Lider – wrócić na tarczy, a jednak z tarczą

Zarządzanie | Artykuły / Błażej Kliks, wykładowca WSB

Przyimek "mój" ma bardzo duże znaczenie. Głównie dla posiadacza tego, co po przyimku następuje. Odmieniany na wszystkie sposoby. Ludzie bardzo chętnie mówią – mój dom, mój samochód, mój komputer. W biznesie nie jest inaczej. Moja firma – to słowa, które padają z ust zarówno właścicieli poszczególnych przedsiębiorstw, jak i pracowników. Przy czym w tym drugim przypadku dzieje się tak tylko wtedy, kiedy czują się firmie potrzebni i się realizują.

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Przyimek "mój" ma bardzo duże znaczenie. Głównie dla posiadacza tego, co po przyimku następuje. Odmieniany na wszystkie sposoby. Ludzie bardzo chętnie mówią – mój dom, mój samochód, mój komputer. W biznesie nie jest inaczej. Moja firma – to słowa, które padają z ust zarówno właścicieli poszczególnych przedsiębiorstw, jak i pracowników. Przy czym w tym drugim przypadku dzieje się tak tylko wtedy, kiedy czują się firmie potrzebni i się realizują.

W czasie szkoleń i organizowanych zajęć już po pierwszej przerwie pojawia się postrzeganie – to moje miejsce! W sali, którą uczestnik za parę godzin opuści...

Mój pies. Mój kot. I moje rybki. Są moją własnością...

Moja żona i mój mąż. Hm... ciekawe, czy w ujęciu do ludzi można z tego zwrotu wnioskować o czyimś poddaństwie, wręcz zgodzie do przedmiotowego traktowania? Oczywiście – tutaj „mój" oznacza relację, nie posiadanie. „Mój syn zrobił pierwszy kroczek", ale „Twój syn narobił w pieluszki...".

O, o! to jest ciekawy wątek – moja drużyna. Czy zawsze? Przynależność idoli zależna od ich postępowań. „My wygraliśmy" – moja drużyna. „Oni znowu przegrali!" – już nie jest moja...

Z obserwacji wynika, że dużo rzadziej ludzie mówią: moja wina, mój błąd. W świecie biznesu to prawie jak wyrok na siebie... A przecież właśnie takie podejście pozwala na otrzymanie większej sympatii niż perfekcyjna wiedza czy idealne umiejętności. Cóż – lubimy, gdy inni – zupełnie, jak my – też są trochę nieudolni. Niektórzy pracujący z ludźmi potrafią świadomie używać mechanizmu ułomności – wizyta u psychologa, którego dyplomy pokrywają kilometry kwadratowe ścian, jest o wiele sympatyczniejsza, gdy – witając nas – wyleje

herbatę czy potknie się o krzesło… Uff – czyli też jest człowiekiem… Myślicie, że to był przypadek?

Niemniej liczba zwrotów następujących po słowie „mój" jest nieograniczona… Obejmuje świat materialny i niematerialny. Przywiązanie do posiadania jest tak duże, że wchodzi w niejedną teorię motywacji i wartościowania.

Oznacza to, że każdy z nas jest przywiązany do tego, co uważa za swoją własność, swoją pozytywną cechę, zaletę, umiejętność. Choć i w ostateczności, z braku takich zasobów, można posłużyć się zaletami kogoś innego – „mój wnuczek zrobił to i tamto… A Twój – nie!"

Nikt z nas nie lubi, gdy mu się odbiera jego własność. Lub inaczej. Nikt, kto się tego jeszcze nie nauczył, nie lubi tracić tego, co już uznał za swoje. John Eldredge, amerykański pisarz, obserwował kiedyś swojego syna, który rozpakowywał urodzinowe prezenty w otoczeniu innych dzieci. A one – jak to dzieci. Choć to nie ich święto, też chciały dostać te same podarunki. Żona, Stasi, zaczęła prosić syna, aby podzielił się z gośćmi. A John, widząc jego opór, nagle zrozumiał, że zanim nauczy go dzielenia się, najpierw musi nauczyć go… posiadania. Z tą wiedzą – zyska dystans. Do brania. Do dawania. Do tracenia…

W świecie przesyconym walką o pozycję, karierę, ale i miejsce w społeczeństwie, jest coś, czego tracić nie lubimy wyjątkowo bardzo. Coś, co jest przy nas zawsze, co pielęgnujemy, rozwijamy, dbamy o to, jak o małe dziecko. Coś, za co gotowi jesteśmy nierzadko zginąć. Również dosłownie… To nasze zdanie. Nasze prawo do własnego osądu, naszego poznania, naszej wiedzy o świecie i sobie. Nasze przekonanie, interpretacja rzeczywistości, którą traktujemy jak prawdę ostateczną.

Czasem tylko jesteśmy zdziwieni, że inni nie podzielają tej opinii. Ale nie przeszkadza to w dalszym jej pielęgnowaniu i roztaczaniu nad nią troski.

Przywiązanie do swojego zdania jest tak duże, że gdy usłyszymy inną osobę wypowiadającą odmienne przekonanie, natychmiast rodzi się w nas bunt. Potrzeba przywrócenia ładu w świecie. Potrzeba pouczenia, wyprostowania spaczonego poglądu drugiego człowieka. Stajemy się misjonarzami, których celem jest nawrócenie niewiernego…

Zderzają się dwa „moje" światy. Strony zaczynają spierać się na argumenty. To dobrze. To jest normalna naukowa dyskusja. Choć też często im więcej otrzymujemy kontrargumentów, tym mocniej zasklepiamy się w naszym osądzie. Co – oczywiście – tym bardziej rozjusza oponenta.

Po chwili pojawiają się emocje. Nerwy. Logika, badania, doświadczenia, nie mają znaczenia. Dyskusja nie ma znaczenia. Prawie nic już nie ma znaczenia. Liczy się już tylko wyprowadzenie drugiej strony z oczywistego błędu… Zaczyna się kłótnia.

W jej efekcie jedna strona zawsze wygra. Na głos obwieści światu swój sukces. Tymczasem druga zamknie się w sobie. Na pewno nie zgodzi się z rywalem. Zagryzie wargi, sponiewierana i ośmieszona, wycofa się do swojego świata. Taka przegrana.

Wspomnijmy ludzi, którzy byli liderami w naszych grupach. Zawodowych, sportowych, duchowych, politycznych (tutaj kłótnie to podstawa bytu… Nie liczy się meritum – wczoraj mówiłem A, dzisiaj jestem jego przeciwnikiem. Tutaj liczy się zniszczenie przeciwnika…). Jak wielu z tych, którzy przewodzili innym, wspierało swoją pozycję kłótnią?! A jeżeli tak było – jak długo wytrwali na swoim stanowisku? Jak długo podwładni ścierpieli takich przełożonych?

Osoba aspirująca do miana lidera ma swoje zdanie. I jest jego pewna. Nauczyła się być wierna swoim ideom. Nauczyła się z nimi świadomie żyć. Ale osoba taka pozwala też innym mieć swoje zdanie. Dyskutuje? – owszem. Kłóci się? – nigdy!

Bo dobry lider wie, że nie da się wygrać kłótni.

Można ją wygrać. Ale i tak się wtedy przegra.

To co robić? Unikać emocjonalnych sporów. Dwie osoby nigdy się pokłócą, gdy jedna z nich tego nie chce... Wtedy obie mają szansę wrócić z tarczą...

Pytania:

- Przypomnij sobie swoją ostatnią wygraną kłótnię. Jak długo cieszyłeś się ze zwycięstwa? Co zaobserwowałeś u swojego oponenta? Jakie mógł mieć wtedy odczucia? Jak to wpłynęło na waszą relację?

- Przypomnij sobie swoją ostatnią przegraną kłótnię. Czy przyjąłeś po niej punkt widzenia rywala? Jakie było Twoje nastawienie do niego? Jakie emocje wyzwoliła w Tobie ta kłótnia?

- Po czym możesz u siebie poznać, że emocje zaczynają nad Tobą panować? Co się pod nimi kryje?

- Co stracisz, gdy pozwolisz rywalowi zachować swoje zdanie? A co możesz zyskać?

--

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.