СІМ ЗВИЧОК ДУЖЕ УСПІШНИХ ЛЮДЕЙ

Книжка С. Каві, про яку йтиметься далі, не є лише для вчителів, керівників чи інших конкретних осіб. Вона містить теорії, які варті уваги будь-якої людини, яка прагне досягнути успіху в своєму житті.
Звертаючись до керівників, учителів та інших людей, С.Каві акцентує нашу увагу на тому, що ефективність у будь-якому організаційному контексті — це особисте бачення провідників, які закликають до конкретних дій.
С. Каві звертає увагу на парадигму особистого бачення, що є важливим аспектом провідництва чи способу дій.
Основа його теорій — ЛЮДИНА, яка має вести за собою на підставі власних принципів.
Він розгортає перед нами чотири принципові засади, які проходять через усі його книги та звички, а зокрема:

— СПРАВЕДЛИВІСТЬ
— ПОРЯДНІСТЬ
— ЛЮДЯНІСТЬ
— ВИМОГЛИВІСТЬ

У цій книжці С. Каві пише про те, що ми маємо вибір, і все, що маємо в житті, ми вибираємо; як ми поводимося та реагуємо на дії інших, які наші друзі, праця, яка наша роль в житті.
Щоб зробити правильний вибір, люди певного способу мислення живуть з певними звичками, які впливають на них. І для того, щоб змінити свої звички, він закликає нас виховувати в собі такі звички, які помічав у дуже успішних людей. С. Каві пропонує нам засвоїти ці звички, осягнути їх своїм розумом і серцем, поліпшити свій спосіб життя і допомогти іншим зробити це.
Книга розпочинається словами:
“Господь Бог діє зсередини назовні.
Довколишній світ діє ззовні всередину.
Світу хотілось би витягнути людей зі злиднів.
Бог намагається витягнути злидні з людей,
А тоді вони самі витягатимуть себе зі злиднів.
Світ прагне формувати людей, змінюючи їхнє оточення,
А Бог прагне змінити людину, яка пізніше змінить саме оточення.
Світ намагається змінити поведінку людей,
Натомість Бог може змінити людську природу.
Ера Тафт Бенсон

ПАРАДИГМИ ТА ПРИНЦИПИ

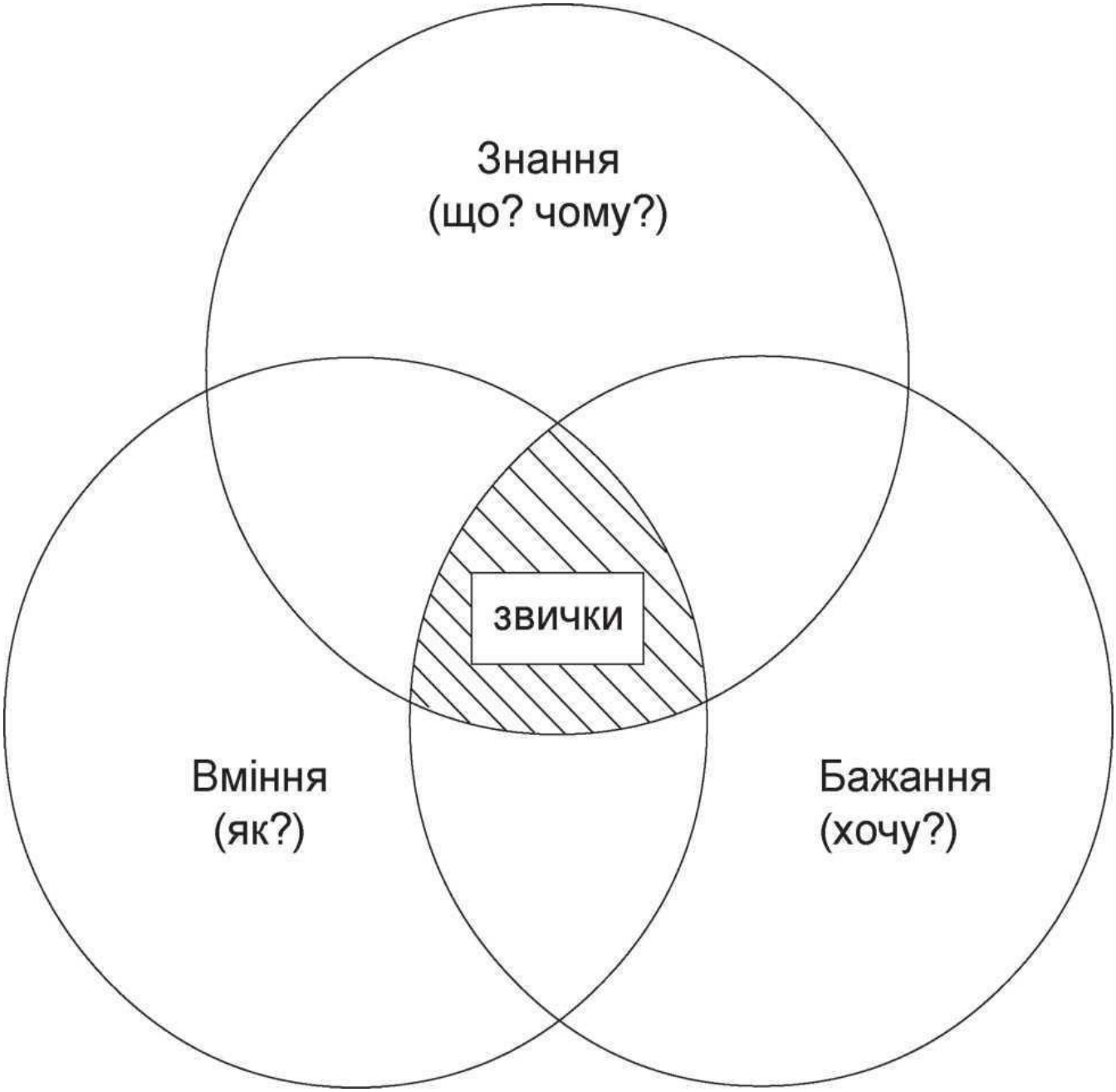
“Наш світ далеко не ідеальний, отже не будемо шукати в ньому повної досконалості”
Девід Стар Джордано

Особлива увага звернена на поняття “етика характеру та етика особистості”.Етика характеру -це основна засада успіху ,а етика особистості – соціальний імідж, способи ставлення та поведінки, вмінь і способів взаємодії людей між собою.
Сім навичок для тих, хто прагне успіху, втілюють багато головних принципів успіху людини. Ці навички головні ,вони первинні. Вони являють собою проникнення правильних принципів у глибину людини, а вже на цьому фундаменті базуються тривале щастя та успіх..
Щоб зрозуміти Сім навичок, ми повинні зрозуміти наші власні “парадигми” та їх зміну.
ПАРАДИГМА - це наш спосіб бачити світ у термінах сприйняття, розуміння, інтерпретування. Парадигми мають велику силу, тому що вони “створюють лінзи”, крізь які ми бачимо світ. Здатність до зміни парадигми - це насамперед здатність до якісних змін. Парадигма опирається на принцип.
“Ми бачимо світ не таким ,я ким він є, а таким ,якими ми є, або таким , яким ми запрограмовані його бачити”(С.Каві)
Приведемо наступний приклад:
“Одного недільного ранку я їхав у метро і пережив міні - парадигму. Люди спокійно сиділи - хто читав газету, хто замислився про щось своє, хто відпочивав, прикривши очі. Було тихо й мирно. Як раптом у вагон підземки увійшов мужчина з дітьми. Діти були такими галасливими й невгамовними . що за якусь мить цілий клімат змінився. Чоловік сів біля мене, прикрив очі, явно не збираючись втихомирювати дітей. Діти кричали, розкидали речі, хапали газети з рук пасажирів. Це всіх дратувало.
Проте, чоловік, який сидів поруч мене, нічого не робив. Важко було не вийти з себе. У вагоні всі були роздратовані. На кінець я не витримав і сказав йому : “Вибачте, ваші діти заважають багатьом людям. Чи не могли б ви трохи їх втихомирити?” Чоловік подивився так, ніби прийшов до свідомості, а тоді дуже тихо сказав: “Так, ви праві.
Напевно я мушу щось зробити. Ми їдемо з лікарні, де годину тому померла їх мати. Я не знаю про що мені думати, не знаю, як з цим впоратись”. Ви не уявляєте, що я відчув у цю мить. Моя парадигма змінилися. Раптово я побачив усе по-новому, почав мислити по-новому, відчувати по - новому й вести себе по - новому. Роздратування зникло. Я почав пропонувати чоловікові допомогу.
Зміна парадигми, яка пройшла зі мною показала реальність , що її необхідно зрозуміти у повсякденному житті. Для цього ми маємо ПРИНЦИПИ. Це - маяки, природні закони, які не можна порушувати. Це - суттєві, фундаментальні істини , це певні цінності.
ПРИНЦИПИ - це лінії людини, її територія, її цінності. Які вони?
Справедливість - це рівність плюс право.
Чесність і порядність, як основа довіри.
Служіння, особистий внесок у загальну справу.
Якість та досконалість.

Потенціал - можливість кожного зростати, розвиватись й реалізовуватись.
Розвиток - процес реалізації потенціалу
Терпіння, виховання та заохочення.
Дуже важливе вміння слухати, що дасть можливість людям довіритись і дати нагоду зміни парадигми.
А Ейнштейн :"Ми не в змозі вирішити важливі проблеми, знаходячись на тому самому рівні мислення , на якому ми були, коли їх створили".
Новий рівень мислення - суть книги С.Каві про Сім звичок успішних людей.
Основна філософія книги - "зсередини - назовні". Починати треба з себе самого, зі свого характеру, своїх мотивів. Цей процес побудований на природних законах.
Треба вміти здобути особисту перемогу, толі зможемо здобути перемогу над іншими і від залежності перейти до взаємної залежності, а тоді до незалежності.
Народна мудрість говорить "Посієш думку - пожнеш дію, посієш дію – пожнеш навичку, посієш навичку - пожнеш характер, посієш характер - пожнеш долю".
Навички - це могутні фактори в нашому житті, це точки перетину ЗНАНЬ, ВМІНЬ та БАЖАНЬ : " ЩО і ЧОМУ", " ЯК", "ХОЧУ". Див. Стор. 21.
Сім навичок в книзі - це навички успіху, які грунтуються на парадигмі успіху, котра знаходиться в повній гармонії з законом природи - принципом, який називається "БАЛАНС П/МВ", де П - продукт, МВ - можливість вироблення.
(Текст на стор. 19 без останнього абзацу.)
Цей принцип проголошує : ставтесь до людей завжди так само, як би ви хотіли, аби вони ставились до вас.
Ви можете купити руки людини, але не в змозі купити її серце. Ви можете купити її спину, але ви не в змозі купити її мозок. А саме там є її творчість, винахідливість, оригінальність.Два елементи успіху
Одна з Езопових байок розповідає про бідного господаря, який одного разу знайшов у гнізді своєї гуски блискуче золоте яйце. Думав спершу, що це омана, але згодом, переконався, що воно таки справді золоте. Відтоді щоранку господар отримував золоте яйце від своєї гуски, і скоро він дуже розбагатів. Однак, став дуже жадібним і нетерпеливим. Врешті, бажаючи здобути золото гуски одразу, він вбив її, але усередині нічого не знайшов.
Мораль цієї байки дуже сучасна. Іноді ми чинимо, як цей нерозумний господар: надаємо особливого значення короткотривалій вигоді (золоті яйця), коштом довготривалих прибутків (гуска). Бо, справді, виглядає, що ми часто більше турбуємося про те, як добре діяти (продуктивність), замість того, щоб діяти правильно, уміло (ефективність). Намагаючись стати багатим, господар став надто неефективним. Він знищив свою змогу осягнути бажаних результатів.
Стосунки між людьми мають бути ефективними, а не продуктивними. З кожною новою спорідненістю ми начебто відкриваємо "емоційний

рахунок”. Тут, як і у банку,кладуть і знімають гроші. Коли ж сума грошей, які зняли переважає, тоді рахунок порожніє. Одначе є одна важлива різниця між тими двома рахунками, а саме: людські взаємини вимагають постійних малих вкладів, щоб втримати свій баланс.
А вклади ці роблять у формі чемности, респекту, доброти, терпеливости, послуги, та чесности. Зняття ж бувають у формі надмірної реакції, зарозумілости, невміння перепросити за зроблені помилки, і занедбання стосунків з людьми. Наші мотиви у вкладі депозитів мають бути щирими, інакше люди втратять до нас довіру. А маючи великий емоційний рахунок, можемо розраховувати на довіру нашої родини, друзів і співпрацівників.
Хочу представити вам СІМ ЗВИЧОК ДУЖЕ УСПІШНИХ ЛЮДЕЙ, звичок, які постійно використовують люди, які досягають бажаних результатів. Альберт Ґрей в есеї “Спільний знаменник успіху” пише: “Успішні люди мають звичку робити те, чого не люблять робити невдахи. Вони також не дуже хочуть робити те, але їхнє небажання підпорядковане силі їхньої мети”.
Звички — це повторювані зразки поведінки, які мають три складові, які доповнюють одна одну: знання, бажання, і вміння. Тому, що ці три складові бувають радше набуті, вивчені, аніж успадковані, наші звички — це наша друга, не перша вдача. Ми не такі, як наші звички, отже, ми не маємо оцінювати себе за нашими звичками чи реактивними тенденціями. Ефективні звички можна набути, неефективних — можна позбутися. Успішні люди повсякчас вплітають в своє життя ефективні звички. Вони часто мотивовані якимось сильним почуттям конкретної місії.
Поборюючи свою нехіть до певних обов’язків, вони набувають сім звичок і дисциплінують своє життя відповідно до фундаментальних принципів. Цей принцип проголошує : ставтесь до людей завжди так само, як би ви хотіли, аби вони ставились до вас.
Ви можете купити руки людини, але не в змозі купити її серце. Ви можете купити її спину, але ви не в змозі купити її мозок. А саме там є її творчість, винахідливість, оригінальність.

Те, що нам легко дається, мало цінується. Ми цінуємо те, що для нас дороге. Бог знає , яку ціну запросити за своє добро”.



Звичка 1: Бути позитивно активним (проактивним)

Звичка бути позитивно активним, чи звичка особистої активності, означає бути відповідальним за свою поведінку і дії. Проактивні люди розвивають вміння вибирати розв’язання проблем, роблять їх більше наслідком їхніх цінностей і рішень, аніж їхніх настроїв і умов. Багато вчених-дослідників поведінки людини створили моделі людської поведінки на основі дослідів на тваринах і невротичних людях. Мало дослідів проведено на людях здорових, творчих і активних, які користуються свободою вибору своєї реакції на будь-яке явище внутрішнього чи зовнішнього характеру.

Що більше ми користуємося свободою вибору наших дій, то більше стаємо проактивними. Основне — бути світлом, а не суддею: бути

зразком, а не критиком; бути творцем програми, а не програмою. Живучи так, ми розв'язуємо, а не оминаємо проблеми;
дотримуємося обіцяного і не шукаємо відмовок; зосереджуємо нашу увагу на ближче коло нашого впливу, ніж на дальше коло зацікавлень.

НЕАКТИВНІ ВИСЛОВИ

Нічого не можу вдіяти.
Я таким є.
Він мене так дратує.
Вони таке ніколи не дозволять.
Я мушу це зробити.
Я не можу.
Я мушу.
Якби тільки.
Така моя доля.
Від мене нічого не залежить.

ПРОАКТИВНІ ВИСЛОВИ

Подивімося на наші альтернативи
Я можу вибрати інший спосіб.
Я контролюю свої почуття.
Я можу підготувати ефективний
виступ.
Я виберу найкращу розв'язку.
Я вибираю.
Я волію, хочу, прагну, бажаю.
Я зроблю.
Я спробую ще раз.
Я мушу це зробити, бо ніхто, крім мене, цього не зробить.

ПРОАКТИВНІСТЬ - це нести відповідальність за власне життя.
Генрі Девід Торо писав : "Що , на мою думку, вселяє найбільшу надію, так це безперечна здатність людини до самовдосконалення ціною свідомих зусиль".
Спробуймо подивитись на себе збоку, замислімося, який у нас зараз настрій? Що ми відчуваємо? Як працює наш мозок ?
Те, що Ви зараз зробили є суто людським , тварина цього не зможе. Це називається САМОСВІДОМІСТЮ. Саме тому людина має владу над усім, що є на світі, може оцінювати досвід інших людей," аналізувати його. Так і з звичками: ми здатні набувати їх, здатні від деяких відмовитись.

Головна ідея у розвитку тварини є СТИМУЛ ---------- РЕАКЦІЯ.
В людини між "СТИМУЛ ---- РЕАКЦІЯ " існує СВОБОДА ВИБОРУ (стор.23). Вона містить в собі ті властивості, що роблять людину людиною.
Віктор Френкл вважає, що у житті існують три головні цінності : досвід, тобто те, що з нами відбувається, творчість, тото те, що утворює, ставлення- тобто наша реакція у складних обставинах.

Проактивні люди фокусують свої зусилля на колі впливу тобто “як зробити” і досягають успіху.
Приклад - проактивність Лесі Українки, хворої вкрай поетеси, котрій біль у кістках робив надзвичайно болючим тримати ручку в руках. А скільки вона написала.
Філософ Г. Сковорода мав злиденне і нужденне життя, а скільки він витримав.
Єпископ Миколай Чарнецький на інвалідному візку зціляв молитвою людей і ніколи не нарікав.
Вправи
Поділіть учасників на пари.

Ситуації:
1. Зміна розпорядку школи.
2. Поставити добрі оцінки дитині
бізнесмена.
3. Відміна контрольних зрізів.
4. Наповнюваність класу із 38-и учнів.
5. Платні послуги в школі
6. Ремонт у навчальному закладі.
7. Запізнення педагога на роботу.
8. Вимоги голови батьківського комітету
9. Відміна екзаменів в школі.
10. Звільнення педагога, який досягнув
пенсійного віку.
Практичні рекомендації:
1. Упродовж дня прислухайтесь до того, як говорите Ви та інші люди навколо.
Чи часто Ви чуєте та вживаєте реактивні фрази типу “Якби тільки”, ”Я не можу “, “Я мушу”....
2. Виберіть якусь проблему на роботі чи в приватному житті, яка Вас дуже непокоїть. Визначте якого типу ця проблема: прямого контролю, непрямого чи поза контролем. Яким може бути Ваш перший крок, щоб розв’язати цю проблему.
Зробіть цей крок.
3. Зробіть 30-ти денне випробування проактивности. Стежте за змінами у своєму колі впливу.
Звичка 2: Починати з думкою про мету
“Якщо Ви бажаєте виховати відповідальних та дисциплінованих дітей, маєте увесь час пам’ятати про мету. І тоді Ви не дозволите собі поводитися з ними так, аби підірвати їхню самодисципліну чи самооцінку”. С.Каві “Те .що лежить позаду нас, і те , що лежить попереду нас. - дрібниці у порівнянні з тим , що лежить у нас всередині”

“Справжній успіх - перемога над собою і велика справа - мати владу над собою”
Прочитайте уважно цей уривок.

...” Уявіть собі “оком” свого розуму, як ви їдете на похорон близької вам людини. Ось ви під”їжджаєте до місця похорону, входите до приміщення, бачите квіти, чуєте ритуальну музику. Ви проходите повз людей і бачите обличчя рідних, друзів, співпрацівників. Ви відчуваєте біль спільної втрати і гордість за те, що вони теж знали цю людину - це , ніби випромінюють серця усіх, хто тут зібрався. Ви проходите до кінця зали , заглядаєте до труни, і , раптом, зустрічаєтесь обличчям
до обличчя з самим собою. Так, це ваш похорон ... Усі ці люди прийшли , аби віддати вам шану, висловити почуття вдячності за ваше життя... Мають бути виступи: від родини, від друзів, від колег з роботи, від громадської організації...
А тепер поміркуйте, що би ви хотіли почути від усіх виступаючих про себе та своє життя?... ”
Якщо ви серйозно поставились до цього візуального експерименту , то ви на якусь мить повинні були торкнутись ваших глибинних внутрішніх цінностей, ви досягли контакту з вашою системою внутрішнього управління у самому серці свого **Кола** впливу.
Щоб нам усвідомити чіткіше деякі речі, треба обов’язково їх фіксувати на папері.

Письмо - це психо- нерво – м’язова вправа, яка допомагає пов’язати та інтегрувати у ціле свідоме та підсвідоме мислення. Письмо кристалізує та висвітлює думку , допомагає розбити ціле на частини і навпаки.
Звичка особистого керівництва — починати кожний день з чітким розумінням вашої бажаної мети. Управління у контрасті до керівництва більше турбується продуктивністю і темпом дії. Успішні люди усвідомлюють, що справи спершу творяться розумово, згодом — фізично. Вони знають, пишуть план досягнення мети, і використовують її як дороговказ для подальших рішень. Вони виокремлюють вартості та визначають пріоритети, поки виберуть мету і візьмуться до діла.
Малоактивні люди потрапляють під вплив давніх звичок, інших людей і умов довкілля.
Вони застосовують вартості й цілі зі своєї культури і піднімаються драбиною успіху, щоб аж на верхньому щаблі, довідатися, що їхня драбина оперта не до тієї стіни.
Друге, або фізичне творіння виходить з першого, подібно як будинок будуємо за проектом. Якщо план добрий, то й будова проходить швидше й краще. Бо ж якість не можна вкласти, перевіряючи продукт; вона мусить бути запланована і втілена від початку.
Правила особистої філософії та кредо:
-Спочатку намагайтеся досягти успіху вдома.
-Звертайтеся за допомогою до Бога та цінуйте її.
-Ніколи не йдіть на компроміс із сумлінням.
-Не забувайте про людей навколо.
-Перед тим, як осуджувати, враховуйте всі думки.
-Звертайтесь до інших за порадою.
-Заступайтесь за відсутніх.

-Будьте щирим та рішучим.
-Щороку розвивайте якесь одне вміння.
-Плануйте сьогодні роботу на завтра.
-Поспішайте повільно.
-Підтримуйте позитивне ставлення.
-Не втрачайте почуття гумору.
-Будьте порядним в особистому житті та на роботі.
-Не лякайтеся помилок—бійтеся лише відсутности творчої, конструктивної та колективної реакції на ці помилки.
-Прискорюйте досягнення підлеглих.
-Слухайте вдвічі більше, аніж говоріть.
-Концентруйте усі здібності та зусилля на роботу, яка є зараз, не думайте відразу про наступну чи про підвищення.
Рольф Керр - американський психолог
Центр Вашої сфери впливу це:
1. Впевненість (почуття власної гідности, індивідуальности, душі, самооцінки, внутрішньої сили).
2. Керування — джерело Вашого напряму в житті, стандарти, принципи.
3. Мудрість — погляди на життя, почуття рівноваги, цілісність.
4. Здатність — спроможність до дії, сила та потенціал виконувати що-небудь, життєдайна енергія, здатність робити вибір та приймати рішення, змінювати звички.
Практичні рекомендації:
- Запишіть, якими ви бачите свої ролі ужитті? Чи ви ними задоволені? Чи всі успішно виконуєте?
- Виберіть час, коли ви можете відволіктись від справ та розпочати роботу над визначенням свого особистого призначення.
- Почніть збирати цитати та думки , що можуть вам стати в пригоді.
- Поділіться принципами навички з своїми членами сім”ї чи колегами, запропонуйте їм розпочати процес складання визначення сімейного чи колективного призначення , к о н с т и т у ц і ї сім”ї.
- Подумайте, чи часто ви пишете приємні записки чи листи своїм рідним, чи друзям? Зробіть це.
Вправа: Хоча б раз на рік проаналізуйте:
Характер Внесок Досягнення
Сім’я
Друзі
Робота
Громада
-Плануйте сьогодні роботу на завтра.
-Поспішайте повільно.
-Підтримуйте позитивне ставлення.
-Не втрачайте почуття гумору.
-Будьте порядним в особистому житті та на роботі.
-Не лякайтеся помилок—бійтеся лише відсутности творчої, конструктивної та колективної реакції на ці помилки.
-Прискорюйте досягнення підлеглих (оточення)

-Слухайте вдвічі більше, аніж говоріть.
-Концентруйте усі здібності та зусилля на роботу, яка є зараз, не думайте відразу про наступну чи про підвищення.

Звичка 3: Ставити важливі завдання першими

“ Найважливіші речі ні в якому разі не повинні залежати від найнезначніших”
Перед початком дальшого ознайомлення поставте собі запитання:
- Що з того , що ви не робите тепер, ви могли б робити постійно (щось одне), і це принесло би надзвичайно позитивні зміни у ваше особисте життя?
- Що у вашій роботі могло би принести аналогічні результати? Назвіть щось одне.
Навичка 3 - це тренування незалежної волі людини , це тренування управлінням самим собою. Незалежна воля - це здатність ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ ТА РОБИТИ ВИБІР І ДЯТИ ВІДПОВІДНО ДО НИХ.
Звичка особистого керівництва поєднує організацію, керування часом і подіями відповідно до особистих пріоритетів (представлених у Звичці 2).
Закон Парето твердить, що 80% бажаних результатів досягають завдяки незначній (20%) “високого рівня” діяльности. Щоб підвищити цінність нашого часу, ми маємо менше присвячувати уваги справам, які хоч термінові, але неважливі, зате більше часу — Тим справам, які важливі, а не термінові.
Термінові справи впливають на нас, і ми, звичайно, реагуємо на них. Проте, ми мусимо бути радше проактивними, ніж реактивними, щоб налагоджувати важливі, а не термінові справи. Лише сказавши “ні” неважливим справам, ми можемо сказати “так”
важливим (Квадрат II).
Якщо занедбаєте нагоду Квадрату II, кризи Квадрату I зіпсують Вам життя, і якщо Ви плануєте на день, замість на тиждень, Ви житимете в Квадраті I, де Ваше “планування”лише віддаватиме першість Вашим проблемам.

	термінові	Не термінові
важливі	I Кризи Термінові проблеми Обмежені в часі Проєкти	II Запобігання проблем Налагодження зв’язків Пізнавання нових можливостей Планування розваг і відпочинку
Не важливе	III Переривання	IV Дрібниці

	Візити Деяка пошта Звіти Засідання Масові видовища	Деяка пошта Деякі телефонні дзвінки Заповнення часу

Успішні люди не залишаються в секторі 3 і 4, скорочують до мінімуму сектор 1 і більше часу проводять в секторі 2.
Сектор 2 - це серце успішного особистого управління.
“Люди , які добиваються успіху, зосереджені не на проблемі, а на можливостях”
П.Дракер
“Людина, яка досягає успіху, має навичку робити те, що невдаха не любить робити. Їм також не завжди хочеться це робити. Але не хотіння в них підпорядковане сильній меті!

Як організувати роботу в секторі 2? Вона повинна відповідати шести головним критеріям:
 КОГЕРЕНТНІСТЬ - гармонія, єдність та цілісність між вашим баченням та вашим призначенням , вашими ролями та цілями, вашими пріоритетами та планами ,вашими бажаннями та дисципліною. У вашому записнику - плановику повинно бути місце для визначення вашого особистого призначення , ваших ролей (керівник, працівник, мати/батько, син/ донька, друг, громадський лідер тощо) та ваших цілей.
 РІВНОВАГА (баланс) - вмінні визначати різні ролі та бачити їх перед собою, що не нехтувати іншими цінностями , такими, як здоров”я, сім”я, професійний розвиток.
 ФОКУС УВАГИ на секторі 2 вимагає потижневого планування. Але мати на увазі,що головне не визначати пріоритети з плану, а наперед планувати свої пріоритети.
 ВИМІР “ЛЮДИ” - мати справу з людьми , а не з планами і схемами. Ефективність
доречна, коли ми маємо на увазі час, а успішність - коли ми маємо справу з людьми.
 ГНУЧКІСТЬ - засіб планування повинен бути вам слугою, а не господарем, він повинен працювати на вас.
 ПОРТАТИВНІСТЬ - засіб планування повинен бути портативним (зручні записники, ноутбуки тощо).
Як стати самоменеджером сектору 2 ?
1. Визначити ролі , які будуть вам притаманні (керівник, працівник, мати/батько, син/донька, друг, громадський діяч)
2. Вибрати завдання, мету. Вибрати один -два результати, які ви маєте осягнути і записати їх , як завдання.
3. Спланувати (скласти розклад) виконання. Найкраще спланувати діяльність згідно ролей на тиждень.

4. Щоденно пристосовувати план до реалій. Щоранку кілька хвилин присвятити перегляду плану і корегуванню.
Якщо ви виконуєте роль розпорядника і даєте доручення важливим є щире взаєморозуміння та відповідальність стосовно очікувань у 5- ти аспектах:
- Бажані результати 6 “що зробити”, а не “як”.
- Основні напрямки, яких має бути небагато.
- Джерела людські, фінансові, технічні, організаційні, якими може користуватись людина з метою досягнення результатів.
- Наслідки, які можуть статись за результатами оцінювання (психологічна,фінансова винагорода, тощо).
Важливо пам”ятати , що ДОВІРА - це найвища форма мотивації людини, вона викликає на поверхню найкращі людські якості.
Практичні рекомендації :
- Накресліть таблицю управління часом , спробуйте визначити, який % часу ви проводите у кожному секторі.
- Складіть перелік справ та осіб, яким би ви доручили їх виконувати. З”ясуйте, що для цього необхідно.
- Зорганізуйте свій наступний тиждень, спланувавши ролі, цілі , план дій. Наприкінці проведіть оцінювання , який висновок?
“Не буває дружби без довіри, а довіри не буває без чесноті.»
Семюел Джонсон
Публічна перемога, про яку буде йти мова далі свідчить, що ефективна взаємозалежність може будуватись лише на під'рунті справжньої незалежності.
Навичка 1,2,3 - це особиста перемога. Далі треба формувати навички публічної перемоги (перемоги в суспільстві). Незалежність, яку людина здобуває за допомогою 7- и навичок -це досягнення, а взаємозалежність , що формує стосунки, це - вибір,який можуть робити тільки незалежні люди. Тут доцільно зауважити, що кожна людина знає, що таке рахунок в банку. Ми представимо вам , що таке рахунок в ЕМОЦІЙНОМУ банку.
“Це метафора, яка описує кількість довіри, що накопичилася у взаємостосунках. Це те почуття безпеки (впевненості), яке ви маєте у спілкуванні з іншою особою” (С. Каві)
Які це шість головних вкладів , які входять до емоційного банку?
 Розуміння особистості. Золоте правило вчить: “Чиніть щодо інших так само, як ви би хотіли, аби інші чинили щодо вас”. Щодо виховання дітей , то один батько дуже влучно сказав : “Ставтесь до всіх однаково, ставлячись до кожного по - своєму”. Старайся зробити щось важливе для людини, якщо вона важлива для тебе.
 Увага до дрібниць. Невеличкі виявлення уваги і доброти іноді мають дуже велике значення. Вони в більшості складають ті великі рахунки в банку. У взаємостосунках дрібниці відіграють дуже велику роль.
 Дотримання обіцянок. Це великий внесок до емоційного банку. Треба виробити вміння не давати обіцянок , якщо не зможеш їх виконати.

 Висвітлення сподівань. Сподівання слід зробити чіткими й зрозумілими ще на початку любої справи. Для цього потрібні час та зусилля, а , іноді , й сміливість. Тому завжди чітко знай, що робити.
 Виявлення особистої чесності та цілісності. Вона викликає довіру. Що таке бути чесним і цілісним? Чесним - це узгоджувати свої слова з реальністю ,цілісним - узгоджувати реальність зі словами. Один із способів виявлення цілісності - це бути вірним тим , хто відсутні, уникати розмов, пов"язаних з обманом, двоєдушністю, з тим , що принижує людську гідність.
 Щире вибачення. Для цього треба мати неабияку сміливість та почуватися
впевненою у головних принципах та цінностях.
«Людина - слабка. Лагідності можна чекати лише від сильної людини".
Щире вибачення - це неоціненний вклад у ваш емоційний банк. Коли ми робимо вклади безумовної любові, коли ми живемо за найважливішими законами любові, ми заохочуємо інших жити також за найважливішими законами життя.
Східна мудрість каже : Якщо хочеш вклонитися - вклонися до землі".

Звичка 4: Думати так, щоб подвійно виграти
Подвійно виграти — це звичка міжособистісного керівництва. У родинах і на підприємствах ефективности звичайно досягають завдяки співпраці двох або більше осіб. Подружжя й інші спілки — це взаємозалежні реальності, проте особи часто до цих стосунків підходять з незалежною ментальністю, що можна порівняти із грою в гольф ,тенісною ракеткою — знаряддя не пристосоване до цього виду спорту.
Подвійно виграти — це шукати взаємної користі. Це мислення починається зобов'язанням простежити всі можливості, поки не осягнемо взаємно бажаного результату, або взагалі не розпочинати діяльности.
Це мислення починається "багатою ментальністю" — вірою, що співпрацею збільшивши "пиріг", вистачить кожному по
шматку. Люди "убогої ментальности" вірять, що вистачить тільки для найкращих: вони шукають рішення, де хтось виграє, а інший програє. І люди добрі, проте несміливі, звичайно, залишаються у програші.
Ефективні люди застосовують принцип подвійного виграшу у своїх стосунках і домовленностях.
Домовленість на основі подвійного виграшу виразно зазначає такі п'ять елементів:
— бажаний наслідок;
— керований наслідок;
— ресурси;
— відповідальність і результат.
Обдумай:
Я виграю — ти виграєш
Я програю — ти виграєш
Я виграю .....
Я виграю — ти програєш

Я програю — ти програєш
Я виграю — ти виграєш, або жодної угоди.
“Я виграю - ти виграєш”
- це такий спосіб думки та почуттів, коли постійно
Прагнуть взаємної користі у всіх людських стосунках.” Вона грунтується на тій парадигмі , що всього на всіх вистачить. Ми вибираємо не те , чого хочу я , а те , що краще.“Я виграю - ти програєш”
- це визначає авторитарний підхід”. Є випадки , коли ця позиція необхідна , наприклад в спорті, чи в суді. Однак ця позиція руйнує важелі співпраці.
“Я програю - ти виграєш”
- це підхід, який не має норм, жодних вимог,
жодних сподівань, жодних уявлень про майбутнє.” Люди з такою позицією дуже часто здаються, капітулюють.
“Я програю - ти програєш”
- взаємодія двох впертих людей. Це філософія
війни, судового конфлікту, філософія людини, що надзвичайно залежна від внутрішнього спрямування.
“Я виграю... - це позиція людини, котру не цікавить інша ситуація, інші люди. Її влаштовує те, що вона виграла. Така людина дбає тільки про свої інтереси.
“Я виграю - ти виграєш , або жодної угоди” - позиція в бізнесі, коли є нагода повернутись до угод через деякий час.
Котра альтернатива найкраща? Що на неї впливає?
ХАРАКТЕР - це фундамент стосунків “я виграю - ти виграєш” , а все решта будується на цьому фундаменті. Тут важливі три риси характеру : чесність, зрілість,ментальність достатку (всього усім вистачить).
СТОСУНКИ , в основі яких лежить довіра.
УГОДИ - це погодження, що додають визначеності й напряму принципу “я виграю - ти виграєш”. В угоді обов’язково прослідковуються 5 елементів :
- бажані результати - що і коли має бути виконано.
- Ресурси визначають штатне, фінансове, організаційне і технічне забезпечення.
- Головні напрямки (принципи, стратегія) у межая яких має бути виконано.
- Звітність , що висвітлює нормативи та термін оцінювання результатів.
- Наслідки визначають, що добре, а що ні.
СИСТЕМА ПІДТРИМКИ - це те , що буде спонукати людину до росту, до дії, до вдосконалення. Він робить людину особисто відповідальною за досягнення результатів.
ПРОЦЕСИ- кроки до звички “я виграю - ти виграєш”. Для цього цілі і засоби повинні бути єдині.
Рекомендації:
1. Складіть список перепон, які заважають Вам частіше застосовувати парадигму “я виграю — ти виграєш”. Визначте, що можна зробити, щоб усунути ці

перепони.
2. Визначте три найважливіші знайомства в житті. Спробуйте визначити баланс рахунку в емоційному банку кожного. Запишіть конкретні способи як зробити вклад на кожний з цих рахунків.
3. Спробуйте пригадати зразок мислення “я виграю — ти виграєш”, людину, яка навіть у складній ситуації справді прагне до взаємної вигоди. Пообіцяйте собі вже тепер пильно спостерігати за цією людиною, вчитися на її прикладі.
Звичка 5: Спершу намагатись розуміти, згодом бути
Зрозумілим “ Серце має свої аргументи, яких немає розум”
Б. Паскаль.
Прочитайте цей текст і подумайте....” уявіть собі, що у вас проблеми з очима і ви вирішили звернутися за допомогою до оптика. Коротко вислухавши вас, він зніме свої окуляри і дасть вам.... Однак вони вам не підходять і ви нічого не бачите. Однак оптик каже, що вони йому допомагають і він добре бачить.” Що це? Він вас не обстежив, не провів діагностику , а нашвидкуруч вирішив проблему. А як відбувається у спілкуванні?
...” Ми дуже схильні вриватися зі своїми порадами у чужі проблеми. Але, як правило, нам не вистачає часу провести діагностику, по - справжньому спочатку зрозуміти
проблему.”
С.Кові сказав : Намагайтесь спочатку зрозуміти інших , тоді зрозуміють вас”.
Цей принцип є ключем до ефективного між особистісного спілкування. Звичка спілкування — одне з найважливіших вмінь у житті, ключ до будівництва взаємно позитивних відносин і сутності професіоналізму. Медики спершу ставлять діагноз, тоді приписують ліки; успішні продавці спершу визначають потреби, тоді продають розв’язки проблем, не лише продукти.
Ми бачимо світ таким, якими ми є, а не яким він є. Наші сприйняття виникають із нашого досвіду.
Більшість проблем з недовір’ям починається через різне сприйняття. Щоб дійти згоди і відновити довір’я, ми мусимо користуватися порозумінням, намагаючись спершу розуміти погляд іншої людини. Вміння почути і зрозуміти — глибоко терапевтичне і психологічно корисне. Якщо особа відчуває, що її розуміють, вона не почувається, що мусить себе обороняти.
Якщо вперто “бити” по емоційно закорінених проблемах, то це часто зумовлює протилежні наслідки. Оцінювання, співчуття і порада також неефективні як способи досягнення зрозуміння і впливу — але вони можуть мати вартість, коли та, інша, особа відчуває, що її розуміють.
Важливим у особистісному спілкуванні має ХАРАКТЕР та СПІЛКУВАННЯ.
Вміння спілкуватись - найважливіше вміння в житті, тому що більшість часу за виключенням сну ми проводимо в спілкуванні.

Розрізняють чотири види спілкування: **говоріння , читання , письмо , слухання.**
Нас вчать спочатку говорити, потім читати, писати і найменше приділяють уваги слуханню. Дуже важливим у спілкуванні є емпатичне слухання, тобто слухання з наміром зрозуміти, тобто спочатку зрозуміти самому, а тоді встановити діагноз і дати
пораду. Суть емпатичного слухання в тому, що ви глибоко розумієте цю людину, як розумом , так і серцем. Емпатичне слухання - це величезний вклад на рахунок емоційного банку, воно дає людині "психологічне повітря". Розуміння – це ключ до правильної оцінки. Навичка 5 лежить у центрі вашого кола впливу і це є визначальним у спілкуванні.
..." коли ми глибоко розуміємо один одного, ми відчиняємо двері для творчих рішень та третіх альтернатив. Наші розбіжності - вже не перепона для спілкування та прогресу. Навпаки, вони стають кроками до синергії."
Рекомендації:
1. Виберіть когось, із ким Ви не можете знайти спільної мови. Спробуйте зрозуміти та записати ситуації з погляду тієї особи. Під час зустрічі вислухайте її, щоб зрозуміти, а потім порівняйте те, що Ви записали, з тим, що Ви слухаєте.
Наскільки Ви були справедливі? Чи Ви правильно зрозуміли позицію іншої особи?
2. Розкажіть комусь близькому про поняття ЕМПАТІЇ. Ви хочете працювати над справжнім вмінням слухати інших. Попросіть поспостерігати за Вами. За тиждень запитайте цю людину про її враження. Чи Вам вдалося?
3. Коли Ви матимете змогу спостерігати за спілкуванням людей, затуліть на якусь хвилинку вуха та лише дивіться. Які емоції можна передати не лише за допомогою слів?

Звичка 6: Творчо співпрацювати
"Ми не прагнемо наслідувати майстрів,ми прагнемо того, чого прагнули вони".
Східна мудрість
"Собі у провідники я беру святу віру; у критичні часи—єдність; у важливі часи —відмінність; у всі часи — щирість".
(З інавгураційного звернення президента Дж. Буша).
Творча співпраця — дуже корисна звичка. Люди, з багатою ентальністю, які вміють порозумітися, можуть творчо співпрацювати.
творча співпраця — результат поваги відмінностей через зближення різних перспектив у дусі взаємної пошани. Тоді люди почуваються вільними у пошуку найкращої альтернативи,часто "третьої альтернативи", яка виявиться зовсім іншою й ліпшою від попередніх пропозицій.
Творча співпраця — це підхід до розв'язання проблем із залученням найкращих

людських ресурсів, зовсім протилежний до підходу “догодити або заспокоїти”. Нестійкі люди мають звичку переробляти інших на свою подобу і оточують себе людьми, які думають так,як вони. Вони плутають одноманітність з єдністю, схожість з незмінністю. Справжня єдність — це взаємне доповнення.
...”Синергія (творчий процес) - це найвищий рівень діяльності в усьому житті – справжнє випробування та вияв усіх решти навичок, зібраних докупи.
Синергія - це квінтесенція керівництва, суть виховання, центрованого на принципах.
Вона виступає в ролі каталізатора, об”єднує та відкриває великі сили, сховані в людині.
Усі попередні навички готують нас до створення дива синергетизму.”
...’’Творчий процес - це також найбільш ризикована частина, адже ви очно не знаєте, до чого він приведе і що відбуватиметься.”
...” Головне - вміти застосувати принципи творчої співпраці, яких нас навчає природа, у наших соціальних взаємодіях.”....” Тоді люди починають взаємодіяти один з одним... і дуже легко розуміють один одного. Тоді для них відкриваються цілі світи проникнення, нових перспектив, нових парадигм, нових можливостей, нових альтернатив. Хоча інколи ці нові ідеї так і виснуть в повітрі, все ж вони зазвичай дають певні практичні та корисні результати.”
Рекомендації:
1. Складіть список людей, які Вас дратують. Чи вони мають інші погляди?
Рекомендації:
1. Складіть список людей, які Вас дратують. Чи вони мають інші погляди, які могли б сприяти творчій співпраці, якби Ви мали внутрішню безпеку та поважали відмінності?
2. Визначте ситуацію, в якій Ви потребуєте тісної співпраці. Які умови мають бути створені,щоб підтримати творчу співпрацю? Що Ви можете для цього зробити?

3. До ситуації розбіжности чи конфронтації підійдіть творчо, у взаємовигідний спосіб.

Звичка 7: “Погострити” пилу

Звичка самооновлення надає стійкости усім іншим звичкам успішних людей. Подібно, як господар у байці навчився зі свого сумного досвіду, успіх має два елементи: гуску, яка представляє вміння створювати, і золоте яйце — бажаний результат.
Розумно тримати ці дві складові в рівновазі. Проте, коли люди займаються створенням або “пилянням”, вони не часто знаходять час погострити пилу, бо оновлення рідко коли платить значні, безпосередні дивіденди.
Звичка погострювати пилу регулярно — це мати збалансовану систематичну програму самооновлення у чотирьох площинах нашого життя: фізичніи, розумовій,

емоціино-сустльши і духовній. Без такої дисципліни тіло стає слабким, розум — механічним,
емоції — негативними, дух — нечутливим, особа — егоїстом.
Такий закон жнив: “Що посієш, те й пожнеш”. Ми радітимемо упішним жнивам, якщо плекатимемо сім звичок успішности і житимемо згідно з основними принципами.
Тому важливо пам’ятати про чотири виміри оновлення:
— фізичний (фізкультура, харчування, боротьба зі стресами);
— духовний (визначення цінностей та їх призначення, Божі заповіді);
— розумовий (читання, планування, творчість);
— соціально-емоційний (робота, емпатія, співпраця, внутрішня безпека).
Рекомендації:
1. Складіть перелік справ, які допоможуть Вам підтримувати себе у добрій фізичній формі, які покращать Ваш стиль життя та від яких зрештою зможете отримувати задоволення.
2. Виберіть одну з цих справ та запишіть її як головну на наступний тиждень. Наприкінці тижня поставте собі оцінку за те, як Ви виконали цю справу. Якщо Ви не досягнули мети, проаналізуйте чому? Зробіть висновки.
3. Складіть аналогічний список своїх кроків з оновлення у духовному та розумовому вимірах. У соціально-емоційній площині запишіть, з ким Ви б покращили свої стосунки.
“Це велике щастя - життя - коли вас використовують для мети, величність якої ви самі знаєте. Це щастя - бути часткою природної сили, а не жалюгідним егоїстичним клубком хвороб та нещасть, який постійно скаржиться на те, що світ не присвятив себе справі його щастя.
Чим більше працюєш, тим довше живеш. Насолоджуйтесь життям, як таким. «Життя - не маленька свічка. Це дивовижний факел, який мені дали потримати деякий час і я роблю усе, аби він яскравіше
горів перед тим, як його передати наступним генераціям”
Джордж Бернард Шоу.
Служіння суспільству - це рента, яку ми сплачуємо за право жити на цій Землі.
Ставтесь до людини, як до такої, якою вона є, такою вона й залишиться. Ставтесь до людини, як до такої, якою вона може бути, - і вона стане такою, якою вона може і повинна бути”. Гете
ВИСНОВОК.
Немає коротких шляхів у розвитку можливостей людини. Закон врожаю незмінний : що посієш - те й пожнеш. У нашому розвитку по вертикалі ми повинні виявляти наполегливість у постійному процесі оновлення. Постійно навчаючись та прислухаючись до свого сумління.
Розвинене сумління підштовхуватиме нас вгору шляхом особистої свободи, безпеки, мудрості та сили. Рух вгору вимагає від нас ВЧИТИСЯ, БРАТИ ЗОБОВ’ЯЗАННЯ, ЩОСЬ РОБИТИ - і так щоразу на вищому щаблі.

Щось робити
Брати зобов'язання
Вчитися
Щось робити
Брати зобов'язання
Вчитися