



# بفش اعضای الماسی

## ۷ عادت افراد بسیار مؤثر

برگرفته از کتاب ۷ عادت افراد بسیار مؤثر نوشته استفن.آر.کاوی که چکیده آن در کتاب «چکیده کتاب‌های کسب‌وکار-جلد ۴» توسط مدیرسبز ترجمه شده و به زودی چاپ خواهد شد.



### عادت ۱: «عامل باشید»

افراد بسیار مؤثر ابتکار عمل را به دست می‌گیرند. آن‌ها عاملند. آن‌ها هیچ محدودیتی را به خود تحمیل نمی‌کنند که از عمل بازشان دارد. آن‌ها می‌دانند که آزادی تعیین سیرت‌شان را دارند، زیرا می‌توانند برای روش عملکردشان تصمیم بگیرند. شاید نتوانند شرایطشان را کنترل کنند، اما می‌توانند انتخاب کنند که از آن شرایط استفاده کنند یا مغلوب آن شوند. آن‌ها با «اصول بینش شخصی» زندگی می‌کنند.

ویکتور فرانکل در کمپ متمرکز نازی‌ها زندانی بود. همه خانواده‌اش به جز یک خواهر در کمپ‌ها به قتل رسیده بودند. فرانکل با وجود شرایط وحشتناکش،

فهمید آزاد است، زیرا می‌توانست نحوه تفکر و عملش را در میان وحشت تعیین کند. حتی وقتی که یک زندانی در حال مرگ از گرسنگی بود، تصور می‌کرد که در کلاسی در حال سخنرانی است و درباره وحشت و چیزهایی که از آن یاد گرفته است برای شاگردان تعریف می‌کند. نظم ذهنیش او را از نگهداران کمپ قویتر ساخت. او به زندانیان دیگر و حتی به بعضی از نگهداران روحیه می‌داد. فرانکل عامل بود. او ابتکار عمل را به دست گرفت و مسئولیت خود در قبال سرنوشتش را پذیرفت. او فهمید که خود مسئول تعیین سرنوشتش بود. او توانایی خروج از کمپ را نداشت، اما توانایی غلبه بر آن را داشت.

با سخن گفتن به زبان ابتکار و مسئولیت‌پذیری، عامل بودن را آغاز کنید:

- نگویید، نمی‌توانم کاری انجام دهم - بگویید، اجازه دهید به چند احتمال فکر کنم.
- نگویید، من همینم - بگویید، می‌توانم آنچه هستم را تغییر دهم.

را اجرا کنید. کارتان را با طراحی یک بیانیه مأموریت شخصی آغاز کنید که اهدافتان را مشخص کرده و نوع شخصی که می‌خواهید باشید را تشریح کند. با دقت به این بیانیه مأموریت بیندیشید. خودتان را امتحان کنید. خود واقعی‌تان را ببینید. آیا خودمحورید؟ معتاد به کارید؟ پول‌پرستید؟ ببینید چه چیزی را باید تغییر دهید و می‌خواهید به چه شخصی تبدیل شوید. بیانیه را بنویسید. به خودتان تعهد بدهید. به آن تعهد پایبند باشید.

### عادت ۳: «موارد مهم را اول بگذارید»

شما قدرت تغییر خود واقعی‌تان را دارید، بدین معنی که می‌توانید روش اقدامتان را تغییر دهید. هرگز اجازه ندهید که مهم‌ترین اولویت‌هایتان قربانی بی‌اهمیت‌ترین آن‌ها شوند. بسیاری از مردم زمانشان را صرف واکنش به شرایط فوری و اورژانسی می‌کنند و هرگز برای ایجاد توانایی جلوگیری از شرایط اورژانسی و تمرین «مدیریت فردی» تلاش لازم را انجام نمی‌دهند. آن‌ها اهمیت را با فوریت اشتباه می‌گیرند. دیدن فوریت آسان است، اما تشخیص اهمیت دشوارتر است. بر برنامه‌ریزی، اجتناب از دام‌ها، توسعه روابط، ایجاد فرصت‌ها و داشتن تفریحات کافی تأکید کنید. هرگز به گنجاندن کارهای زیاد در برنامه‌تان فکر نکنید، بلکه بیشتر اطمینان حاصل کنید که زمان لازم را به موارد مهم اختصاص می‌دهید. به نقش‌های مختلفتان به‌عنوان همسر، ولی، مدیر، و داوطلب جامعه بیندیشید. در برنامه‌تان سهم زمانی مناسبی را به هر نقش اختصاص دهید. یکی را فدای دیگری نکنید؛ اطمینان حاصل کنید که هر نقش حقش را می‌گیرد.

• نگویید، او مرا عصبانی می‌کند - بگویید، می‌توانم روش اثرگذاری او بر خودم را انتخاب کنم.  
• نگویید، نمی‌توانم یا باید - بگویید، تصمیم دارم یا انتخابم این است.

افراد عامل در قلمرو ممکن‌ها عمل می‌کنند. آن‌ها آنچه می‌توانند انجام دهند را می‌بینند و انجامش می‌دهند. آن‌ها با پذیرفتن مسئولیت و اقدام، قلمرو ممکن‌ها را گسترش می‌دهند. آن‌ها با گذشت زمان قویتر می‌شوند. آن‌ها توانایی انجام کارهای بیشتر و بیشتر را پیدا می‌کنند. آن‌ها کارشان را با تعهد به تغییر چیزی درونی آغاز می‌کنند و شاید به تدریج دنیای اطرافشان را تغییر دهند.

### عادت ۲: «کارتان را با تجسم نتیجه آغاز کنید»

با دقت به اهدافتان بیندیشید. بسیاری از مردم تمام عمرشان را به دنبال هدفی‌اند که بی‌معنی، غیر رضایت‌بخش یا مخرب است. تصویر آن‌ها را روی جلد مجله‌های مشاهیر می‌بینید که ثروتمند و مشهورند، اما در دام مواد مخدر گرفتارند و ازدواج‌هایشان از هم می‌پاشد. قدرت، ثروت و شهرت اهدافی‌اند که آن‌ها می‌خواستند و به آن دست یافتند، اما به چه قیمتی؟ اثربخشی فقط مربوط به دستیابی به هدف نیست، بلکه بیشتر به معنای دستیابی به هدف درست است. تصور کنید که در مجلس ترحیم‌تان در انتهای اتاق نشسته‌اید. فکر کنید با توجه به فردی که اکنون هستید، مردم صادقانه درباره‌تان چه می‌گویند. آیا آنچه می‌شنوید را دوست دارید؟ آیا دوست دارید اینچنین از شما یاد شود؟ اگر پاسختان منفی است، تغییرش دهید. عنان زندگیتان را به‌دست بگیرید. «رهبری فردی»



دعوی از نقطه نظر موکلشان می کنند. این تاکتیک به همان اندازه نیز در روابط شخصی یا تمهیدات کسب و کار مهم است. همواره نیازها و خواسته های جناح دیگر و دلیلش را درک کنید. سپس، وقتی که اهداف خودتان را طرح کردید، آن ها را به زبانی بگویید که مستقیماً پاسخی به اهداف طرف دیگر باشد. این کار عمل بر اساس «اصول روابط همدلانه» است.

### عادت ۶: «هم افزایی کنید»

همکاری، قدرت یک نفر را چندین برابر می کند. در حقیقت، شاید «همکاری خلاق» نیرویی بزرگتر از مجموع نیروی اجزاء به دست دهد، همانطور که یک طاق می تواند وزن بیشتری را نسبت به دو ستون تحمل کند. طاق نیروی دو ستون را چندین برابر می کند. واژه مرسوم برای توضیح این نوع رابطه «هم افزایی» است، که به معنی گرد هم آوردن کلی است که از مجموع اجزاء بزرگتر است. هم افزایی مؤثر به ارتباطات بستگی دارد. بسیاری از مردم با واکنش فرمایشی هم افزایی را غیرممکن می کنند. آن ها گوش نمی دهند، نمی اندیشند و پاسخ نمی دهند، در عوض می شنوند و به شکل خودکار واکنش نشان می دهند. شاید واکنششان دفاعی، استبدادی یا منفعلانه باشد. شاید مخالفت کنند یا شاید همراه شوند - اما مشارکت فعالی ندارند. همکاری و ارتباطات دو بازوی رابطه هم افزایانه اند. گوش فرا دهید، بیندیشید، پاسخ دهید و همکاری کنید.

### عادت ۷: «اره را تیز کنید»

«در روستایی قدیمی، مردی کنده درختی را ااره می کند. کار به کندی پیش می رود و مرد بسیار

### عادت ۴: «برد/برد بیندیشید»

در ازدواج، کسب و کار یا سایر روابط، «رهبری میان فردی» را تمرین کنید تا هر دو طرف برنده باشند. دو بُرد همه را خوشحال تر می کند؛ دو باخت همه را در شرایط بدتری قرار می دهد. یک رابطه برد/باخت فردی پیروز را خلق می کند و شخصی را نیز آسیب دیده به جای می گذارد. افراد بسیار مؤثر تشنه مبادلات برد/برد هستند، زیرا همکاری را برای همه سودمندتر می کند و در نهایت همه گروه ها خوشحالند. هر نوع دیگری از مبادله مخرب است، زیرا بازندگانی به جای می گذارد و بنابراین، دشمنان و احساسات بدی مانند کینه، شکست و خصومت ایجاد می کند. افراد بسیار مؤثر با تکثیر دوستانشان بسیار مؤثر می شوند نه دشمنانشان. یک ائتلاف خوب، برد/برد است.

### عادت ۵: «نخست سعی کنید درک کنید،

### سپس درک شوید»

ارتباط خیابانی دوطرفه است. برای ایجاد روابط برد/برد، بفهمید گروه های دیگر چه می خواهند و بُرد چه مفهومی برایشان دارد. تصور نکنید که می دانید. گوش بسپارید. همواره سعی کنید که قبل از شروع طراحی اهدافتان، خواسته ها و نیازهای دیگران را درک کنید. به آنچه می شنوید، اعتراض نکنید، بحث نکنید و با آن مخالفت نکنید. با دقت گوش دهید و به آن بیندیشید. سعی کنید خود را به جای طرف مقابل بگذارید. وکلای خوب همواره تمرین می کنند که با توجه به نقطه نظرات طرف مقابل، قویترین دعوی ممکن را بنویسند.

فقط زمانی که می فهمند بهترین استدلال های ممکن برای مخالفت انجام شده، شروع به طرح



را در اولویت قرار دهید. با انجام این کار، خود را به فردی بسیار موثر تبدیل خواهید کرد.

خسته است. هر چه بیشتر اره می‌کند، کمتر می‌بُرد. رهگذری لحظاتی او را تماشا می‌کند و پیشنهاد می‌دهد که مرد باید استراحتی کرده و اره را تیز کند. اما مرد می‌گوید که نمی‌تواند کارش را برای تیز کردن اره متوقف کند، زیرا به شدت مشغول اره کردن است! یک اره کند کار را خسته‌کننده، ملال‌آور و ناکارا می‌کند. افراد بسیار مؤثر زمان لازم را به تیز کردن ابزارشان اختصاص می‌دهند، که در حقیقت بدن، روح، ذهن و قلبشان است. اکنون زمان «احیاء شخصی» است.

افراد مؤثر با یک برنامه ورزشی که تحمل، انعطاف‌پذیری و قدرت را با هم ترکیب می‌کند، از جسمشان مراقبت می‌کنند. طراحی چنین برنامه‌ای ساده است و حتماً نباید برای انجام آن به باشگاه ورزشی بروید. افراد مؤثر با دعا و مراقبه از روحشان مراقبت می‌کنند، چه با توسل به معنویتی دین‌محور، یا شاید با مطالعه ادبیات ارزشمند یا گوش دادن به موسیقی‌های عالی. هرگز از این ابعاد معنوی غفلت نکنید؛ آن‌ها انرژی بقیه زندگیتان را تأمین می‌کنند.

شاید ترمیم ذهنی به معنی تغییر عاداتتان مثل عادت تماشای تلویزیون باشد. تماشای تلویزیون به جذب منفعلانه ارزش‌ها، نگرش‌ها و حالات کندکننده ذهن کمک می‌کند. مطالعه کنید، جدول حل کنید، ریاضی بخوانید یا در فعالیت‌های چالش‌برانگیز شرکت کنید تا ذهنتان را هوشیار، فعال و درگیر نگه می‌دارد. قلب به احساساتی رجوع می‌کند که به شدت به یکدیگر وابسته‌اند. برای بهبود قلب، روابط احساسی و مشارکتان با دیگران تلاش کنید. ارتباط برقرار کنید، گوش سپارید و بی‌توقع باشید. در هر کاری که انجام می‌دهید، سعی کنید دیگران را راضی کرده و آن‌ها

