

С Т И В Е Н К О В І

7 звичок високо- ефективних людей

Підготувала Говоруха Дарина



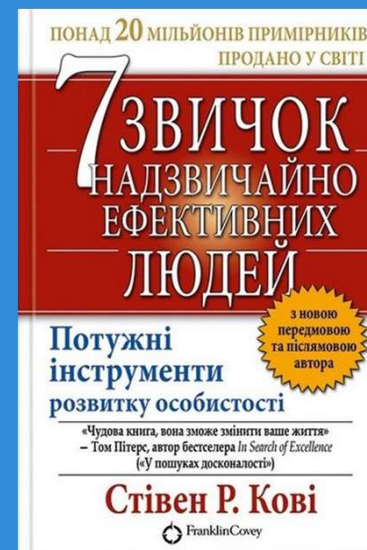
ПРО КНИГУ

«Сім навичок високоефективних людей» - одна із найбільш популярних книг по розвитку особистості. Вона була перекладена на 38 мов.

Багатомільйонні теражі говорять про те, що серед літератури по саморозвитку вона має безсумнівний авторитет.

Ця книга більше семи років очолювала список бестселерів і була названа «найвпливовішою книгою по бізнесу ХХ століття».

Журнал «Тайм» назвав доктора Кові одним з двадцяти п'яти найвпливовіших американців.



Стівен Кові



НАВИК 1

БУДЬТЕ ПРОАКТИВНИМИ

- Наша поведінка залежить від наших рішень, а не від зовнішніх впливів.
- Ми самі є ініціаторами того, що зараз відбувається і несемо за це відповідальність (тобто те, що зараз відбувається в нашому житті - це результат НАШИХ попередніх рішень).
- Реакція - це осова відповідальності, ми самі обираємо, як реагувати, або взагалі не реагувати на той чи інший подразник.
- Реактивні люди часто залежні від фізичних та соціальних умов середовища.



Проактивні люди:

- не залежать від обставин, а управляють ними
- беруть на себе ініціативу - діють, а не виступають об'єктом дії
- чекають, коли щось трапиться само по собі, приймають рішення



Реактивна мова



Я НІЧОГО НЕ МОЖУ З ЦИМ ЗРОБИТИ	НУ ОТ ТАКИЙ Я Є	ВІН МЕНЕ БІСИТЬ	ВОНИ ТОЧНО НЕ ПОГОДЯТЬСЯ НА ЦЕ	ОТ ЯКБИ НЕ...	Я ПОВИНЕН
ПОДИВИМО СЯ, ЯКІ Є МОЖЛИВОС ТІ	Я МОЖУ ОБРАТИ ІНШИЙ ПІДХІД	Я КОНТРОЛ ЮЮ СВОЇ ПОЧУТТЯ	Я МОЖУ ПІДГОТУВАТИ ПЕРЕКОНУЮЧ У ПРОМОВУ	Я ЗРОБЛЮ	Я ОБИРАЮ

Проактивна мова



НАВИК 2

Починайте, уявляючи кінцеву ціль

закладається в тому, щоб вже сьогодні уявляти образ, картину кінцевої цілі вашого життя. Це буде системою оцінки або критерієм на співвідношення якого перевіряється все інше. Кожна частина вашого життя: що робите сьогодні, що будете робити завтра, на наступному тижні, в наступному місяці може бути переглянуте в контексті єдиного цілого, що по справжньому має значення для вас. Постійно зберігаючи образ вашої кінцевої мети в пам'яті, ви завжди можете чітко розуміти, що все, що ви робите в конкретний день не перечить цілі, яку ви визначили для себе як найважливішу.

Принцип заснований на ідеї, що все створюється двічі: спочатку у вас в голові, а потім - в фізичному світі.

НАВИК 3

Спочатку робіть те, що потрібно робити спочатку

це фізична реалізація
вашого уявного образу.
Ефективне керування - це
розставляння пріоритетів,
та дисципліна виконання
поставлених завдань.
«Успішна людина має
звичку робити те, чого
невдахи робити не
люблять.» І не тому що це
їм подобається, а тому що
вони підпорядковують
почуття своєму завданню.

Більшість людей живе в квадраті важливо/
терміново і терміново/неважливо, тому що
термінові справи самі нагадують про себе. А
ще багато періодично тікають від
термінових справ в квадрат неважливо/
нетерміново де просто йде імітація роботи.
Більшість, на жаль, мало займаються тими
справами які не термінові але важливі, а
якраз ті хто це робить мають найбільше
шансів досягти успіху. Якщо ними займатись
то вони не переходитимуть в розряд
термінових, а неважливими справами взагалі
можна не займатись.



	Срочные	Несрочные
Важные	I Дела: Критические ситуации. Неотложные проблемы. Проекты с горящим сроком исполнения	II Дела: Профилактические действия, поддержание РС. Установление связей. Поиск новых возможностей. Планирование. Восстановление сил
Неважные	III Дела: Посторонние разговоры и телефонные звонки. Какая-то корреспонденция, какие-то сообщения. Некоторые встречи. Предстоящие неотложные дела. Распространенные виды деятельности	IV Дела: Мелочи, отнимающие время. Корреспонденция. Звонки. Пустая потеря времени. Праздное времяпрепровождение

НАВИК 3

Спочатку робіть те, що потрібно робити спочатку

Організація за сектором **2** складається з **4** головних занять:

1. Ідентифікація ролей. Потрібно записати свої ролі на наступний тиждень (Донька, подруга, студентка, відповідальна за проект по СММ іт.д.)
2. Вибір цілей. Хоча б по **1-2** на кожну роль.
3. Планування. Розплановуємо роботу по досягненню цілей на тиждень, приділяючи увагу також самовдосконаленню.
4. Щоденна адаптація.



НАВИК 4

Мислення « Виграш/виграш »

Цей навик - це не просто техніка, це філософія взаємовідносин з людьми. Це налаштованість розуму та серця в пошуках постійної взаємовигоди при всіх взаємодіях людей один з одним.

Принцип « Виграш/виграш » - це коли всі домовленості та рішення вигідні та задовольняють обох. Дана установка зображує життя як арену для співробітництва, а не суперництва.

Принцип « виграш/виграш » може працювати лише в організаціях де його підтримують системно. Важко налагодити співпрацю і ввести систему « виграш/виграш » в колективі де мотивація зав'язана на особистих перемогах і порівнянні себе з колегами.





НАВИК 5

Спочатку зрозумій сам, потім шукай розуміння

Припустимо, у вас проблеми із зором і ви вирішили звернутися за допомогою до лікаря. Поспіхом вислухавши вас, лікар знімає окуляри, протягує вам зі словами: "Ці окуляри я ношу уже **10** років, і вони мені відмінно допомагають". Ви вдягаєте окуляри, але бачите в них ще гірше. "Дивно! Спробуйте ще раз! І думайте позитивно", - говорить лікар. Але ситуація не змінюється, навіть коли думаєте позитивно. "Який ви невдячний! І це після всього, що я для вас зробив!". Ви навряд чи ще підете до спеціаліста, що виписує рецепт не призначивши діагноз.

А чи часто ми самі спілкуючись з іншими людьми ставимо діагноз перед тим, як щось сказати?

Тож намагайтеся спочатку зрозуміти, а потім шукати розуміння.

Цей принцип використовується і в маркетингу. Ефективний маркетолог спочатку зрозуміє ситуацію клієнта. Справжній професіонал не просто продає товари, а продає вирішення проблем, задовольняє потреби.

НАВИК 6

СТВОРОЙ СИНЕРГІЮ



Застосування усіх попередніх звичок готує нас до звички синергії.

Синергія це коли ціле більше за суму його частин. Сутність синергії – цінувати відмінності, поважати їх, будувати на сильних сторонах, компенсувати слабкі. Людина бачить світ не таким, яким він є а таким, яким вона є. Тому якщо ви усвідомили, що інший бачить щось інакше просто скажіть: «Ок, я розумію, що ви це бачите інакше, поясніть мені як це ви бачите щоб я теж побачив.»

Синергійне спілкування, це коли ви відкриваєте свій розум, душу й емоції новим можливостям, альтернативам, новим варіантам.

Синергія виникає лише тоді коли є високий рівень довіри і взаємоповаги у спілкуванні. Пошук третьої альтернативи - це коли замість відстоювання своїх позицій і переконання опонента в їх важливості, люди розуміючи один одного і шукають «серединний шлях». При чому не просто компроміс, а синергійний компроміс з виграшем. Приклад, коли чоловік хоче з синами на риболовлю, а дружина до хворої мами. Якщо кожен буде відстоювати свою ідею, вони просто посваряться, а якщо разом щиро шукатимуть вихід чуючи, розуміючи один одного і використовуючи синергію, можуть вигадати щось на кшталт риболовлі біля тещі з їмлинцями.



НАВИК 7

Гостри пилку

- **Вам так важко пиляти, може зупинитесь та нагострите пилку.**
- **Мені нема часу гострити, треба пиляти!**

Отже, звичка 7 це про те що потрібно періодично "гострити пилку". Звичка 7 – це особисті ПМ (продуктивні можливості, засоби виробництва). Вона оновлює ваші чотири виміри:

- Тілесний – ефективна турбота про ваше тіло. Зарядка щодня. Здорова їжа.
- Духовний вимір – тут кожен вибирає своє. Церква, біблія, медитація, концерт, музей, книги.
- Розумовий вимір – початковий рівень дає офіційна освіта, а далі потрібно не забувати вчитись щоб не тільки отримувати нові скіли, а й щоб просто не розслаблявся мозок.
- Соціальний/емоційний вимір. Соціальний та емоційний виміри так тісно переплетені тому що наше емоційне життя здебільшого розвивається і проявляється в стосунках з іншими людьми. Для нього не потрібно виділяти окремо час просто потрібно відточувати звички 4,5,6.

НАВИК 7



Гостри пилку

Щоденна приватна перемога (щонайменше одна година на день для оновлення, тілесного, розумового й духовного вимірів) — ключ до розвитку 7 звичок, який є в вашому колі впливу. Поради щодо застосування.

1. Складіть список занять для фізичної форми.
 2. Запишіть хоча б одне заняття собі в план наступного тижня. По закінченні оцініть виконання.
 3. Зробіть такий самий список для інших двох вимірів. А для соціально/емоційного складіть список людей з ким хочете покращити стосунки. Щось з цього обов'язково включіть в план на наступний тиждень.
 4. Записуйте на кожен тиждень в план заняття для самовдосконалення в усіх вимірах. Оцінюйте виконання та результати.
-

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!

