

Akademia Młodego Ekonomisty



Siedem nawyków skutecznego rodzica
na podstawie koncepcji 7 nawyków
skutecznego działania Stephena R.
Covey'a
dr Lidia Wollman

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

4 kwietnia 2016

Organizatorzy



Czym jest nawyk?

„Nawyki są potężnymi składnikami naszego życia. Ponieważ są to stałe i często nie uświadamiane sposoby zachowania, wyrażają na co dzień nasz charakter i czynią nasze działanie skutecznym... bądź nieskutecznym”.

Siej myśl – zbieraj działanie; siej działanie – zbieraj nawyk; siej nawyk – zbieraj charakter; siej charakter – zbieraj los.

Lao Tse

Definicja nawyku

Nawyk to skrzyżowanie wiedzy, umiejętności i pragnienia.

Wiedza jest paradygmatem teoretycznym – co robić i dlaczego.

Umiejętność oznacza – jak to robić.

Pragnienie jest motywem – chcę to robić.

Tworzenie nawyku wymaga pracy w tych trzech wymiarach.

Nie wystarczy, że wiem, iż powinienem słuchać swoich dzieci, i wiem, jak to robić. Dopóki nie ma we mnie pragnienia słuchania, dopóty nie stanie się ono nawykiem.

Skala dojrzewania

Zależność jest paradygmatem oznaczającym „ty”:

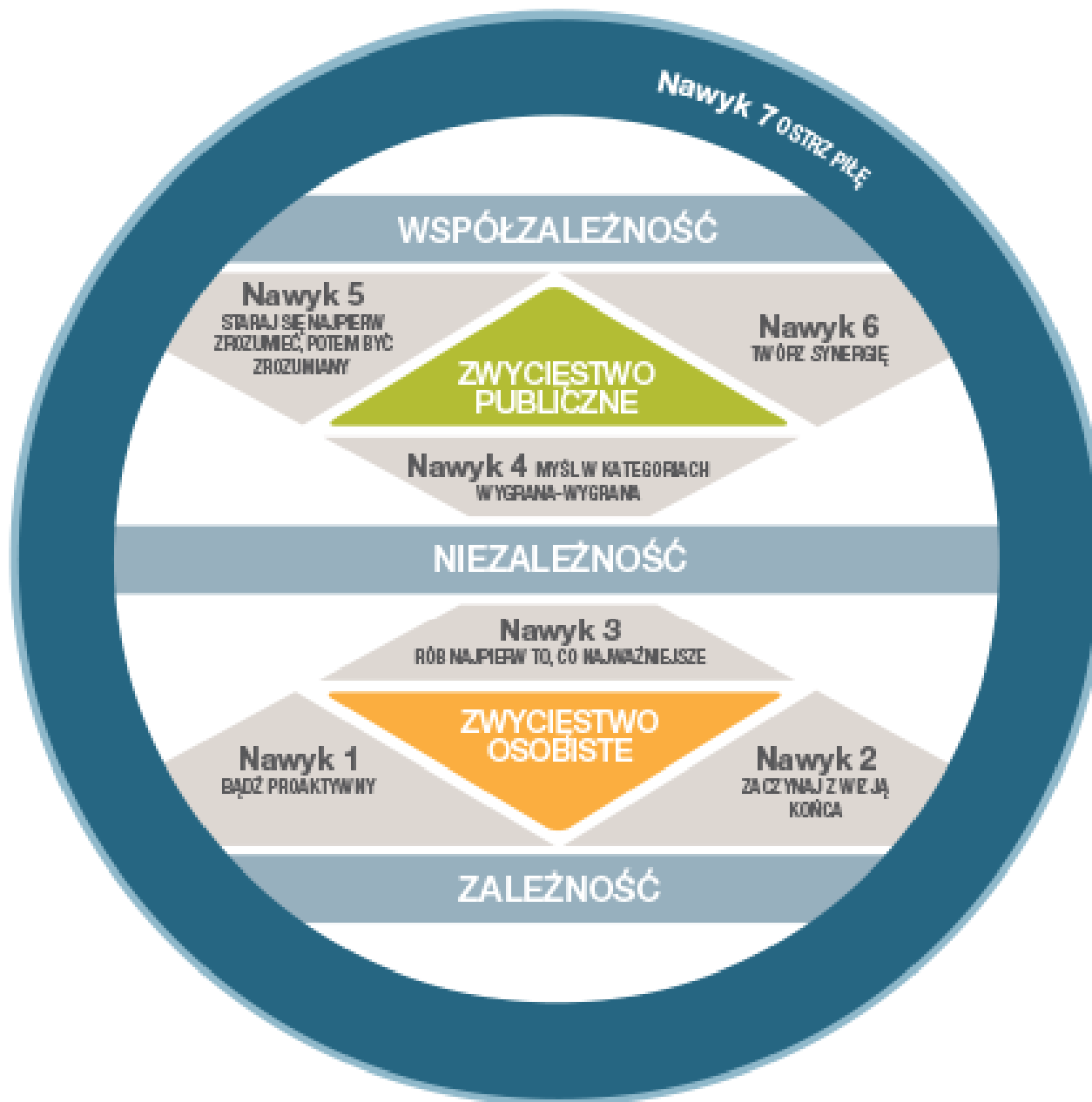
ty się zajmujesz mną; ty masz radzić sobie z moimi trudnościami; tobie się nie udało, ciebie obarczam odpowiedzialnością za rezultaty.

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 zespolic 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 – wew. 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 wew. wartościami a nie wpływem innych ludzi czy warunków.

„Nikt nie może cię zranić bez twojej zgody” Eleonora Roosevelt

3 główne rodzaje wartości wg W. Frankla

- *Wartości doświadczane* – czyli to, co zdarza się w naszym życiu
- *Tworzone* – czyli to, co sami powołujemy do życia
- *Związane z postawą* – czyli nasze odpowiedzi na sytuacje trudne, np. chorobę. Te wartości są najwyższe, zmieniają paradygmat czy punkt odniesienia do świata, siebie i innych oraz zmieniają pojmowanie sensu życia.

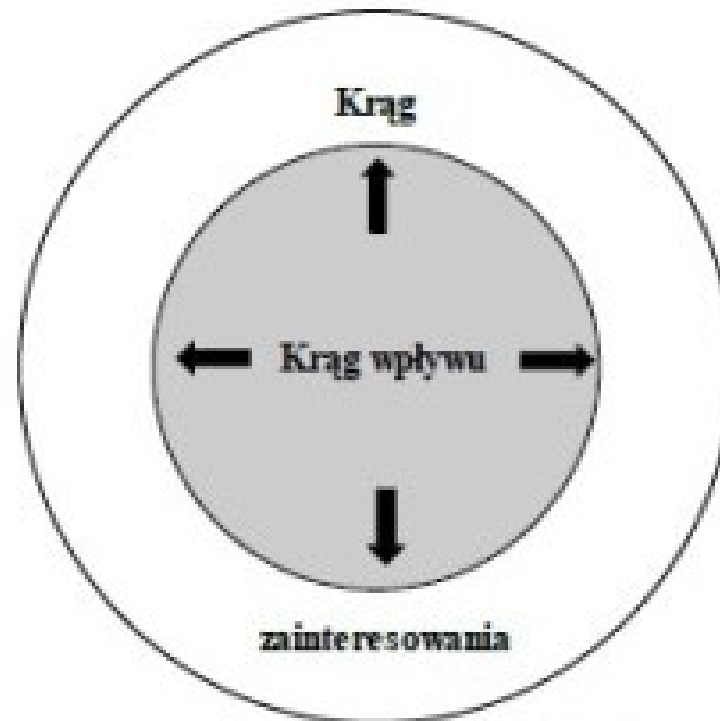
W życiu najbardziej liczy się nasza odpowiedź na to, czego doświadczamy.

Rani nas nie to, co nam się przytrafia, ale nasza reakcja na to.

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 |

Ludzie proaktywni koncentrują swoje wysiłki na kręgu wpływu, a reaktywni na kręgu zainteresowania.



NASTAWIENIE PROAKTYWNE
(Pozytywna energia powiększa krąg wpływu)

źródło: 7 nawyków skutecznego działania, Stephen R. Covey

Kontrola nad problemami

Napotymane w życiu **problemy** można podzielić na 3 rodzaje:

- **Podlegające naszej bezpośredniej kontroli** (związane z naszym zachowaniem). Te rozwiązuje się poprzez pracę nad nawykami w kręgu wpływu (zwycięstwa prywatne).
- **podlegające kontroli pośredniej** (związane z zachowaniem innych). Rozwiązuje się poprzez zmianę sposobu oddziaływania (zwycięstwa publiczne)
- **nie poddające się naszej kontroli** (z którymi nic nie możemy zrobić, minione sprawy, czy związane z wyjątkową sytuacją). Wymagają przyjęcia odpowiedzialności za zmianę naszego do nich stosunku (uśmiech, spokój, pogodzenie się)

„Mieć” a „być” czyli trwać lub rozwijać się

By określić, w którym kręgu wpływu lokujemy nasze troski, trzeba odróżnić „mieć” od „być”.

*Będę szczęśliwy, gdy będę **miał** sptacony dom, bardziej posłuszne dzieci itp.*

Podejście proaktywne to zmiana od wewnątrz: być innym i przez to wpływać pozytywnie na to, co na zewnątrz – mogę **być** bardziej zaradny, pilny, twórczy, lepiej współpracować, więcej słuchać itp.

Nawyk 2 – zaczynaj z wizją końca

Czyli z jasnym zrozumieniem własnego przeznaczenia, świadomością, dokąd podążasz, by lepiej rozumieć, gdzie jesteś teraz, i stawiać każdy krok we właściwym kierunku.

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

Kierowanie a zarządzanie

Kierowanie sobą (dzieckiem) to ustalenie swojej życiowej misji, która powinna być próbą odpowiedzi na 3 podstawowe pytania:

- Kim chcę być w sensie charakteru.
- Czego chciałbym dokonać?
- Oraz jakie są zasady etyczno-moralne i związane z nimi granice, których nigdy nie przekroczyć.

Zarządzanie sobą to robienie rzeczy we właściwej kolejności, działanie zgodne z misją.

Kierowanie a zarządzanie

Rodzice często wpadają w pułapkę paradygmatu zarządzania dzieckiem, nastawiając się na kontrolę, sprawność i porządek, zamiast na kierunki, cele i uczucia rodzinne.

Realizujemy także skrypty rodzinne i społeczne w wychowaniu dziecka, albo nawyki bez wartości, niezgodne z tym, co cenimy.

Z pomocą wyobraźni i twórczego myślenia możemy napisać nowe scenariusze, skuteczniejsze, zgodne z naszymi prawdziwymi wartościami i oparte na zasadach, które nadają im znaczenie.

Tworzenie misji zaczynać od wewnątrz

Cokolwiek znajduje się w centrum naszego życia jest dla nas źródłem bezpieczeństwa, przewodnictwa, mądrości i mocy.

Bezpieczeństwo – poczucie wartości, tożsamość, kotwica emocjonalna, samoocena, siła lub jej brak.

Przewodnictwo – wyznacza kierunek życiu. To mapy, odniesienia, wzorce, zasady czy kryteria, które rządzą podejmowaniem decyzji i działaniem.

Mądrość – perspektywa na życie, poczucie równowagi i zrozumienie, w jaki sposób zasady są stosowane w życiu i jakie są między nimi współzależności. Obejmuje wnikliwość, sądy i zrozumienie.

Moc – jest zdolnością lub umiejętnością działania, potencjałem i siłą do osiągnięcia celów. Jest energią witalną pozwalającą dokonywać wyborów. Zawiera też zdolność do pokonywania głęboko zakorzenionych nawyków oraz wypracowywania nowych, lepszych – gwarantujących większą efektywność.

Każdy ma różne centra

- Koncentracja na małżeństwie
- Koncentracja na rodzinie
- Koncentracja na pieniądzach
- Koncentracja na pracy
- Koncentracja na posiadaniu
- Koncentracja na przyjemności
- Koncentracja na przyjaciółach lub wrogach
- Koncentracja na kościele
- Koncentracja na sobie

Koncentracja na zasadach

- Zasady są niezmiennie, w przeciwieństwie do ludzi. Zmienia się jedynie nasze rozumienie ich.
- Zasady są głęboką, fundamentalną prawdą. Są wplecione w materię życia prowadząc do tego co właściwe, logiczne, piękne i silne.
- Zasadom zawsze towarzyszą konsekwencje – pozytywne, gdy żyjemy w harmonii z nimi i negatywne, gdy je ignorujemy.

Koncentrując życie na ponadczasowych, niezmiennych zasadach, tworzymy podstawowe paradygmaty skutecznego i dającego zadowolenie życia.

Nawyk 3 – rób najpierw to, co najważniejsze

| | Pilne | Niepilne |
|-----------------|---|--|
| Ważne | I Kryzysy Sprawy naglące Zadania opatrzone datą realizacji | II Zapobieganie, codzienna aktywność Budowanie związku Szukanie nowych możliwości Planowanie, rekreacja |
| Nieważne | III Niektóre telefony Pewna korespondencja, raporty Niektóre spotkania Najbliższe sprawy naglące | IV Codzienność, zapracowanie Pewna korespondencja Pewne telefony Pożeracz czasu (media społecznościowe? ;)) Przyjemności |

Rzeczy najważniejsze nigdy nie mogą być na łasce rzeczy mniej ważnych (W.Goethe).

Typowe działania w II obszarze to między innymi:

- Identyfikacja ról
- Odkrywanie i redagowanie swojej misji;
- Selekcja zadań (ludzie dużo czasu spędzają na zastanawianiu się JAK wykonać jakieś zadanie, a zdecydowanie zbyt mało czasu i uwagi poświęcają pytaniu CZY w ogóle warto to zadanie realizować).
- Szeregowanie zadań i planowanie przedsięwzięć.
- Codzienne dostosowanie planów do realiów
- Selekcja zadań wymaga asertywności. Trzeba nauczyć mówić się NIE zadaniom, które są pilne, ale nie są ważne. Często poprzez swoją pilność mogą się WYDAWAĆ ważne, ale to są tylko pozory.

Rytuały rodzinne

- Budowanie wspólnie misji rodziny, jej zasad i norm
- Czas dla siebie, własny rozwój
- Wspólny czas
- Tzw. „randki” z dzieckiem – regularny czas na spotkania tylko we dwoje
- Regularne randki ze współmałżonką/kciem
- Powierzanie odpowiedzialności (określić rezultat, pokazać jak coś robić, zachęcić do działania, określić standardy wykonania, sprecyzować konsekwencje, zostawić)

Paradygmat współzależności

Bankowe Konto Emocji – to kwota zaufania, jaka została zgromadzona w danym związku.

Dzięki uprzejmości, dobroci, szczeroci itp. dokonujemy w nim wkładów, a nieuprzejmość, brak szacunku, lekceważenie itd. wyczerpuje konto.

Depozyty tworzące solidne Konto Emocji:

- Zrozumienie
- Przywiązywanie wagi do drobnych spraw
- Dotrzymanie zobowiązań
- Jasność oczekiwań
- Okazywanie spójności wewnętrznej
- Szczere przeproszenie, gdy dokonano się wypłaty

Prawa miłości i prawa życia – bezwarunkowa miłość, poczucie bezpieczeństwa, własnej wartości, wolność

Nawyk 4 – Myśl w kategoriach wygrana - wygrana

Osobowość **Przegrana/Przegrana** to skrajny pesymista. Ludzie tego typu nie widzą sensu życia. Trudno od takich ludzi oczekiwać skutecznego działania.

Osobowość **Przegrana/Wygrana** uważa, że ciągle przegrywa i kompletnie w siebie nie wierzy. W kontaktach z innymi ludźmi od razu stawia siebie na straconej pozycji. Mówi sobie: Przegram. Inni wygrywają ze mną, ja zawsze przegrywam.

Ludzie o osobowości typu **Wygrana/Przegrana** są przekonani o swojej wartości i są głęboko przepełnieni paradygmatem sportowym: abym mógł wygrać inni muszą przegrać.

W życiu najbardziej popłaca mentalność **Wygrana/Wygrana**: dążenie do wzajemnej korzyści. Mój sukces nie wyklucza Twojego. Jest to nastawienie na poszukiwanie rozwiązania, które będzie pożyteczne dla obu stron.

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, potem być zrozumiany



Empatyczna komunikacja

Słuchanie empatyczne

- 10% komunikacji to słowa
- 30% komunikacji to brzmienie i ton naszego głosu
- 60% komunikacji to język ciała

Słuchanie empatyczne odbywa się za pomocą uszu, ale najważniejsze jest słuchanie za pomocą oczu i serca.

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

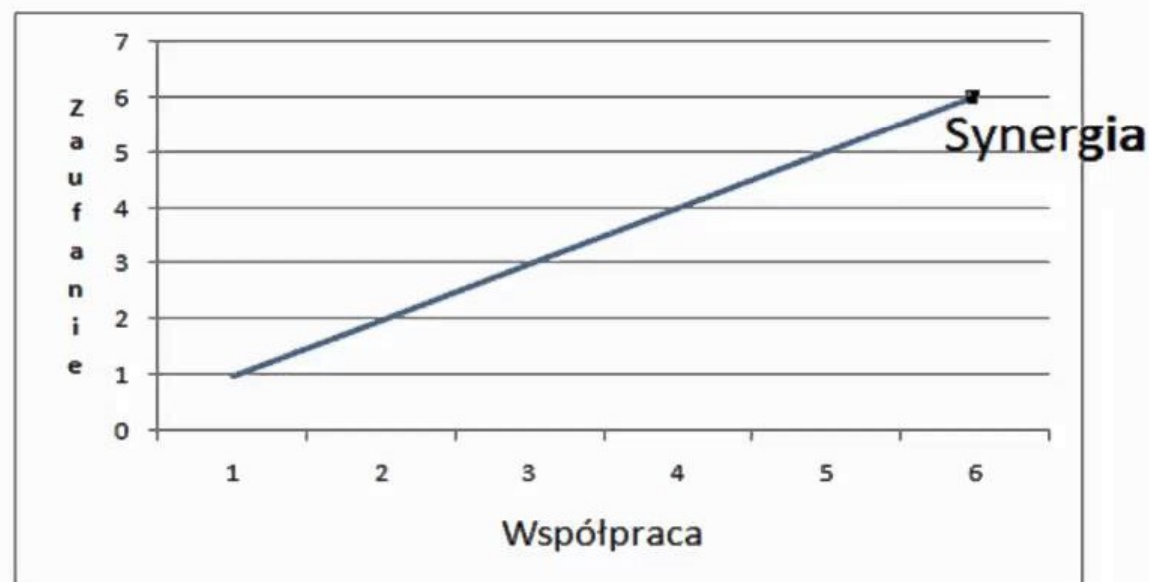
„Im głębiej i prawdziwiej będziesz rozumiał innych ludzi, tym bardziej będziesz ich doceniał, tym więcej szacunku będziesz dla nich żywił. Dotknąć duszy drugiej ludzkiej istoty, to jakby stąpać po uświęconej ziemi.”

Słuchanie drugiej osoby - 4 poziomy:

- **Ignorowanie**, czyli ostentacyjne pokazywanie, że nie słucham. Można do tego wykorzystać telewizor albo gazetę. Taki sposób słuchania jest dużą wyplątą z naszego emocjonalnego konta bankowego. Trudno oczekiwać po takim zachowaniu skutecznej współpracy.
- **Udawanie** - że słuchamy, a tak naprawdę myślimy o zupełnie innych rzeczach. Dla zmylenia partnera co pewien czas wydajemy z siebie „Mhm..”, „no, no” i tym podobne.
- **Słuchanie wybiórcze** – słyszymy to, co chcemy usłyszeć.
- **Słuchanie empatyczne** - angażujemy naszą wyobraźnię i wczuwamy się w problem lub sytuację, którą chce nam przekazać nasz partner.

Nawyk 6 - Synergia

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



Co to jest synergia?

- Całość jest czymś więcej niż sumą poszczególnych części
- Najwyższe formy synergii polegają na zachowaniu postawy „wygrana-wygrana” i umiejętności komunikacji empatycznej w najtrudniejszych momentach życia. W efekcie tworzymy nową całość – trzecie wyjście.
- Kluczem do synergii w związkach jest synergia jednostki.
- Sercem synergii jednostki są zasady zawarte w trzech pierwszych nawykach.

- Docenianie różnic – umysłowych, emocjonalnych, psychologicznych – stanowi istotę synergii.
- Kluczem do tego jest zrozumienie, że ludzie nie widzą świata takiego, jakim on jest, ale jacy oni są.
- Kiedy widzisz tylko dwa rozwiązania – własne i to „niewłaściwe” – możesz poszukać trzeciego. Istnieje niemal zawsze jeśli działa się w myśl zasady „wygrana-wygrana”.

Nawyk 7 – ostrzeenie piły

Regularnie odnawiaj swoje zasoby. Dbaj o rozwój, zdrowie, relacje.

Znaczenie odnowy w wymiarach:

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

„Traktuj człowieka tak, jaki jest, a pozostanie taki. Traktuj człowieka tak, jaki może być, a będzie się stawał taki, jaki może i powinien być”. (Goethe)

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.

Im bardziej jesteś proaktywny (nawyk 1), tym skuteczniej możesz wprowadzać w czyn kierowanie sobą (nawyk 2) i zarządzanie swoim życiem (nawyk 3). Wtedy też możesz poświęcić więcej czasu odnawiającym działaniom z ćwiartki II (nawyk 7). Im bardziej starasz się najpierw zrozumieć innych (nawyk 5) tym lepszym efektem zakończą się twoje starania osiągnięcia postawy „wygrana-wygrana” (nawyk 4 i 6). Im lepiej opanujesz którykolwiek z nawyków prowadzących do niezależności (nawyk 1,2,3), tym skuteczniej będziesz działał w sytuacjach współzależnych (nawyk 4,5,6). A odnowa (nawyk 7) jest procesem odnawiania wszystkich nawyków.

Uczenie dzieci 7 nawyków

- Bądź przykładem
- Twórz opiekuńcze, afirmatywne, wzajemne związki
- Naucz kilku prostych idei, na których opierają się nawyki
- Pokaż jak należy przetwarzać własne doświadczenia za pomocą zasad,
- Pomagaj im w określaniu, które z poszczególnych zasad i nawyków znajdują odzwierciedlenie w ich życiu
- Kochaj mądrze

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