

Akademia Młodego Ekonomisty



Siedem nawyków skutecznego
działania i
ich zastosowanie w procesie
wychowania

mgr Izabela Różańska-Bińczyk

Wydział Zarządzania Uniwersytet Łódzki
25 kwietnia 2017 r.



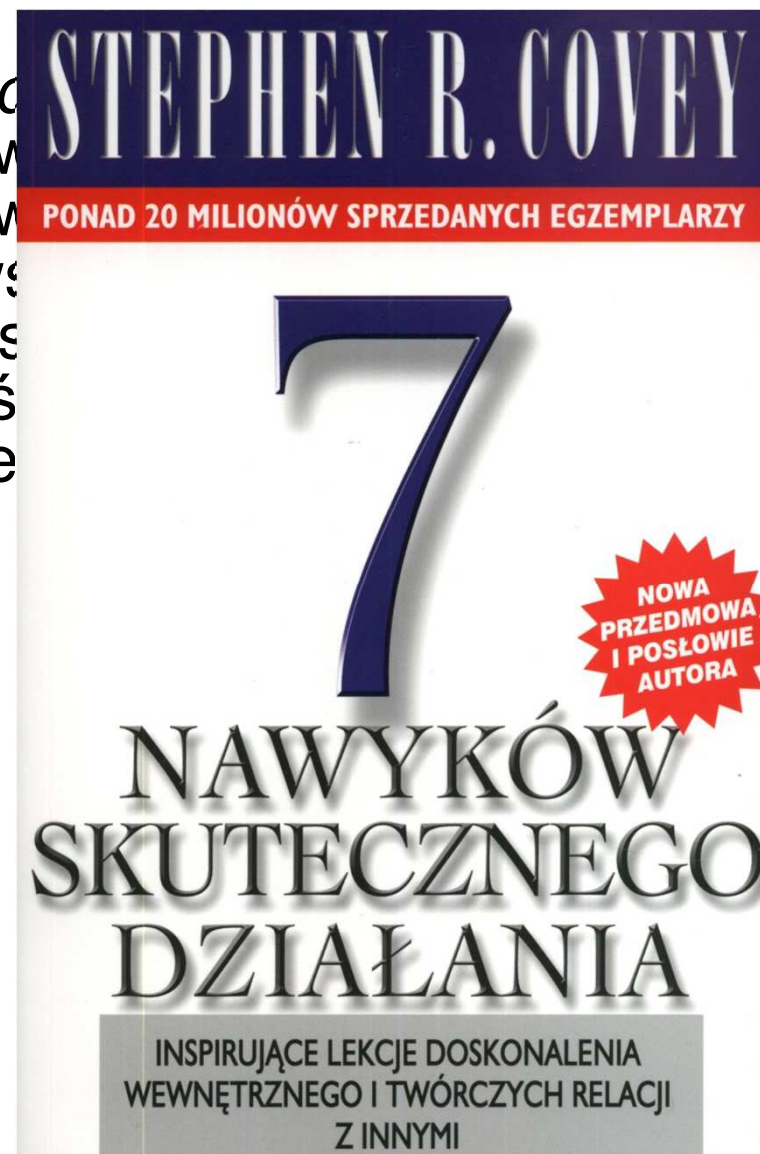
7 nawyków skutecznego działania

Stephen R. Covey - autor bestsellerów na temat przywództwa, rozwoju osobistego i *7 nawyków skutecznego działania* - motywacyjny.

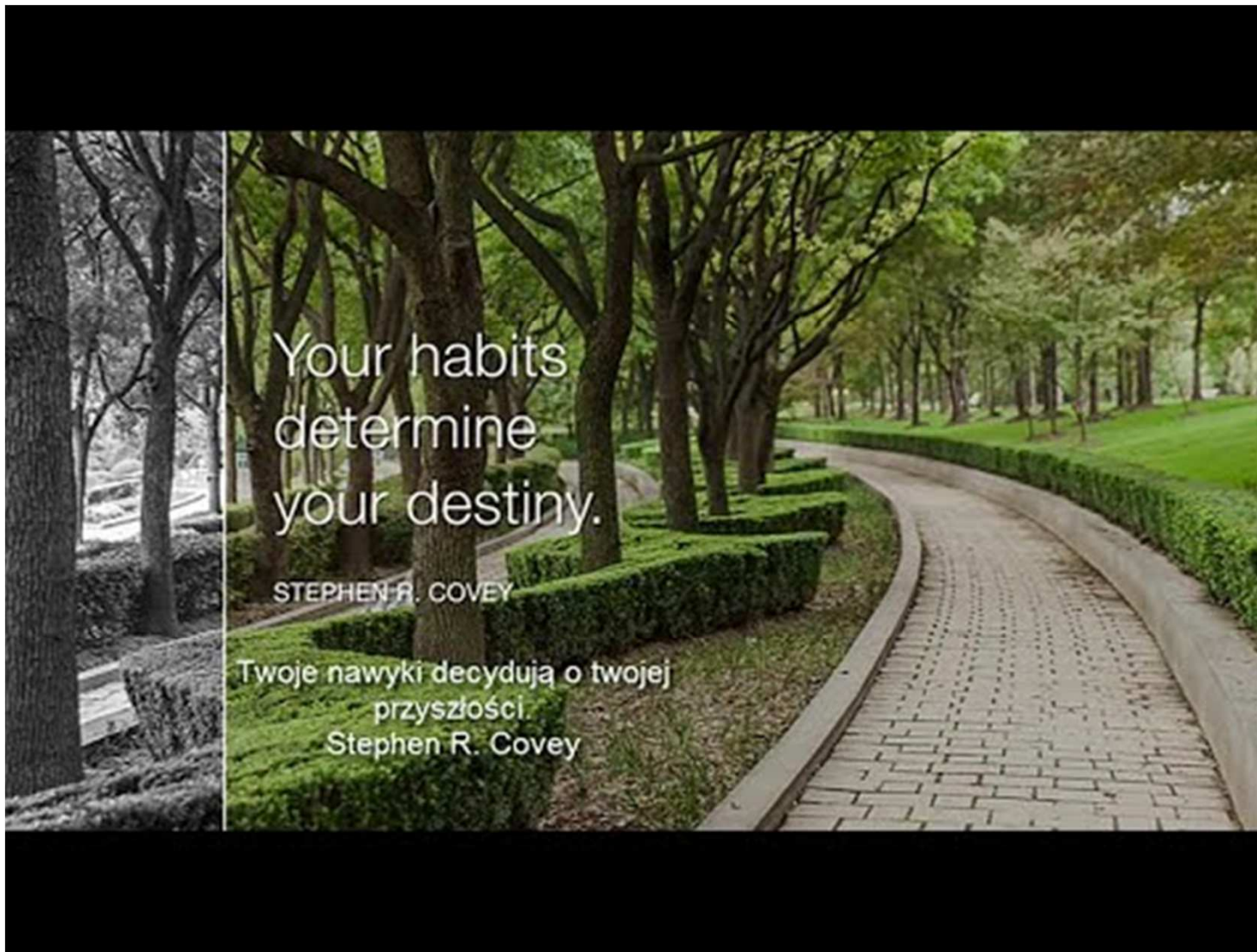


7 nawyków skutecznego działania

W książce *7 nawyków skutecznego działania* autor efektywnie, zgodnie z najgłębszymi wartościami, rozwiązywać problemy osobiste i zawodowe. W swojej tezie barwnymi przykładami, w oparciu o poczucie wewnętrznego bezpieczeństwa, wykorzystując tkwiące w nas możliwości dokonywać twórczych zmian w sobie – zmieniać otaczający nas świat.



7 nawyków skutecznego działania - film



Czym są nawyki?

*Siejesz myśl, zbierasz czyny,
siejesz czyny, zbierasz nawyki,
siejesz nawyki, zbierasz charakter,
siejesz charakter, zbierasz przeznaczenie.*
- Samuel Smiles

7 nawyków skutecznego działania

S. 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.

7 nawyków skutecznego działania

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**

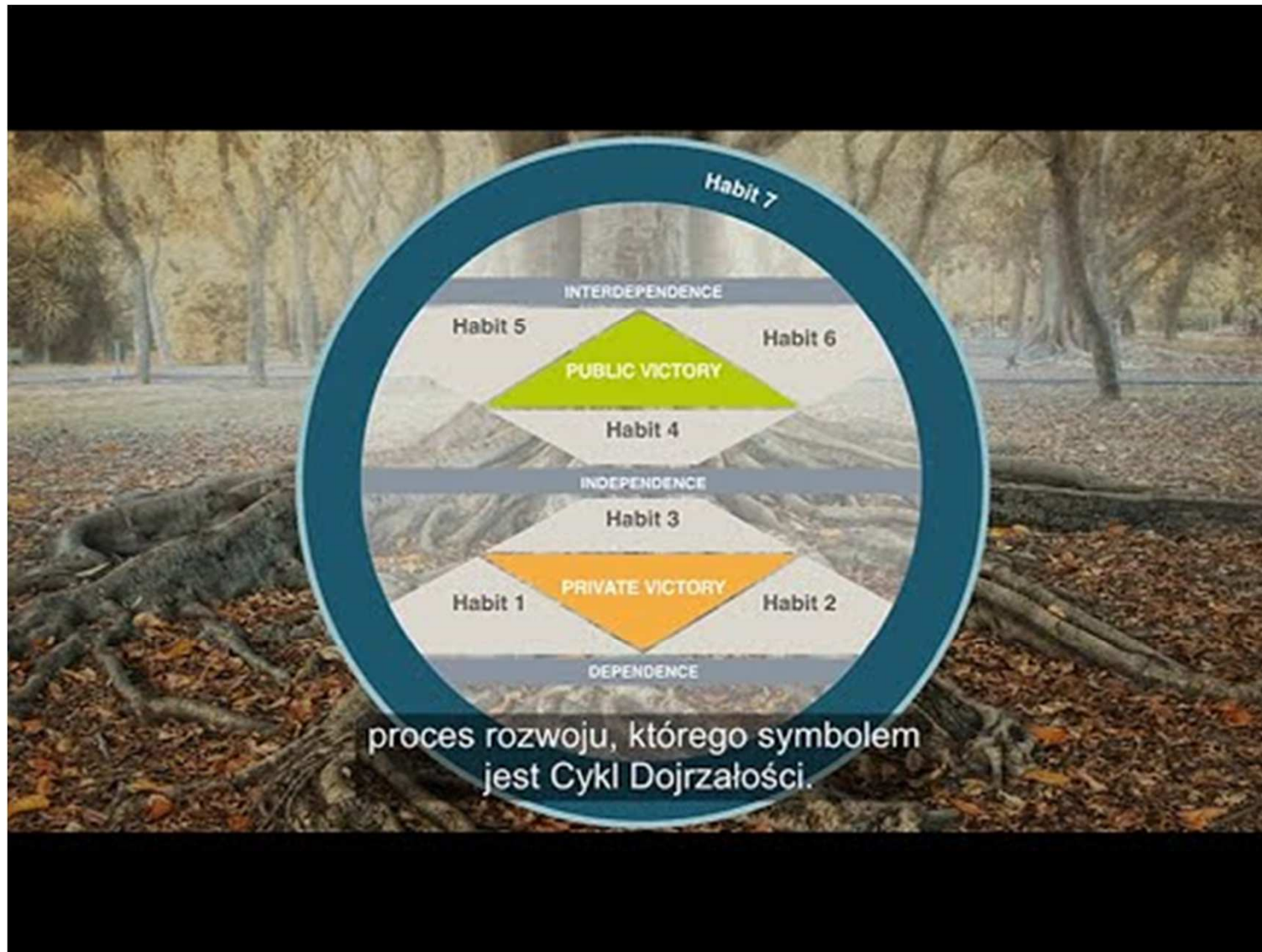
7 nawyków skutecznego działania

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

7 nawyków skutecznego działania



Korzenie skuteczności - film



Skala dojrzewania

Zależność jest paradygmatem oznaczającym „**ty**”:
ty się zajmujesz mną; ty masz radzić sobie z moimi trudnościami; tobie się nie udało, ciebie obarczam odpowiedzialnością za rezultaty.

Niezależność to paradygmat oznaczający „**ja**”:
ja mogę to zrobić; ja jestem odpowiedzialny; ja polegam na sobie; ja dokonuję wyborów.

Współzależność to paradygmat oznaczający „**my**”:
my możemy to zrobić; my możemy współdziałać; my możemy zespolić nasze talenty i możliwości i razem zrobić coś większego, wspanialszego.

Nawyk 1 – bądź proaktywny

..czyli odpowiedzialny za własne życie. Nasze zachowanie jest funkcją naszych decyzji, nie warunków.

Pomiędzy bodźcem i reakcją człowiek ma wolność wyboru. Wolność ta obejmuje wyjątkowe zdolności czyniące nas ludźmi:

- **samoświadomość**
- **wyobraźnia** – tworzenie w umyśle nowych rzeczy
- **sumienie** – wewnętrzna świadomość, co dobre i złe, zasad, którymi się kierujemy i zgodność z nimi naszych myśli i działań
- **wolna wola** – zdolność do działania na podstawie samoświadomości, niezależnie od wszelkich wpływów.

Proaktywny człowiek kieruje się wewnętrznymi wartościami a nie wpływem innych ludzi czy warunków.

Nawyk 1 – bądź proaktywny

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.

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”*

Język reaktywny i proaktywny

Język reaktywny	Język proaktywny
Nie mogę tego zrobić	Popatrzmy, co da się zrobić
On mnie doprowadza do szału	Kontroluję swoje uczucia
Nie zgodzę się na to	Mogę to zrobić dobrze
Muszę to zrobić	Wybieram właściwą reakcję
Nie mogę	Wolę
Zrobiłbym to, gdyby...	Zrobię

Nawyk 2 – Przejdź do działania i zaczynaj z wizją końca

- Zaczynij świadomie wyznaczać sobie konkretne cele.
- **Bez celu nie podejmuj działań**, trafisz bowiem gdziekolwiek, a nie tam gdzie chcesz.
- Pamiętaj zatem o planowaniu! Wyznaczaj cele krótko i długoterminowe.

Jeśli chcesz wychować odpowiedzialne, zdyscyplinowane wewnątrznie dziecko, musisz to sobie jasno uświadomić i pamiętać o tym w codziennych z nim kontaktach, zamiast podkopywać rozwój właściwej samooceny czy samodyscypliny.

Istotne jest jasne zrozumienie własnego przeznaczenia, świadomości dokąd podążasz, by lepiej rozumieć, gdzie jesteś teraz, i stawiać właściwy krok we właściwym kierunku.

Nawyk 2 – Przejdź do działania i zaczynaj z wizją końca

Jak wyznaczać cele?

Ćwiczenie

Nawyk 3 – 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.

Nawyk 3 – Rób najpierw to, co najważniejsze

Prokrastynacja – inaczej zwlekanie – tendencja do nieustannego przekładania pewnych czynności na później, ujawniająca się w różnych dziedzinach życia. Tendencja ta często dotyka uczniów.

•
•

Pilne, ale czy ważne? Macierz Eisenhowera - ćwiczenie

	PILNE	NIEPILNE
WAŻNE	I  <ul style="list-style-type: none">• sprawy naglące• sprawy „na wczoraj”• sytuacje kryzysowe	II  <ul style="list-style-type: none">• zapobieganie• planowanie• rekreacja• szukanie możliwości• budowanie relacji
NIEWAŻNE	III  <ul style="list-style-type: none">• niektóre telefony• błahе sprawy naglące• niektóre spotkania	IV  <ul style="list-style-type: none">• przyjemności• złodzieje czasu• niektóre e-maile

www.KrystianMularczyk.com

Nawyk 4 – Myśl w kategoriach 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 osiągnąć wspólną satysfakcję.
- Zasada ta odwołuje się do poszukiwania takich rozwiązań, które stwarzają obopólne korzyści dla dwu stron i hołduje zasadzie: „*nie czynь drugiemu, co tobie niemiłe*”

Nawyk 4 – Myśl w kategoriach wygrana - wygrana

Warunki umowy typu wygrana – wygrana:

- **Pożądany rezultat** – określa co i kiedy powinno być zrobione
- **Wytyczne** – wyszczególniają parametry w ramach których mają być osiągnięte rezultaty
- **Zasoby** – określają wsparcie, zarówno w postaci ludzi, jak i środków materialnych, możliwe przy realizowaniu celów
- **Kryteria oceny** – ustalają poziom wykonania oraz termin oceny
- **Konsekwencje** – dobre i złe, naturalne i logiczne – wskazują dokładnie, co będzie efektem oceny.

Nawyk 5 – Staraj się najpierw zrozumieć (innych), potem być zrozumiałym

- Zasada ta jest potrzebna do tworzenia układu wygrana – wygrana, sprzyja budowaniu właściwej komunikacji, która stanowi podstawę współdziałania.
- **Według Coveya zdolność komunikacji jest najważniejszą umiejętnością życiową.**
- Staraj się najpierw zrozumieć, później być zrozumianym – zrozumienie drugiej osoby przenosi człowieka na zupełnie inny poziom relacji.

Komunikacja

P. Rankin stwierdził, że dorośli ludzie, poświęcają 70% czasu, kiedy nie śpią, na porozumiewanie się, w tym:

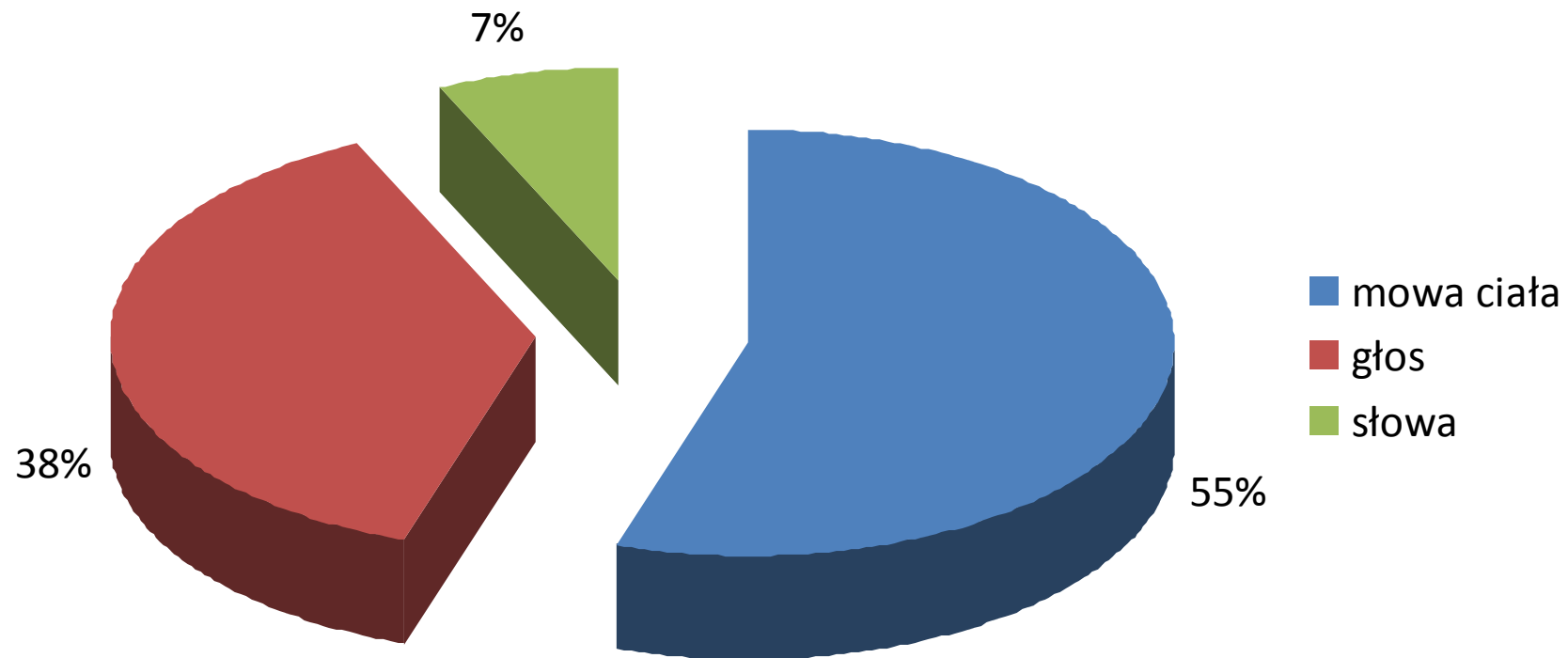
9% - na pisanie

16% - na czytanie

30% - na mówienie

45% - na słuchanie

Co decyduje o wrażeniu jakie robimy?



Komunikacja

Najpierw zrozumieć, potem być zrozumianym: dobry rodzic, zanim oceni czy osądzi, stara się zrozumieć, a więc wysłuchać, bez oceny.

.

.

Komunikacja

Słuchanie drugiej osoby – 4 poziomy:

- **Ignorowanie**, czyli pokazywanie, że nie słucham. Trudno oczekiwać po takim zachowaniu skutecznej współpracy.
- **Udawanie**, że słuchamy, a tak naprawdę myślimy o zupełnie innych rzeczach.
- **Słuchanie wybiórcze** – słyszymy to, co chcemy usłyszeć.
- **Słuchanie empatyczne** – angażujemy naszą wyobraźnię i wczuwamy się w problem lub sytuację, którą chce nam przekazać nasz rozmówca.

Komunikacja

Składniki procesu słuchania:

- Słyszenie
- Uczestniczenie
- Zrozumienie
- Zapamiętywanie
- Reagowanie

Komunikacja

7 najczęstszych błędów aktywnego słuchania

- Brak zainteresowania rozmówcą i tym, co mówi
- Przerywanie
- Nieobecność
- Nieumiejętna zmiana tematu
- Ocenianie i osądzanie
- Komentowanie
- Dobre rady

Komunikacja

Aktywne słuchanie

to okazywanie rozmówcy szacunku, akceptacji, serdeczności, ciepła; to powstrzymanie się od własnych sądów, dobrych rad, moralizowania i ocen; pomaga skupić się na problemie, zwiększa zaufanie rozmówców i sprzyja atmosferze rozmowy

Komunikacja

Techniki aktywnego słuchania

Parafrazowanie: Jeśli dobrze zrozumiałem, to chciałeś powiedzieć, że..., O ile dobrze zrozumiałam..., Z tego co mówisz wynika, że..., O ile się nie mylę, chciałaś powiedzieć, że..., Mówisz kochanie...

Komunikacja

Techniki aktywnego słuchania

Odzwierciedlanie werbalne: Zdaje się, że jesteś rozgniewany..., Wygląda na to, że cię rozzłościłam.
Wyglądasz na zadowolonego z propozycji.

Odzwierciedlanie niewerbalne: np.: gdy dziecko mówi cicho, wolno, staramy się nie mówić głośno i szybko

Odbiór: np.: Uhm, w porządku, Tak..., skinięcie głową

Komunikacja

Techniki aktywnego słuchania

- **Prowadzenie**
- **porządkowanie wypowiedzi**, sterowanie rozmową poprzez koncentrowanie się na sprawach najważniejszych, np.: *Która z tych spraw jest dla ciebie najistotniejsza?*; prośba o podsumowanie
- **zachęcanie rozmówcy do kontynuowania**, np.: *To ciekawe, proszę mówić dalej...*, *To interesujące...*;
- **aprobata**, np.: *Podoba mi się ten pomysł.*

Komunikacja

Techniki aktywnego słuchania

- **zadawanie pytań:** *Dlaczego tak sądzisz?, Co masz na myśli, mówiąc...?; Czy mógłbyś podać przykład?; Czy możesz wyjaśnić...*
- **kontrpropozycja:** *A może zamiast obniżyć cenę, zaproponujemy dodatkową usługę?*
- **kwestionowanie:** *Myślę, że ten problem dotyczy działu Marketingu, a nie naszego...*

Nawyk 6 – Synergia

- Synergia – współdziałanie, którego efekt końcowy jest lepszy, niż suma efektów pojedynczych działań.
- 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.

Nawyk 7 – ostrzeenie piły

Ta zasada zakłada konieczność rozwoju człowieka **we wszystkich ważnych obszarach:**

- **duchowym** (jasne wartości, studiowanie, medytacje)
- **fizycznym** (ćwiczenia, odżywianie, kontrola poziomu stresu)
- **społeczno-emocjonalnym** (wewnętrzne poczucie bezpieczeństwa, empatia, synergia, służenie)
- **umysłowym** (czytanie, pisanie, planowanie, wizualizowanie)

.

.

Nawyk 7 – ostrzenie piły

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!

Im bardziej potrafimy patrzeć na ludzi przez pryzmat ich potencjału, tym bardziej pomagamy im stawać się niezależnymi, spełnionymi ludźmi, zdolnymi do bogatych i twórczych związków z innymi.

Bibliografia

- Stephen R. Covey: *7 nawyków skutecznego działania*, Poznań 2006
- Stephen R. Covey, Sandra Merrill-Covey: *7 nawyków szczęśliwej rodziny*, Poznań 2003
- Sean Covey: *7 nawyków skutecznego nastolatka*, Poznań 2010
- Lidia Wollman, *Siedem nawyków skutecznego rodzica na podstawie koncepcji 7 nawyków skutecznego działania S.R.Covey'a*, UE w Katowicach, Katowice 2016
- Iwona Haba, *Efektywne zarządzanie sobą czyli 7 nawyków skutecznego działania wg S.R. Covey'a*, http://www.lo13.wroc.pl/dl/skuteczne_dzialanie.pdf [dostęp 05.2016]