В конце своего служения он написал следующее:” Чем дольше я живу, тем больше понимаю, как сильно наше отношение к жизни влияет на неё. На мой взгляд, отношение – это один самых важных факторов. Оно важнее прошлого, образования, денег, обстоятельств, неудач, успехов; оно важнее, того кто и что думает, говорит или делает. Отношение важнее, чем внешность, талант или мастерство. Оно созидает или разрушает компанию, церковь, дом. Примечательно, что каждый день мы стоим перед выбором: как мы будем относиться к окружающему нас миру сегодня. Мы не можем изменить прошлого, мы не можем изменить того обстоятельства, что люди поступают определённым образом. Мы не можем изменить неизбежного. Единственное, что мы можем, — это играть на той струне, что у нас есть, и струна – это наше отношение... Я убеждён, что жизнь состоит на 10% из того, что происходит с нами, и на 90% из того, как мы на это реагируем. Так происходит и с вами. Мы все в ответе за своё отношение.”

Издательство “Кос”, специализирующееся на исследовании вопросов, связанных с бизнесом, несколько лет назад опубликовало интересный отчёт. Было опрошено более 500 успешных бизнес-лидеров. 94% объясняют свои достижения правильным отношением и считают его важнее любой другой составляющей успеха. Другая исследовательская компания “Robert Half International” изучила вопрос, по каким причинам руководство компании увольняет своих сотрудников. И вот, что они обнаружили: 30% руководителей увольняют своих сотрудников из-за некомпетентности, другими словами, сотрудники не в состоянии выполнить свою работу. 17% сотрудников были уволены из-за того, что не смогли ужиться с другими. Проявление нечестности или лжи в 12% случаев. Отрицательное отношение я интерпретирую, как постоянное недовольство и тому подобное, стоило рабочего места 10% сотрудникам. 7% уволенным не хватало мотивации, и ещё 7% не выполняли указания или отказывались следовать инструкциям. Все остальные причины увольнения составили 8%. В статье, в которой был приведён данный отчёт, была подчёркнута одна важная мысль: кроме первой причины, все остальные указывают на неправильное отношение у сотрудника. Задайте

себе вопрос: “Как именно вы относитесь к вашей жизни? Как именно относитесь к вашей работе? К вашему служению?”

Институт Карнеги проанализировал анкетные данные 10 000 человек и пришёл к выводу, что 15% их успеха являются результатом технического обучения. Остальные 85% обусловлены их личностью. Также в ходе исследования было выявлено, что основной чертой успешного человека является правильное отношение к выполняемой работе и происходящему в его жизни. Удивительно, не правда ли?

Сегодня, когда руководители проводят интервью с тем, кто желает поступить на работу, больше обращают внимание на характер человека, на то, кем он является, как личность. Такие качества сотрудника считаются наиболее важными. Они важнее, чем компетентность человека, поскольку, как утверждают в бизнес-мире, мы можем научить человека как выполнять определённую работу, и он может приобрести необходимые навыки. Однако, намного труднее научить человека правильному отношению. Итак, чтобы быть эффективным лидером, вам нужно иметь правильное отношение к происходящему вокруг вас и к совершаемому вами служению.

Приведу несколько примеров вышесказанному. Как отношение человека может изменить абсолютно всё. Несколько лет назад в Сан-Франциско был проведён эксперимент. Директор одного учебного заведения вызвал к себе трёх учителей и сказал: «Мы оценили достижения всех наших сотрудников и обнаружили, что вы – самые эффективные преподаватели нашей школы. Принято решение, что в следующем учебном году мы дадим вам 90 самых лучших учеников нашей школы, имеющих наивысший IQ, и посмотрим, что произойдёт в результате того, что мы соединим их и вас. Через год результаты оказались просто великолепными! Эти 90 учеников показали результат, на 20-30% превышающий результаты их сверстников, не только в этой школе, не только в их районе, но и по всему штату Калифорния. Когда директор снова вызвал их свой офис, он сказал:” Вот это да! Какой прекрасный год, какой великий успех! Но я должен в кое-чём признаться вам: мы не проводили исследования, чтобы определить, кто является самым эффективным преподавателем. Ваши имена, как участников эксперимента, были определены случайным путём, мы просто вытащили записки с вашими фамилиями из шляпы.” Можете себе представить

удивление этих учителей:” Но и это ещё не всё”- сказал директор. Должен вам признаться, что эти 90 учеников также не являются самыми лучшими, самыми умными учениками в нашей школе”. Эти исследования были опубликованы, автор этой статьи предположил, что отношение, с которым подошли учителя к предложенному им проекту зажгло сердца их учеников, они желали достичь предпочитаемого будущего, желали достичь успеха, и результат был просто ошеломляющим. Я не знаю, были ли продолжены эти исследования.

А сейчас мы перейдём к другой истории о продавце хот-догов. У этого продавца был киоск в одном из больших городов. Дело шло достаточно успешно, и он задумался о том, чтобы приобрести второй киоск, нанять работника, и развивая свой бизнес, получить больше доходов. Киоск был заказан, заказаны булочки, заказаны сосиски. И в этот момент на каникулы приезжает его сын, который учился в колледже в другом городе. Узнав о решении своего отца, сын попытался отговорить его:” Папа, ты, что не понимаешь, сейчас же времена рецессии. Кто же в такое время увеличивает бизнес, нанимает дополнительных работников, идёт на дополнительные расходы? Сейчас просто самое неподходящее время для этого!” “Наверное, ты прав”- сказал отец, и отменил заказ на изготовление киоска, отменил заказы на дополнительные булочки и сосиски.” И какое-то время его бизнес продолжал существовать, как и прежде, но затем дела пошли хуже, и в конце концов, этот продавец оказался банкротом. Этот пример является отрицательным. На отношение к ситуации этого продавца повлиял его сын, студент колледжа. В каком-то смысле он сказал, что не существует предпочитаемого будущего, результат- неудача.

Третий пример называется «миля за 4 минуты». Считалось, что невозможно человеку пробежать целую милю менее чем за 4 минуты. В Древней Греции даже пытались использовать различные способы, чтобы помочь бегунам справиться с этим заданием. Они пытались поить бегунов молоком тигриц, думали, что может быть это поможет им бежать быстрее. В другой раз за группой бегунов выпустили несколько львов, но, что бы не пытались сделать - ничего не помогало. Потому на протяжении нескольких тысяч лет человечество считало, что это сделать невозможно. Полагали, что человеческий скелет слишком тяжёлый для такого бега, и человеческие мышцы не способны развивать такую скорость. Всё было до того момента, пока Роберт Бенестер не пробежал милю менее, чем за 4 минуты. Какое было удивление, но это ещё не самое удивительное. Самое

интересное произошло потом, через год: 37 человек пробежали расстояние в одну милю менее, чем за 4 минуты, а ещё через год уже более, чем 300 человек пробежали то же расстояние так же менее, чем за 4 минуты. Что же произошло? Что это? Просто поменялось отношение людей.

Теперь подумайте о себе, своём служении, подумайте о вашей церкви. Какие чувства влияют на ваши отношения? Люди с эмоциональными проблемами на 144% чаще попадают в автомобильные аварии. Я знаю это из своего собственного опыта. Когда я находился в депрессии из-за проблем, создавшихся в моём служении, мой друг психиатр посоветовал мне, чтобы я был очень осторожен. Он сказал: "Из-за того, что всё твоё внимание сосредоточено на происходящем в церкви, ты проявляешь невнимательность в других областях, ты можешь проявить неосторожность, где-то упасть или попасть в автомобильную аварию." Так и произошло в течение следующего месяца. По моей невнимательности произошли две серьёзные ситуации на дороге. Моя машина едва разминулась с другой, когда я выехал на перекрёсток на красный свет. Во втором случае я выехал на встречную полосу, даже не заметив этого. Мои чувства явно мешали мне иметь правильное отношение к происходящему. Ещё один факт. Каждая 5-я жертва несчастного случая со смертельным исходом ссорилась с кем-либо в течение шести часов до аварии.

Сейчас хочу привести высказывание Арнольда Палмера, известного спортсмена: "Если вы думаете, что побеждены, то это так и есть. Если считаете, что не осмелитесь что-то сделать, то и не сделаете. Если вы желаете выиграть, но думаете, что у вас не получится, то почти наверняка так и произойдёт. Жизненные победы далеко не всегда приходят к более сильному или быстрому человеку. Рано или поздно они достанутся тому, кто посчитает, что он сможет достичь успеха." В качестве домашнего задания к этой лекции, попрошу вас подумать: "В каких областях вашей жизни проявляются последствия негативного отношения в настоящее время." Выберите три области и поработайте над ними. Это могут быть ваши чувства, чувства депрессии, это может быть неправильное отношение к тем, кто плохо поступил с вами и очень сильно обидел вас. В ваше сердце вылились эти чувства горечи и ненависти. Может быть, вы желаете, чтобы ваше будущее изменилось к лучшему, но просто не можете поверить в то, что это возможно.

Как изменить ваше отношение? Во-первых, нужно определить чувства, вызывающие проблемы. Во-вторых, определить проблемное поведение, другими словами, как неправильные чувства уже повлияли на вас. В-третьих, нужно определить неправильный образ мышления. В-четвертых, определите, в чём состоит правильное мышление. В-пятых, нужно сделать публичное заявление о приверженности к правильному мышлению. Шестое - разработайте план правильного мышления, включая подотчётность.

Во время лекций, вы часто будете слышать от меня следующую мысль: "Вам необходимо быть в правильных взаимоотношениях с людьми." В моей культуре, хороший консультант может помочь мне пройти через эти обстоятельства и выполнить необходимые действия. Хороший друг может также оказать вам помощь. Возможно, это будет более приемлемо в вашей культуре. Нужен человек, который сможет честно оценить ваши отношения, тот человек, которому вы будете подотчётны. Он может спросить: «Как у вас получается справиться с этой проблемой? Изменяются ли ваши отношения в этой области жизни?» Нужно определить, какая проблема захватывает всё ваше внимание и что можно сделать для того, чтобы это изменить.

Пол Эварсен - американский писатель сказал: "Всё то, что позади нас, и что лежит перед нами - мелочи, по сравнению с тем, что находится внутри нас." Что, или точнее, Кто живёт в нас? Дух Святой, поэтому в нашей жизни может произойти великое. Потому с Божьей помощью и с Его силой, эффективный лидер сделает всё необходимое, потому что имеет правильное отношение к происходящему.