

Zatrzymaj się! Patrz! Słuchaj!

Jeden z najbardziej wybijających się ludzi z branży ubezpieczeniowej na Zachodnim Wybrzeżu miał właśnie wstać i przemówić do bardzo wysublimowanej elity miejskiej na konwencji brokerów ubezpieczeniowych w San Jose. Został przedstawiony jako „super sprzedawca.” Atmosfera wypetniała się ekscytacją i oczekiwaniem. „Super sprzedawca” właśnie miał wyjawić wszystkie sekrety swojego sukcesu. Kiedy w końcu powstał, aby przemówić, większość obecnych była rozczarowana jego postacią. Wyglądał tak, jakby był cały „wygnieciony”. Stał swobodnie, opierając się o róg stołu, z jedną ręką w kieszeni i z lekko rozluźnionym krawatem.

Jednak to właśnie ten mężczyzna sprzedał więcej ubezpieczeń niż ktokolwiek na sali.

— Tak naprawdę to nie mam wiele do powiedzenia— zaczął powoli, a jego głos zabrzmiał jak mowa Willa Rogersa.— Zajmę wam tylko kilka minut. Wiem, że wszyscy dużo mówią o tym, jak wiele ubezpieczeń sprzedałem, ale kiedy zaczynałem pracę w tej branży kilka lat temu, miałem przyjaciela, który odnosił wielkie sukcesy i dał mi wtedy jedną radę. W każdym działaniu po prostu się nią kierowałem.

Wszyscy nachyliли się, czekając na elokwentnie przedstawioną prawdę z dziedziny teorii motywacji.

— Mój przyjaciel powiedział mi coś takiego — ciągnął dalej mówca — Możesz sprawić, że człowiek zrobi wszystko, co mu zasugerujesz, jeśli tylko będziesz go słuchał wystarczająco długo. Kiedy

z kimś umawiam się na rozmowę, słucham go. Gdy trwa ona już dość długo, po prostu mówię: „Tak. Mógłbyś się tutaj podpisać?” A on się podpisuje. Kiedy zadasz wystarczająco dużo pytań i słuchasz wystarczająco długo, nadchodzi twoja kolej, żeby coś powiedzieć. Wszystko, co wtedy musisz zrobić, to poprosić o podpis.

Po tym stwierdzeniu usiadł.

Niektórzy ludzie lubią mówić. Inni lubią słuchać. Ten, kto słucha, zanim zacznie mówić, wygrywa. Przedstawiony handlowiec zrobił po prostu coś takiego — we własne słowa ubrał podstawową i prosił zasadę sprzedaży: „Słuchaj tak długo, aż dowiesz się jaka jest potrzeba, a potem po prostu ją zaspokój”.

Gdy zona odczuwa jakąś potrzebę, to mąż powinien wystuchać jej słów do tego momentu, aż zrozumie, w czym tkwi problem. Słuchanie nie jest wybiórczą funkcją pewnych organów w twoim ciele, której istnienie uświadomiasz sobie od czasu do czasu.

Słuchanie jest służbą.

Bóg często wypowiada w swoim Słowie następujące zdanie: „*Kto ma uszy do słuchania, niech słucha.*” Pan przykłada więc potężną wagę do słuchania.

Człowiek, któremu zaleciłem, aby słuchał słów córki przez trzydzieści dni, nauczył się w nieco trudniejszy sposób prawdy, że czynność ta jest kluczem do pełnienia służby ojca w rodzinie. Kiedy wypełnił postawiony mu warunek, powiedział mi, że nigdy w życiu nie czuł się bardziej kazondzieją niż w tamtym czasie. Ten dziwny eksperyment udowodnił tezę: mężczyźni muszą nauczyć się słuchać.

Biblia mówi nam, że musimy studiować Słowo Boże, abyśmy pomyślnie przechodzili przez próby. Jako mężczyźni powinniśmy także „studiować” nasze żony i dzieci w świetle Bożego Słowa. Potrzebujemy ich słuchać, aby dowiedzieć się od nich pewnych rzeczy. Czynność ta jest bowiem pierwszym krokiem do usługiwania im.

Ostatnie badania opinii społecznej ukazały następujące fakty: siedemdziesiąt pięć procent badanych mężczyzn wyznało ankietarom,

że ich małżeństwa są dobre. Natomiast tylko dwadzieścia pięć procent z nich mężczyźni odpowiedziało w ten sam sposób.

Wniosek jest zaskakujący: połowa mężczyzn, którzy mają problemy małżeńskie, nie jest świadoma tego faktu! Dlaczego? Nie słuchają tego, co mają im do powiedzenia ich żony. Nie studiują słów i zachowań swojego partnera. Nie wyszkalili się w przedmiocie wyjątkowości swojej małżonki, jej potrzeb, wewnętrznych tęsknot, prognozy satysfakcji.

Ogromne przedsiębiorstwa wydają niezliczone miliony dolarów tylko w tym celu, aby nauczyć swoją kadrę kierowniczą, jak dobrze słuchać. Bez tej umiejętności niemożliwe jest zlokalizowanie danej potrzeby.

Spędzałem w życiu tysiące godzin na poradnictwie — podczas większości z nich, niesieły, walcząc ze snem — jednak służba ta, to nie innego, jak wyższa forma słuchania. W większości przypadków słuchanie ciągnie się, dopóki osoba nie przejdzie przez wszystkie poziomy życia i w końcu zacznie odkrywać dziedzinę, które nigdy do tej pory nie ujrzaly światła. Tak samo, jak wyróżniony sprzedawca ubezpieczeń, doradca musi słuchać wystarczająco długo, aby odkryć konkretną potrzebę.

Mężczyzna w domu jest przywódcą, zarządcą, kapłanem, kazondzieją — doradcą. Musi on być dla swojej rodziny wszystkim tym, czym Chrystus jest dla Kościoła.

Nigdzie nie znajdziesz wypunktowanego zakresu jego obowiązków.

Dlatego właśnie potrzeba tu prawdziwego mężczyzny.

Dlatego też potrzebujesz zmaksymalizowania swojej męskości.

Mężczyźni i kobiety różnią się. Naprawdę bardzo się różnią.

Na przykład mężczyźni — mówiąc w kategoriach gazet — koncentrują się na nagłówkach, kobiety natomiast zwracają uwagę na

tekst artykułu.

Przeleciałem przez cały kontynent, a potem jechałem kilka godzin samochodem, żeby zobaczyć w szpitalu moją nową wnuczkę. Kiedy ją ujrzałem, obejrzałem dziecko dokładnie z każdej strony. Moja wnuczka: rączki, nóżki, oczy, nos, usta. Miała wszystko na swoim miejscu. Jeśli chodzi o mnie, to mi całkiem wystarczyło. Byłem gotowy do powrotu.

Ja tak, ale nie moja żona i córka! Pół godziny później w dalszym ciągu sprzedazy długość jej rzes, kształt paznokci, gładkość skóry, jak gdyby szyba, za którą stał się, była zrobiona ze szkła powiększającego.

Tekst. Jeszcze więcej tekstu.

Mężczyzna wraca z pracy do domu. Żona pyta:

— Jak ci dzisiaj minął dzień?

— W porządku.

— Co robiłeś?

— Pracowałem.

— Udało ci się coś sprzedać?

— Kontrakt z Sears'em.

— Ten, nad którym pracowałeś przez sześć ostatnich miesięcy?

— Taaa...

— Czy to znaczy, że teraz dostaniesz prowizję?

— Taaa...

— A ile?

— Nie wiem. O rany, przestań zadawać tyle pytań!

Ona oczekuje treści, a on daje jej tylko nagłówki.

Jednak mówienie o szczegółach wchodzi w skład twojej służby. Żona chce znać pewne fakty i żeby jej usłużyć, musisz przekazać szczegółową treść.

Bohater powyższego dialogu popełnia grzech pomijania.

Grzech ten leży u podstaw zachowania wszystkich ludzi.

Jedynym powodem twojego złego postępowania jest fakt, że nie postępujesz dobrze.

Kiedyś słyszałem, jak pewien ewangelista mówił do zgromadzonych osób, że mogą pójść do piekła, jeśli będą robić pewne rzeczy, na

przykład pić alkohol, popełniać cudzołóstwa i wykonywać inne podobne czyny. Jednak ludzie nie idą na wieczne oddzielenie od Boga z powodu tego, co robią, a z powodu tego, czego nie robią.

Grzesznik skazuje się na piekło dlatego, że czegoś nie zrobił: nie uwierzył w Pana Jezusa Chrystusa i nie przyjął Go jako swojego Zbawiciela. Ten grzech pominięcia — niewiary i nieprzyjęcia Jezusa — jest podstawą wiecznego oddzielenia od Boga.

Nie przyjąwszy nowego narodzenia — nie przyjąwszy Ducha Jezusa Chrystusa do swojego życia — człowiek kończy w różnego rodzaju odstępstwie i wciąż powtarzających się grzechach. Ta prosta zasada ma wieczne znaczenie i konsekwencje.

Jednak grzech pomijania posiada również swój codzienny wymiar i będzie cię przesładował tak długo, aż czegoś z nim nie zrobisz.

Frustracje kobiet z powodu mężczyźni nie są spowodowane tym, co mężczyźni robią, ale tym, czego nie robią. Mężowie nie pakują się w problemy, kiedy naprawiają w domu drzwi wejściowe czy ciekawy kran. Mają jednakże poważne kłopoty, kiedy tego nie czynią.

Gdybyśmy podejmowali tylko właściwe decyzje i czynili tylko dobre rzeczy w każdej chwili naszego dnia, nigdy nie uczynilibyśmy nic złego. Jeśli nie mamy zwycięstwa w napełnianiu się Bożymi myślami i niebiańskimi prawdami i nie udaje nam się rozmyślać nad tym, co prawdziwe, to tysiące przeróżnego rodzaju brudów będzie się wlać do naszego życia.

Każdy mężczyzna musi walczyć z grzechem lekceważenia. Każdy mężczyzna musi usługiwać swojej rodzinie, wysłuchując wszystkich domowników. Potrzebuje on w tym celu rozwinąć sztukę słuchania, aby wiedzieć, jakie są ich potrzeby i wtedy pomóc je zaspokoić.

Kiedy komunikacja zanika, następuje niormalny stan. Jeśli nie zostanie on skorygowany, ostatecznym jego końcem będzie śmierć relacji.

Dlatego też chcę jeszcze raz powtórzyć moje ostrzeżenie przed niszczącym wpływem telewizji.

Mężczyzna nie usłyszy, jakie potrzeby ma jego rodzina, jeśli słuca tego, co przekazuje mu telewizor. Jego rodzina również nie jest w stanie nauczyć się zdrowej komunikacji poprzez przypadkową wymianę zdań przy bezosobowym odbiorniku telewizyjnym.

Dzisiaj już mamy w zasięgu wzroku nowy ruch.

Jest to ruch „maksymalnych mężczyzn”.

Rodziny odnajdują się na nowo, tato znowu słuca tego, co mówią do niego dzieci, zagubieni członkowie odnajdują się i wracają do swoich domów, stara miłość odżywa. Rodzice pojedynują się emocjonalnie w nowy sposób ze swoimi dziećmi, relacje są odbudowywane, młodzi ludzie uczą się współdziałania z dorosłymi w nowy, świeży sposób. Przemiana jest zadziwiająca.

Wszedłem pewnego razu do budynku w Teksasie, gdzie miałem wygłosić wykład i usługiwać tego wieczora. Miejsce było po brzegi nabite ludźmi.

W trakcie wykładu mówiłem na temat „maksymalnego mężczyzny” z telewizorem u nogi zamiast kulinierki.

Po spotkaniu podszedł do mnie młody, energiczny człowiek i szczerze się uśmiechając, wyciągnął rękę w geście przywitania:

— Chciałbym tylko powiedzieć ci — zwrócił się do mnie — że w ostatnią niedzielę rozprawiłem się ze swoim telewizorem. Nie dość, że wyłączyłem go, ale również zaniosłem na drugą stronę ulicy i wsadziłem do śmietnika. Nie uwierzysz, jak dobrze się czuję od tamtej pory i jak świetnie jest nam wszystkim w naszej rodzinie od tych kilku dni.

Jako przywódca, zarządca, kapitan, usługujący i doradca musisz mieć odwagę stawać się tym, kogo potrzebuje twoja rodzina. Zatrzymaj się i wysłuchaj, jakie mają potrzeby. Wtedy też będziesz takim mężczyzną, jakim chce cię widzieć Bóg.