

Efektywne zarządzanie sobą, czyli 7 nawyków skutecznego działania wg St. Coveya

„Bez pracy i największy talent nie da ci kolacji” (przysłowie koreańskie)

Dr Stephen R. Covey - badacz, pisarz i przywódca - został uznany przez magazyn Time za jednego z 25 najbardziej wpływowych Amerykanów. Jego najważniejszym celem był rozwój człowieka, rodziny i organizacji. Przede wszystkim znany jako autor "7 Nawyków skutecznego działania" - bestsellera, który trafił do około 20 milionów czytelników. Covey uważał, że trwałe sukcesy muszą mieć korzenie w cechach charakteru i być oparte o życie zgodne z zasadami. Jego „7 nawyków skutecznego działania” nazywana jest biblią współczesnego człowieka. Covey wskazuje, że wypracowanie tych siedmiu nawyków prowadzi do twórczych zmian wewnętrznych, kształtowania trwałych relacji z innymi, inspirującego przywództwa m.in. na poziomie osobistym, interpersonalnym. (Syn Stephen, Sean, wydał książkę **"7 nawyków skutecznego nastolatka"** o treści podobnej do książki ojca, ale dostosowanej szczególnie do młodych ludzi).

Wśród 7 zasad mających podstawowe znaczenie dla skuteczności działania, które nazwał nawykami, Covey wyróżnia:

1. Bądź proaktywny
2. Zaczynaj z wizją końca
3. Najpierw rzeczy najważniejsze
4. Myśl w kategoriach wygrana-wygrana
5. Staraj się najpierw zrozumieć, później być zrozumianym
6. Synergia
7. Ostrzenie piły

Covey zachęca do integrowania nawyków, do skrzyżowania wiedzy (co, dlaczego), umiejętności (jak) i pragnienia (chcę, motywacja).

7 Nawyków skutecznego działania



Pamiętaj! Zwycięstwo Prywatne jest warunkiem przejścia do następnych etapów rozwoju (pewnie nie jest ci obce hasło: "zaczynaj od siebie").

Proaktywność - pierwszy nawyk w systemie Coveya.

Warto wiedzieć, że wywodzi się ono między innymi z doświadczenia życiowego psychologa Viktora Frankla, który obserwując swoje reakcje na poniżenia w hitlerowskim obozie zagłady, doszedł do wniosku, że pomiędzy bodźcem a ludzką reakcją jest jeszcze zawsze wolność wyboru na którą składają się: samoświadomość, wyobraźnia, sumienie, wolna wola. Taką sytuację, w odróżnieniu od prostej reaktywności (reagowanie, gdy jesteśmy kontrolowani przez zewnętrzne warunki), Covey nazywa właśnie proaktywnością. Postawa reaktywna uwalnia nas od odpowiedzialności; natomiast tezą Coveya (i wielu innych badaczy!) jest, że sami tworzymy swój los i za ten los odpowiadamy. Człowiek proaktywny przejmuje inicjatywę, ale też odpowiedzialność za swoje działania, decyzje, życie., jest nastawiony na rozwiązania.

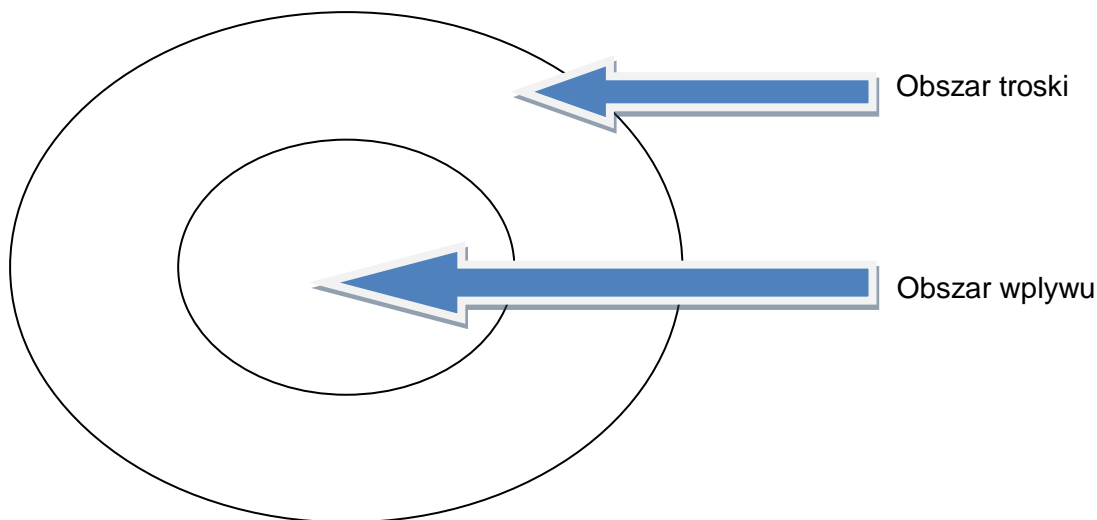
Zatem: **Bądź proaktywny** – zaakceptuj fakt, że jesteś odpowiedzialny za własne życie. Od podejmowanych przez Ciebie decyzji zależą Twoje sukcesy i porażki. Czas przyjąć odpowiedzialność z własne życie. Bądź otwarty na nowe metody pracy – szukaj optymalnych

I pamiętaj!

Ludzie reaktywni mówią: „*taki już jestem, nic na to nie poradzę*”, „*Na nic nie mam czasu*”, „*gdyby doba miała 40 godzin*”.

Ludzie proaktywni mówią: „*Mogę zmienić swoje nawyki. Oczywiście to potrwa, ale jeśli to ważne ...*”, „*Mam za dużo obowiązków, muszę coś z tym zrobić*”

Obszary wpływu:



Covey mówi, że sprawy, które nas zajmują można podzielić na dwa obszary: obszar troski i obszar wpływu. Obszar troski obejmuje wszystko to, czemu poświęcamy naszą uwagę. Ale tylko na wiele spraw z obszaru troski mamy wpływ. Te sprawy, które skupiają naszą uwagę i na które mamy wpływ, tworzą obszar wpływu. Koncentruj się zatem na tym, na co masz wpływ – to sprzymierzeniec konstruktywnego, skutecznego działania. Kiedy będziesz miał z tym problem przywołaj tekst z tzw. modlitwy anonimowych alkoholików: „*Panie daj mi: Odwagę, bym mógł zmieniać rzeczy, które mogą i powinny być zmienione, łagodność, bym akceptował rzeczy, które nie mogą być zmienione i mądrość, bym umiał odróżnić jedne rzeczy od drugich*”.

Przejdź do działania i zaczynaj z wizją końca – oto druga podstawowa zasada

Zacznij świadomie wyznaczać sobie konkretne cele. Aby rzeczywiście coś zrobić, trzeba usiąść i zastanowić się nad celem, który ma zostać osiągnięty. Bez celu nie podejmuj działań, trafisz bowiem gdziekolwiek, a nie tam gdzie chcesz

Zatem pamiętaj o planowaniu! Wyznaczaj sobie cele krótko i długoterminowe.

Z zasadą wizji końca współgra **trzecia zasada: Rób najpierw to, co najważniejsze.**

Najpierw rzeczy najważniejsze – Sprawy ważne umieszczaj na początku listy działań i dbaj o ich wykonanie. Zamykaj rozpoczęte działania. Jeżeli nie zostaną wykonane/domknięte to możesz spodziewać się sytuacji, w której rzeczy pilne, a nie do końca ważne zajmą cały twój czas i energię i nie osiągniesz postawionego sobie celu. Określaj zatem priorytety, a później planuj tak, by rzeczy ważniejsze miały priorytet przed pilnymi.

Ustalaj priorytety uwzględniając kryteria ważności i pilności. Żeby koncentrować się na rzeczach ważnych, a nie tylko gasić pożary, czyli robić głównie to, co pilne, lecz niekoniecznie najważniejsze bądź codziennie aktywny i stosuj zasadę nie odkładania na potem, zapobiegaj poprzez szukanie nowych możliwości, planuj, doskonal swoje umiejętności i nie zapominaj o odpoczynku.

(Warto wiedzieć: Prokrastynacja, inaczej zwlekanie - tendencja do nieustannego przekładania pewnych czynności na później, ujawniająca się w różnych dziedzinach życia. Tendencja ta często dotyka także uczniów).

Czwarty ważny nawyk, to „wygrana-wygrana”.

Nie koncentruj się wyłącznie na sobie. Podchodź do interakcji z ludźmi w sposób zapewniający zadowolenie dla obydwu stron. Zastanawiaj się, czego może oczekiwać druga strona oraz jakie wdrożyć rozwiązania, aby usatysfakcjonowane zostały obie strony. Zasada odwołuje się do poszukiwania takich rozwiązań, które stwarzają obopólne korzyści dla dwu stron i hołduje zasadzie "nie czyn drugiemu, co tobie niemiłe".

Nawyk 5 zwraca uwagę, by **Starać się najpierw zrozumieć (innych), potem być zrozumianym.**

Ta zasada jest potrzebna do tworzenia układu wygrana-wygrana, sprzyja też budowaniu właściwej komunikacji, która stanowi podstawę współdziałania. Covey uważał, że zdolność komunikacji jest najważniejszą umiejętnością życiową. Niestety, większość ludzi nie słucha z intencją zrozumienia – uczeń też często zapomina o tej intencji w szkole!.

Rozumienie innych sprzyja efektywnej współpracy, ale też tworzy naszą wiedzę o otoczeniu i o świecie. Staraj się najpierw zrozumieć, później być zrozumianym – to nie proste, ale jest to wyjątkowo skuteczne działanie. Zrozumienie drugiej osoby przenosi człowieka na zupełnie inny poziom relacji. Dzięki takiemu zachowaniu dużo łatwiej znaleźć rozwiązanie problemu, a także dużo łatwiej dotrzeć do takiej osoby i przekazać jej własną wiadomość w taki sposób aby uzyskać zrozumienie

Nawyk 6 - Synergia.

Synergia – współpracuj dążąc do osiągnięcia celu. Stosuj zasadę wygrana-wygrana. Bądź kreatywny i szukaj inspiracji w innych - takie podejście pozwala na osiągnięcie zdecydowanie więcej niż w przypadku samodzielnego działania. "Właściwie rozumiana synergia jest najwyższą formą życiowej aktywności - testem i prawdziwą manifestacją wszystkich nawyków jednocześnie." (S. Covey). Za skróconą definicję synergii można uznać znane twierdzenie teorii systemów, które mówi że całość jest czymś więcej niż sumą poszczególnych części. Wspominana już zasada wygrana-wygrana jest synergią, zwłaszcza w zakresie komunikacji. Wkład zespołu klasowego w zadanie jest oczywistą synergią, w której tworzy się nową wartość, która przewyższa indywidualne wkłady i zdolności jednostek - przy docenieniu różnic zdań i wiedzy, doświadczeń, specjalizacji, kompetencji. Synergia otwiera nas na nowe pomysły, sprzyja kreatywności.

Odnowa, nazywana przez Coveya **ostrzeniem piły** - to nawyk 7.

Ta zasada zakłada konieczność rozwoju człowieka we wszystkich ważnych obszarach: duchowym, fizycznym, społecznym i umysłowym. Ostrzenie piły to nawyk, który sprawia, że człowiek stale utrzymuje rozwój każdego z obszarów. Takie podejście powoduje, że człowiek w sposób ciągły dba o swoje wartości i cele, swoje zdrowie i kondycję, utrzymuje znakomite stosunki społeczne oraz dba o rozwój intelektualny. Twoja kondycja we wskazanych obszarach jest fundamentem działania – nie zetniesz drzewa jeśli nie naostrzysz piły –znajomość zasad działania piły nie wystarczy by jej użyć skutecznie!

Pierwsze trzy nawyki dotyczą "zwycięstwa prywatnego", czyli rozwoju osobistego, kolejne trzy "zwycięstwa publicznego", czyli skutecznego współdziałania z innymi ludźmi. Ostatni nawyk, "ostrzenie piły" przypomina o konieczności odnowy w czterech wymiarach: fizycznym, umysłowym, społecznym i duchowym.

- Wymiar fizyczny: ćwiczenia, odżywianie, kontrola poziomu stresu
- Wymiar społeczno-emocjonalny: służenie, empatia, synergia, wewnętrzne poczucie bezpieczeństwa
- Wymiar duchowy: jasne wartości, oddanie, studiowanie, medytacje
- Wymiar umysłowy: czytanie, wizualizowanie, planowanie, pisanie.

Covey zachęca do integrowania nawyków, do skrzyżowania wiedzy (co, dlaczego), umiejętności (jak) i pragnienia (chcę, motywacja)

Zarządzanie sobą jest ukierunkowywaniem siebie na wyniki w oparciu o posiadaną wiedzę, możliwości i założone cele. Powyższa koncepcja zapewne może przydać się w doskonaleniu umiejętności zarządzania sobą i własnym rozwojem, może pomóc w organizacji pracy własnej w rzeczywistości szkolnej.

Warto wzbudzić refleksję: „Jeśli chcesz zarabiać nie pracując, musisz najpierw pracować nie zarabiając” (zasłyszane).

Powodzenia!

Psycholog szkolny Iwona Haba