

Как добиться результата в любом деле

Принципы, которые помогут тебе и твоей организации реализовать свой потенциал

"Тем прославится Отец Мой, если вы принесете много плода и будете Моими учениками"

(Евангелие от Иоанна 15:8)

"Где нет волов, там ясли пусты; а много прибили от силы волов."

(Книга Притч 14:4)

БИБЛЕЙСКОЕ
ОСНОВАНИЕ

Цель нашей организации – не в том, чтобы производить впечатление, проводить собрания и сохранять себя. Цель ее в том, чтобы добиваться результатов: приносить плод, осуществляя ту миссию, что доверил нам Бог. Мы, лидеры, призваны своими делами сделать лучше мир, в котором мы живем, и увеличить численность населения на небесах.

Для этого, конечно, нужно много работать, но только много работать – еще не гарантия, что ты добьешься значительных результатов. Деятельность сама по себе – не всегда достижение. Нужно научиться работать не больше, а эффективнее. На этом уроке мы изучим некоторые опробованные способы, позволяющие добиться того, чтобы люди, которые трудятся в вашей организации, выполняли ее задачи. Кто-то сказал однажды: "Мир мало заботит, что человек *знает* – его интересует, что человек *делает*".

Принципы и практические способы, которые помогают добиваться результата

1. Делается то, о чем _____.

Для начала лидеры должны послушать, о чем говорят между собой люди. Что они не перестают обсуждать? Что бы это ни было – в этом-то они и заинтересованы. Хорошие лидеры умеют создавать определенную атмосферу с помощью слов, которые внушают людям "идею". Эта "идея" говорит о вашей высшей цели или миссии, что бы это ни было.

Слова вызывают определенные чувства и отношение. А ведь именно чувства и отношение побуждают людей к действиям. Вспомните, как различные компании стараются побудить покупателей приобрести свою продукцию. Самые эффективные из них выразили свою идею простыми и легко запоминающимися словами.

Как помочь людям запомнить, что мы говорим

- а. Взаимоотношения – Кто это говорит?
(Коммуникация в переводе с латинского означает "общая почва".)
- б. Повторение – Насколько часто это говорится?
(Маркетологи знают, что человек должен услышать о товаре минимум восемь раз.)
- в. Уместность – Соотносится ли это с жизнью? Уместно ли это?
(Люди прислушиваются к тому, что напрямую относится к ним.)
- г. Ответная реакция – Делаю ли я то, что говорится?
(Люди запоминают 10% услышанного и 70% показанного на примере.)

2. Делается то, чему _____.

Чтобы хорошо выполнить работу, необходимо уметь ее делать. Большинство людей боятся сами включиться в служение, потому что им не хватает уверенности. А уверенности не хватает по причине недостаточной практической подготовки.

Почему люди не показывают в работе хороших результатов

- а. Не знают, _____ надо делать.
- б. Не знают, _____ это делать.
- в. Не знают, _____ им это делать.
- г. Есть обстоятельства, которые им _____.

Первые три из четырех причин связаны с тренировкой и практическим обучением. Идеальный тренер – это тот, кто уже выполнял ту же задачу и знает, "что" и "как" делать. Также он понимает, какое "зачем" стоит за этой задачей. У такого человека люди будут учиться естественным образом. Книга Притч 13:21 гласит: *"Общающийся с мудрыми будет мудр, а кто дружит с глупыми, развратится"*.

Несколько рекомендаций по подготовке людей

- а. Хорошо выбирай людей.
- б. Хорошо относись к людям.
- в. Дай им инструменты, в которых они нуждаются.
- г. Покажи им, как использовать эти инструменты.
- д. Дай им знать, чего ты от них ожидаешь.
- е. Наблюдай за ними и прислушивайся к ним.
- ж. Не оставляй их, пока они не достигнут успеха.
- з. Систематически проверяй, как идут дела.
- и. Постоянно выказывай ободрение и поддержку.
- к. Совместно с человеком, которого ты обучаешь, выберите, кого, в свою очередь, мог бы обучать он сам.

**КЛЮЧЕВЫЕ
МОМЕНТЫ**

3. Делается то, что поддается _____.

Генри Лонгфелло писал: "Мы судим о себе на основании того, на что чувствуем себя способными, другие же судят о нас на основании того, что мы сделали". Будучи лидером, ты очень скоро обнаружишь, что люди определяют для себя, что важно, на основании того, уделяешь ли ты время измерению и оценке результатов в этих областях.

Каждый день всю свою сознательную жизнь Бенджамин Франклин специально выделял время для того, чтобы ответить на два вопроса. Утром он спрашивал себя: "Что хорошего я должен сегодня сделать?" А вечером: "Что хорошего я сегодня сделал?"

Наши цели должны быть:

- | | |
|----------|----------|
| а. _____ | г. _____ |
| б. _____ | д. _____ |
| в. _____ | е. _____ |

4. Делается то, с чем _____.

Писатель и публицист Юджин Хабекер заметил: "Всякий раз, когда я испытываю искушение ничего не делать в щекотливой ситуации, связанной с людьми, я задаюсь вопросом: 'Почему я не хочу идти на конфронтацию? Потому что не хочу создавать себе лишних неудобств или потому что так будет лучше для организации?' Если я делаю то, что удобно мне, я обкрадываю организацию. Если то, что полезно для организации, по счастливой случайности совпадает с тем, что удобно мне, – замечательно. Но если я безответственно попустительствую безответственности, мне следует помнить, что зло, помноженное на зло, никогда не даст в результате добро".

В случае конфронтации проверь себя:

- а. Сразу ли я пошел на конфронтацию?
- б. Отделил ли я личность человека от его неправильных действий?
- в. Разбирался ли я исключительно с тем, что человек способен изменить?
- г. Не был ли я заранее непререкаемо убежден в его виновности?
- д. Был ли я конкретен?
- е. Удалось ли мне избежать сарказма?
- ж. Избегал ли я слов вроде "всегда" и "никогда"?
- з. Говорил ли я ему, что чувствую я сам из-за его неправильных действий?
- и. Предложил ли я ему план выхода из сложившейся проблемы?
- к. Поддержал ли я его как личность и как друга?

ЗАГЛЯНИ В
СВОЕ СЕРДЦЕ

5. Делается то, что _____.

Люди хорошо реагируют, когда слышат отзывы о своей работе и получают за нее вознаграждение. Все мы любим видеть результаты своих усилий, и часть этого результата – добрые слова тех, с кем мы работаем вместе. Но необходимо помнить о том, что вознаграждаются РЕЗУЛЬТАТЫ, а не просто усилия.

Награды могут быть различными. Обычно это словесное или материальное поощрение. Обрати внимание на следующие рекомендации о том, как правильно хвалить людей.

Как хвалить:

- а. Будь искренним.
- б. Ищи возможности похвалить.
- в. Начиная первым.
- г. Хвали с глазу на глаз.
- д. Хвали на людях.
- е. Говори конкретно и по существу.
- ж. Не забывай подкрепить слова делами.
- з. Выражай похвалу письменно.

Вопрос: Какие из этих принципов ты применяешь на практике?

Подведем итог

Если ты хочешь, чтобы возглавляемая тобой организация приносила плод, тебе необходимо знать и применять на практике пять вышеуказанных принципов. А теперь рассмотрим еще несколько шагов, которые помогают организации стать не просто эффективной, а превосходной.

Секреты организации, показывающей превосходные результаты

1. Цени _____.

В прошлые века существовал почетный титул: "Ваше превосходительство". Слово "превосходный" – того же корня. Оба они происходят от слова "превосходить", что значит – быть выше среднего.

КЛЮЧЕВЫЕ
МОМЕНТЫ

2. Не успокаивайся на _____.

Превосходство достигается, если ты заботаешься о деле больше, чем другие считают разумным, рискуешь больше, чем другие считают допустимым, мечтаешь больше, чем другие считают практичным, ожидаешь больше, чем другие считают возможным, и работаешь больше, чем другие считают необходимым.

3. Не пренебрегай _____.

Есть пословица: "Дьявол кроется в мелочах". Имеется в виду, что с главной идеей, которую ты пытаешься осуществить, обычно нет проблем: они возникают, как только ты начинаешь разбираться с деталями. Лидеры, управляющие превосходными организациями, обращают внимание на детали.

4. Будь глубоко _____ достижению превосходства.

Создавая различные подразделения в служении, не допускай, чтобы хоть какое-то из них скатилось до среднего уровня. Пусть каждое из них стремится к совершенству. Средний уровень применительно к альпинистам означает середину горного склона. Представьте себе скалолаза, который остановился на середине пути к вершине... и радостный и довольный повернул назад.

5. Будь _____.

Чтобы достичь превосходных результатов, следует заботиться не только о реальных достижениях, но и о том, как они воспринимаются. Если люди видят твои достижения, но не верят в цельность и порядочность твоего характера – это обесценивает твои достижения. Нельзя приносить в жертву порядочность ради достижения результата.

6. Выказывай другим искреннее _____.

Превосходство требует, чтобы лидеры проявляли уважение. Если лидер добивается результатов, но при этом отсутствует уважение – это вредит его репутации. Превосходные лидеры вызывают уважение сами – и проявляют его по отношению к остальным.

7. Проходи _____ поприще.

Иисус говорил: если кто попросит пройти одно поприще, иди с ним два. Это значит – превзойти ожидания и пойти дальше, чем остальные считают обычным и нормальным. Люди запоминают тех, кто удивил их подобным образом.

8. Никогда не переставай _____.

Лидеры понимают, что для роста необходимы изменения. И начинаются они с самосовершенствования. Самосовершенствование – это признак лидера, а не последователя. Постоянное самосовершенствование – единственный способ оставаться лидером.

9. Всегда выкладывайся на _____.

Лидеры – посвященные люди. По степени преданности делу люди подразделяются на четыре типа:

- а. Те, кто отлынивают от него – не принимают решений, не ставят целей, а только ищут отговорки.
- б. Те, кто откладывают его – не уверены в будущем, поэтому так ничего никогда и не начинают.
- в. Те, кто отступают от него – начинают, но, когда приходят трудности, опускают руки.
- г. Те, кто отдаются ему – ставят цели и выкладываются до предела, чтобы достичь их, чего бы это ни стоило.

10. Не делай косметических ремонтов; ремонтируй _____.

Когда возникает проблема, не пытайся по-быстрому залатать дыру первым попавшимся способом. Избегай скороспелых непродуманных решений. Часто они указывают на кратчайший поверхностный путь, а настоящая глубинная причина проблемы остается незатронутой. Надо ставить цель не просто поскорее подправить дело до следующего раза, а исправить проблему и сделать все правильно с заделом на будущее.

11. Посвящай себя тому, что делаешь _____.

Если хочешь не просто руководить, а руководить превосходно, определи, что делаешь лучше всего и сосредоточься на этом. Твое служение не в состоянии восполнить всех нужд, имеющихся на этой земле. Лидеры могут браться за любое дело, но не в состоянии сделать все. Найди, в чем ты силен, и уделяй этому основное внимание.

12. Не уходи от _____ момента или положения.

Лидерство испытывается, когда становится по-настоящему жарко. Тут-то и становится видно, из какого теста ты сделан. Когда попадаешь в трудную ситуацию, принимай это как должное – и принимай с радостью. Пойми, что это – часть лидерства. Ищи варианты выхода из кризиса. Уповай на Бога. Ожидай, что решение обязательно придет.

13. Будь _____ в поступках на протяжении всей своей жизни.

Превосходство – не разовое явление, это устоявшийся и последовательный стиль жизни. Не удовлетворяйся тем, что достиг превосходства в какой-то части своего служения. Хорошую репутацию на одном достижении в истории организации не построить. Пусть достижение превосходства станет для тебя образом жизни.

14. Делай все, как для _____.

В Послании к Колоссянам 3:23-24 нас призывают делать все от души, как для Господа, а не для людей, зная, что в награду мы получим наследие от Него.

"Итак, братия мои возлюбленные, будьте тверды, непоколебимы, всегда преуспевайте в деле Господнем, зная, что труд ваш не тщетен пред Господом" (1 Послание к Коринфянам 15:58).

САМООЦЕНКА: Чего на данном этапе достигло твое служение?

Что необходимо улучшить?

ПРИМЕНЕНИЕ: Какие принципы, позволяющие доводить дело до конца, тебе нужно начать применять?

Что ты будешь делать?

Что конкретно ты предпримешь, чтобы овладеть ключами к достижению превосходства?

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ОТВЕТЫ

ОТВЕТЫ – РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ 5:

Урок 4: Как добиться результата в любом деле

Принципы и практические способы, которые помогают добиваться результата

1. ГОВОРЯТ
2. ОБУЧАЮТ НА ПРАКТИКЕ

Почему люди не показывают в работе хороших результатов

- а. ЧТО
 - б. КАК
 - в. ЗАЧЕМ
 - г. НЕПОДВЛАСТНЫ
3. ИЗМЕРЕНИЮ

Наши цели должны быть:

 - а. КОНКРЕТНЫМИ
 - б. ИЗМЕРИМЫМИ
 - в. ДОСТИЖИМЫМИ
 - г. УМЕСТНЫМИ
 - д. ПОДДАЮЩИМИСЯ ПЕРЕДАЧЕ
 - е. БИБЛЕЙСКИМИ
 4. РАЗБИРАЮТСЯ ПУТЕМ КОНФРОНТАЦИИ
 5. ВОЗНАГРАЖДАЕТСЯ

Секреты организации, показывающей превосходные результаты

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| 1. <u>ПРЕВОСХОДНОЕ</u> | 8. <u>СОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ</u> |
| 2. <u>ПОСРЕДСТВЕННОСТИ</u> | 9. <u>110%</u> |
| 3. <u>ДЕТАЛЯМИ</u> | 10. <u>КАПИТАЛЬНО</u> |
| 4. <u>ПРЕДАН</u> | 11. <u>ЛУЧШЕ ВСЕГО</u> |
| 5. <u>ПОРЯДОЧНЫМ</u> | 12. <u>ДАВЛЕНИЯ</u> |
| 6. <u>УВАЖЕНИЕ</u> | 13. <u>ПОСЛЕДОВАТЕЛЕН</u> |
| 7. <u>ВТОРОЕ</u> | 14. <u>ГОСПОДА</u> |