

Навыки мышления

01. Позитивное лидерство
02. Ответственность
03. Высокие устремления
04. Смелость
05. Умение приспосабливаться
06. Удача в ваших руках
07. Как справиться со стрессом
08. Честность
09. Самосознание
10. Стремление к победе

01. Позитивное лидерство

В нижних эшелонах многих организаций нет недостатка в цинизме. Тут вы найдете немало циничных младших и средних менеджеров, которые такими и останутся: циничными и младшими. Наше исследование не выявило ни одного эффективного лидера, который цинично относился бы к своей работе, организации, себе и своей жизни. Все они позитивно относятся ко всему, что их окружает.

Позитив не имеет ничего общего с лозунгом хиппи «не парься, будь счастлив». Позитивное лидерство – образ мыслей, при котором:

- смотришь в будущее, а не в прошлое;
- нацелен на действие, а не только на анализ;
- видишь возможности, а не только проблемы;
- контролируешь ситуацию, а не она тебя;

- ищешь решения и пути развития, а не миришься с текущим положением дел.

Для некоторых людей такое поведение естественно. Остальным же не стоит сокрушаться: этому можно научиться. Подумайте, какие вопросы из табл. 1 принесут пользу в тяжелой ситуации. Задавайте эти вопросы чаще, и вы станете позитивным и успешным лидером.

Таблица 1. Правильные вопросы

Мышление лидера	Мышление ведомого
Какие решения/возможности/пути можно найти?	Что не получилось?
Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы контролировать ситуацию и не стоять на месте?	Почему я попал в такое положение?
Чья поддержка мне нужна и как ее добиться?	Кто заварил эту кашу? И кто будет ее расхлебывать?
Чему я могу научиться?	Как мне избежать обвинений?

В ходе исследования мы нашли множество выдающихся лидеров, обладающих позитивным мышлением. Приведем несколько примеров.

- Поджигатель спалил одно крыло школы. Директор увидела в этом прекрасную возможность провести ремонт и перестроить здание так, как она планировала, а страховая компания все оплатит. Насколько мы знаем, поджог устроила не она.
- Японский филиал транснациональной корпорации терял по \$2 млн в год, и люди боялись лишиться работы. Лидер

филиала убедил главный офис вкладывать по \$2 млн ежегодно в развитие этого филиала. Главный офис был в восторге от идеи. Убытки (это всегда плохо) волшебным образом превратились в инвестиции (а это хорошо), и все были счастливы.

- Политик ездил на встречи с избирателями и каждый раз старался сказать людям что-то приятное. Один человек представился как ростовщик; что на это сказать? «Замечательно... именно с ростовщичества началась банковская система сотни лет назад... и до сих пор вы единственные, кто предоставляет банковские услуги беднякам. На ваших плечах лежит очень важная, историческая функция». Одним голосом больше от довольного ростовщика.

Циничные менеджеры младшего и среднего звена такими и останутся: циничными и младшими.