Lider – czy może kochać!?

Zarządzanie | Artykuły / Błażej Kliks, wykładowca WSB

Słowa kardynała Wyszyńskiego – „Ludzie mówią: czas to pieniądz. A ja mówię: czas to miłość!" – są bardzo ważne dla każdego lidera. Chyba, że jest tak zabiegany, że nie ma… czasu nad nimi się pochylić…

Dzisiejsze kariery i praca to wyścig szczurów. Gdziekolwiek się nie przyłoży ucha, można usłyszeć „ciągle brakuje mi czasu", „nie zdążyłem", „dzisiaj nie dam rady", „mam za dużo na głowie"… Wymagane parametry to: lepiej, szybciej, wyżej, mocniej. Wszystko to, aby osiągnąć sukces. Pozycję. Podziw. A ze wszystkiego na końcu mają być… pieniądze! Konkurencja duża. Wielu łasi się na ten sam kawałek sukcesu. Trzeba się spieszyć. Czas to pieniądz. Zawody, w których półmetek jest na OIOM-ie, a finisz na cmentarzu. „Ten manager, który zmarł na zawał, to ile po sobie zostawił? Ile? – wszystko!".

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Słowa kardynała Wyszyńskiego – „Ludzie mówią: czas to pieniądz. A ja mówię: czas to miłość!" – są bardzo ważne dla każdego lidera. Chyba, że jest tak zabiegany, że nie ma… czasu nad nimi się pochylić…

Dzisiejsze kariery i praca to wyścig szczurów. Gdziekolwiek się nie przyłoży ucha, można usłyszeć „ciągle brakuje mi czasu", „nie zdążyłem", „dzisiaj nie dam rady", „mam za dużo na głowie"… Wymagane parametry to: lepiej, szybciej, wyżej, mocniej. Wszystko to, aby osiągnąć sukces. Pozycję. Podziw. A ze wszystkiego na końcu mają być… pieniądze! Konkurencja duża. Wielu łasi się na ten sam kawałek sukcesu. Trzeba się spieszyć. Czas to pieniądz. Zawody, w których półmetek jest na OIOM-ie, a finisz na cmentarzu. „Ten manager, który zmarł na zawał, to ile po sobie zostawił? Ile? – wszystko!".

Pieniędzmi pozycji prawdziwego lidera nie można osiągnąć. To jest krótkotrwały mechanizm wpływu. Szybko przyzwyczaja. Szybko traci siłę. Szybko przegrywa z kontrpropozycjami innych kandydatów. A i tak nie buduje szacunku, uznania, podziwu i chęci naśladowania. Pieniędzmi kupuje się raczej mało lojalnych klakierów. Zespołowo – niepewna inwestycja…



Trzeba więc zdecydować, czy dostępny czas przeznaczyć na zarabianie kolejnych milionów złotych czy gromadzenie wokół siebie kolejnych milionów… przyjaciół.

A gdyby tak w tym pędzie zatrzymać się na chwilę? Przestać patrzeć na swoje wyznaczane co rusz cele, targety,

plany, przestać zdobywać kolejne posady i osiągać kolejne sukcesy? Zawołać „STOP" i … rozejrzeć się dookoła? Zauważyć innych ludzi?

Zauważyć przez duże 'Z".

Nie tylko spostrzec ich istnienie. To robi każdy zawodnik wyścigu… Ogląda się, kto go goni, kto depta po piętach. Trzeba czegoś więcej. Trzeba zauważyć ich sprawy. To, co ich pcha do działania. To, co jest dla nich problemem. Nadzieją. Codziennością. Zmęczeniem. Zabawą. Zobaczyć i jak najlepiej zrozumieć ich świat.

W dzisiejszych czasach nie jest łatwo uruchomić zainteresowanie drugą osobą. Ludzie mają raczej tendencje do opowiadania o sobie. Domagają się uwagi innych osób. Chcą być centrum rozmów, dyskusji. Na portalach społecznościowych zasypują innych informacjami o charakterze 'ja, moje, u mnie, dla mnie, ja, ja, ja"… Są zajęci przede wszystkim sobą (pewnie jakieś statystyki pokazałyby, że dziennie ok. 95% myśli dotyczy nas samych…). Jeżeli już ktoś znajdzie się w kręgu uwagi, to najczęściej dlatego, że jest elementem czyjegoś większego problemu.

Setki, tysiące ludzi wołających „Zainteresujcie się mną! MNĄ!!!".

A więc jest tu poważna praca do wykonania. Nauka szczerego zainteresowania drugą osobą… Do podkreślenia słowo – SZCZEREGO. Zdarza się bowiem, że koncentracja na człowieku ma zupełnie inne podłoże… O którym sam zainteresowany dowiaduje się, stojąc przed lustrem z niepotrzebnym kompletem jakichś „przydasiów" i pytając siebie, po co to kupił…

Aby być dobrym liderem, zainteresowanie powinno wynikać z chęci poznania drugiego człowieka dla samej relacji. Dla lepszego zrozumienia motywów, przekonań. Dla sprawniejszej komunikacji. Dla ukazania gotowości do współpracy. Z zewnątrz można zazwyczaj zauważyć, czego ktoś chce, czego pragnie. Ale to z jego wnętrza będzie wynikało, czego naprawdę potrzebuje. A nie da się dotrzeć w głąb bez zainteresowania, przedostać się przez hałdy obronnych informacji i zaciemnione wąskie drogi do prawdy.

Wszyscy są uczeni ukrywać swoje życie, nie umieją za to dopytywać się rozmówców o szczegóły. Płytkie rozmowy mają opanowane do perfekcji. Głębsza wnikliwość to za duży wysiłek. A zainteresowanie i niesienie niezbędnego wsparcia wymaga pracy. Konieczne jest odłożenie na bok swoich spraw. Konieczna jest zmiana harmonogramu, zaplanowanego co do minuty. Zmiana priorytetów, nastawionych dotychczas głównie na siebie. Potrzebny jest przede wszystkim czas. Bo tak na szybko to nie będzie efektów. Raczej defekty… w relacji, w komunikacji.

Także i nastawienie powinno się zmienić – warto okazać entuzjazm i radość ze spotkania. Gdy zauważa się w drugim człowieku bogactwo jego życia, ciekawe historie, nieznane jeszcze pomysły na życie, zabawne historie i smutne przestrogi, wówczas naturalną reakcją jest zadowolenie z możliwości kontaktu. Czekając na czyjąś historię, całe ciało pokazuje… szczere zainteresowanie. Wyrażone postawą, tonem głosu, tempem mówienia…

Zaangażowani w relację rozmówcy są dociekliwi. Dyskutują, ale bez agresji… Bardziej, aby wyjaśnić cudzy punkt widzenia niż narzucić swój własny. Obie strony są wtedy razem. A nawet bardziej – słuchacz coraz swobodniej porusza się po świecie mówiącego…

Czyż sami tego nie lubimy, gdy tak jesteśmy traktowani?

Nie ma zarządzania czasem. Jest zarządzanie życiem. Jego fragmentami, które – gdy miną – już nie wrócą… Za każdym razem, gdy ktoś podejmuje decyzje, wybiera ostatecznie taką, dla której gotów jest oddać kawałek

swojego życia. I – jak pokazują badania (R.Waldinger, Harvard) – to właśnie relacje są ostatecznie najwyżej notowanymi inwestycjami... Długoterminowymi...

Bo czas to miłość...

Pytania:

- Jak dużo rozmowy poświęcasz na mówienie o sobie i na słuchanie innych?

- Co interesuje Ciebie w innych ludziach? Czym chciałbyś podzielić się z innymi? Co i dla kogo jest ważne?

- Jak się czujesz, gdy inni wyrażają zainteresowanie Twoimi sprawami?

- Co chciałbyś u siebie poprawić w budowaniu szczerego zainteresowania innymi?

- Ile masz jeszcze czasu na to, aby zwlekać z budowaniem relacji z innymi ludźmi?

--

Błażej Kliks - wykładowca Wyższych Szkół Bankowych, trener i coach, inżynier, członek rady nadzorczej w spółce akcyjnej, samodzielny przedsiębiorca, właściciel firmy SKILL-K oferującej – obok rozwiązań z branży IT/automatyki - usługi szkoleniowe i coachingowe z zakresu umiejętności biznesowych, prowadzone w formie interaktywnych warsztatów i treningów.