العادات الـ 7 للأشخاص ذوي الفعالية العالية

تعرف العادة بأنها نقطة الإلتقاء ما بين (المعرفة) ماذا أفعل ولماذا، والمهارة (كيفية الفعل)، والرغبة الدافع لإرادة العمل، ولكي نجعل من أمر ما عادة في حياتنا علينا أن نجمع العناصر الثلاثة معاً، ولأن العناصر الثلاثة هذه من الممكن تعلمها، كذلك العادات الفعالة بالإمكان تعلمها، وممارسة العادات السبع يشعرنا بالنصر الداخلي مع أنفسنا في العادات 1، 2، 3، ومن ثم التحرك إلى العادات التي 4، 5، 6، للنصر الخارجي أو العام مع الآخرين والقيادة بفعالية، وذلك يتطلب أن نكون قادرين على قيادة أنفسنا أولاً.

والعادة السابعة، هي عادة التجديد الدائم في مناطق حياتنا الأربع (الروحانية، البدنية، العقلية، الإجتماعية).

العادة الأولى: كن سباقاً مبادراً "الرؤية الشخصية".

كل إنسان لديه القوة لإتخاذ قراراته الشخصية، وعندما يستخدم الإنسان هذه القوة لإختيار ردة فعله بناء على مبادئه الشخصية يكون سباقاً "إن ا لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"، والإنسان السباق يعمل على الأشياء التي يملك القدرة على التحكم بها "دائرة التأثير" بدلاً من الإنشغال بالأشياء التي لا يستطيع التحكم بها "دائرة الإهتمامات"، وهو يستخدم هذه القوة بإيجابية للتأثير على

الأحداث وتوسيع دائرة التأثير.

هل تنبع تصرفاتي بناء على إختياري الشخصي حسب ما تمليه علي مبادئي أم بناء على وضعي ومشاعري والظروف؟

العادة الثانية: ابدأ والنهاية في ذهنك "القيادة الشخصية".

الأشخاص الفعالون ينحتون مستقبلهم بأنفسهم، وهم يستفيدون من البدء والنهاية في ذهنهم في جميع مناطق حياتهم بدلاً من ترك الآخرين أو الظروف تقرر النتائج، وهم يخططون بحرص لما يريدون أن يصبحوا وما يريدون أن يفعلوا، وما يريدون أن يملكوا، ثم يدعون خريطتهم الذهنية ترشدهم في إتخاذ قراراتهم، وهذه الخريطة الذهنية لما يريدون لحياتهم يترجمونها كتابة في بيان بالمهمة أو رسالة الحياة، والشخص الذي لديه رسالة ويستخدمها لإرشاده في قراراته يعيش في تناسق بديع مع ما يعمله.

هل كتبت رسالة حياة شخصية تعطي معنى وهدفاً وإتجاهاً لحياتي؟

وهل تنبع تصرفاتي منها؟

العادة الثالثة: ابدأ بالأهم قبل المهم "الإدارة الشخصية".

ما الأشياء الأولى؟ الأشياء الأولى هي تلك الأشياء التي نجد بأنفسنا أنها تستحق أن نعملها وتحركنا في الإتجاه الصحيح، وتساعدنا على تحقيق المبادئ الذاتية الموجودة في رسالتنا بالحياة، والأشياء الأولية غالباً مهمة وأيضاً ربما مستعجلة، وأفضل إستخدام لوقتنا يتم بالتركيز على المهم في عملنا وعلاقاتنا.

هل أستطيع أن أقول (لا) لغير المهم مهما كان مستعجلاً، و(نعم) للمهم؟

العادة الرابعة: تفكير المنفعة للجميع (ربح- ربح) (القيادة العامة).

نمط التفكير (ربح/ ربح) ليس تقنية، وإنما فلسفة شاملة للتعاملات الإنسانية، وهو مبدأ أساسي للنجاح في جميع تعاملاتنا، وهو يعني أن الطرفين ربحوا؛ لأنهما إختاراً الإتفاقات أو الحلول التي تفيد وترضى الطرفين؛ وهو ما يجعل كلا الطرفين يشعران بالراحة لقراراتهما وبالإلتزام لأدائها، والشخص الذي يفكر (ربح/ ربح) لديه ثلاث سمات أساسية: الإستقامة، النضج، والوفرة العقلية، فالإنسان المستقيم صادق في أحاسيسه ومبادئه والتزاماته، والناضج يترجم أفكاره ومشاعره بجراءة مع مراعاة مشاعر الآخرين وأفكارهم، والأشخاص ذوي الوفرة العقلية يصدقون بأن هناك ما يكفي للجميع، ويعترفون بالإمكانيات غير المحدودة لتنمية التعامل الإيجابي والتطوير، مما يخلق بديلاً ثالثاً جديداً ومقبولاً من الطرفين..

هل أسعى لما يفيد ويرضى الطرفين في جميع علاقاتي؟

العادة الخامسة: حاول أن تفهم أولاً ليسهل فهمك (الإتصال).

عندما نستمع بقصد الفهم تصبح إتصالاتنا أكثر فعالية، وندع تحوير كل شيء حسب رغباتنا، ونوقف قراءة توجهاتنا في حياة الآخرين، ونبدأ في الإهتمام بما يحاول الآخرون قوله ونكون مستعدين أكثر للإنصات بقصد الفهم والتجارب.

والجزء الثاني من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرون، وهي تحتاج إلى الجرأة والمهارة؛ الجرأة لتبين بشكل جيد وجهة نظرك بناء على قدرات الآخرين.

هل أتحاشى الردود المتحيزة وبدلاً منها أعبر عما فهمته من الآخرين قبل محاولة إفهامهم؟

العادة السادسة: التعاضد (التعاون الإبداعي).

الخشب الأحمر تتشابك جذوره بنظام يجعله ينبت متقارباً؛ وهو ما يساعد الأشجار على عدم السقوط في الرياح الشديدة. ويستطيع إثنان أن يضاعفاً النتائج بالتعاون الخلاق والتفاعل الخارجي، ويحققون الكثير مما لا يستطيعون تحقيقة على إنفراد؛ وذلك إذا ما كانوا: يقيمون الإختلافات، يفتحون أنفسهم لإمكانيات جديدة يمارسون نمط التفكير (ربح/ ربح)، ويبنون الثقة فيما بينهم، عندها سوف يجنون ويتمتعون بفوائد تلاحمهم (وَ تَعَاوَنُواْ عَلَى الْبِرِ وَالتَّقْوَا) هل أقيم إختلاف وجهات النظر والآراء في الآخرين في محاولة الوصول إلى حلول؟

العادة السابعة: شحذ المنشار "التحديد".

حد المنشار قد لا يستطيع القطع خلال الأخشاب مع كثرة الإستعمال، ويكون الحد في حالة لا تسمح بإستخدامه بفعالية، ولكي نعمل بفعالية نحتاج إلى شحذ المنشار، بمعنى آخر: نحتاج إلى صيانة وتطوير أنفسنا، ومفتاح النجاح لشحذ المنشار يكمن في العمل بصفة دورية على الأبعاد الأربعة للتجديد:

(البدنية/ العقلية/ الإجتماعية/ الروحانية)، "نحتاج للعمل لمدة 3 ساعات تقريباً أسبوعياً على الأربع مناطق، والصلوات مثلاً تستغرق ما يقارب ساعتين على أقل تقدير أسبوعيا".

هل أمارس تطويراً مستمراً في الأبعاد الأربعة في حياتي:

(البدنية- العقلية- الإجتماعية- الروحانية)؟

المصدر: كتاب مديرالمستقبل