

Стивен Кови

СЕМЬ НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ



личный
рост



25 МИН



БИЗНЕС
ЛИТЕРАТУРА
bizlit.com.ua

СЕМЬ НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ

Стивен Кови

ОСНОВНАЯ ИДЕЯ

Доктор Стивен Кови является автором нескольких известных книг, одна из которых — «Семь навыков высокоэффективных людей». Это книга о качествах, которые должны быть у людей, стремящихся к успеху, книга о гармоничном развитии человека, о поиске смысла жизни и реакции на обстоятельства. Книга предназначена всем тем, кто работает над собственной продуктивностью и изучает тайм-менеджмент.

В книге «Семь навыков высокоэффективных людей» Стивен Кови предложил свой взгляд на лидерство и руководство. Теория, предлагаемая этой книгой, органично связана с жизнью. Автор считает, что во всех областях человеческой жизни следует руководствоваться принципами — естественными законами, которые работают всегда и везде.

ДЛЯ КОГО НАПИСАНА КНИГА

Книга «7 навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови будет полезна для тех, кто хочет научиться управлять собой, кто мечтает реализовать поставленные цели и добиться успеха в карьере.

КАКИЕ ВОПРОСЫ (ПРОБЛЕМЫ) РЕШАЕТ КНИГА

«Семь навыков высокоэффективных людей» могут стать отличной отправной точкой для развития личности. По мнению автора, навыки являются набором знаний, умений и желаний. В своей книге он определяет следующую парадигму: зависимость, независимость, межличностная зависимость.

Эта книга учит концентрации и умению ставить цель и идти к ней, несмотря ни на что, учит изменять свою жизнь шаг за шагом. Стивен Кови предлагает настоящую честную работу — работу над собой. Он пришел к выводу, что основой успеха является необходимость придерживаться определенных принципов и навыков.

Книга «Семь навыков высокоэффективных людей» рассказывает о качествах, которые необходимо иметь, чтобы добиваться успеха, о приоритетах саморазвития.

Книга состоит из двух частей. В первой части этой книги Стивен Кови говорит о различиях в мировоззрении людей. Эти мировоззрения, которые обозначаются у него словом «парадигма», являются жизненными взглядами. Они у всех разные в зависимости от того жизненного опыта, который имеется у человека.

«Семь навыков высокоэффективных людей» включают в себя многие из фундаментальных принципов человеческой эффективности. Эти навыки — основополагающие, они обладают первичной значимостью. Они представляют собой систему принципов, на которых основаны счастье и успех.

Однако прежде чем понять эти семь навыков, необходимо понять наши собственные «парадигмы» и то, как осуществляется «сдвиг парадигмы».

Семь навыков, по мнению Стивена Кови, это:

- творите свою жизнь, а не плывите по течению;
- занимайтесь планированием и постановкой целей до начала пути;
- важные дела выполняйте в первую очередь;
- выработайте психологию победителя;
- в первую очередь стремитесь понимать людей, а уже потом — быть понятым;
- сотрудничайте с другими людьми на выгодных условиях;
- ежедневно узнавайте что-то новое и развивайтесь.

Стивен Кови определяет навык как пересечение знания, умения и желания.

Знание — это теоретическая парадигма, определяющая что делать и зачем.

Умение определяет как делать.

А желание это мотивация — хочу делать. Чтобы что-то в своей жизни превратить в навык, необходимы все три компонента.



Создание навыка требует работы во всех трех направлениях.

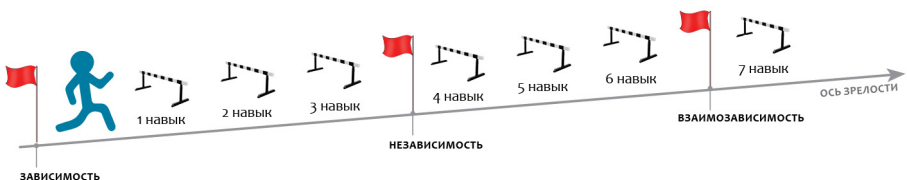
Овладев семью навыками любой человек в состоянии оказывать воздействие на себя и окружающих: укрепить отношения в семье, завести друзей, найти работу по нраву, прославить себя и/или свою семью, расставить правильные цели и добиться их, стать сначала независимым, а затем и взаимозависимым человеком.

Его семь навыков располагаются согласно стадий прогресса человека — как стать высокоэффективным, двигаясь от зависимости к независимости и в конечном итоге к наивысшей ступени зрелости — взаимозависимости.

«Семь навыков» это не набор отдельных психологических техник или формул. Находясь в гармонии с естественными законами развития, они предлагают ведущий от простого к сложному, последовательный и в высшей степени интегрированный подход к развитию персональной и межличностной эффективности. Они продвигают нас вперед по оси зрелости от зависимости к независимости и к взаимозависимости.

Зависимость не дает человеку взять на себя ответственность за собственную жизнь и легко позволяет обвинять других, когда что-то нехорошо. Независимый же человек вырабатывает в себе чувство уверенности и самодостаточности, находя в этом то полезное, что можно взять для собственного личностного роста и удовлетворенности жизнью. Наконец, человек с межличностной зависимостью понимает невозможность достижения цели без помощи других. Такой человек стремится найти способ сотрудничать с другими. При этом он постоянно шлифует свои собственные и получает удовлетворение от тех эмоций, которые несут в себе межличностные отношения и работа в команде.

Все навыки Стивен Кови разместил на континууме зрелости. Каждый навык опирается на предыдущие.



Первые три о том, что нужно изменить в себе, следующие три — о взаимоотношениях с другими людьми, а седьмой — о непрерывном самосовершенствовании.

Овладев первыми тремя навыками человек обретает независимость (устойчивое счастливое умонастроение, не зависящее от расположения друзей, козней врагов, успеха семьи, устойчивости государства, благожелательности религиозной общины и прочих переменных сред)

Овладев вторыми тремя навыками человек обретает взаимозависимость (способность многократно преумножать свои собственные достоинства и достоинства своих партнеров, совместно достигая выдающихся результатов)

Овладев седьмым навыком, человек разовьет и многократно преумножит первые шесть. Если же пренебречь седьмым навыком, то первые шесть придут в упадок и можно разрушить себе жизнь.

НАВЫК 1: БУДЬТЕ ПРОАКТИВНЫ

Этот навык означает не просто инициативность, а ответственность за свою жизнь. Высокоактивные люди признают, что ответственность означает возможность делать сознательный выбор. Осуществляя выбор, люди опираются на свои жизненные ценности, не ропщут на обстоятельства, а берут ответственность на себя и гордятся своими достижениями.

Проактивный подход заключается в изменении «изнутри наружу». Бессмысленно искать проблем где-то вовне и пытаться вызвать позитивные изменения в том, что вне нас. Если я и в самом деле хочу исправить положение, я буду работать над тем единственным, что мне подвластно: над самим собой.

Ответственность — способность отвечать за происходящее, выбирать собственную реакцию — является основой эффективности и каждого из остальных навыков.

1 Будьте проактивны



1. Парадигма:

Неэффективная: я — продукт жизненных обстоятельств.

Эффективная: я — продукт собственного выбора.

2. Принцип (природный закон):

Я обладаю свободой выбора и несу ответственность за свой выбор.

3. Результаты:

- возросшее влияние;
- углубленное самосознание;
- большая инициативность;
- увеличение творческих сил.

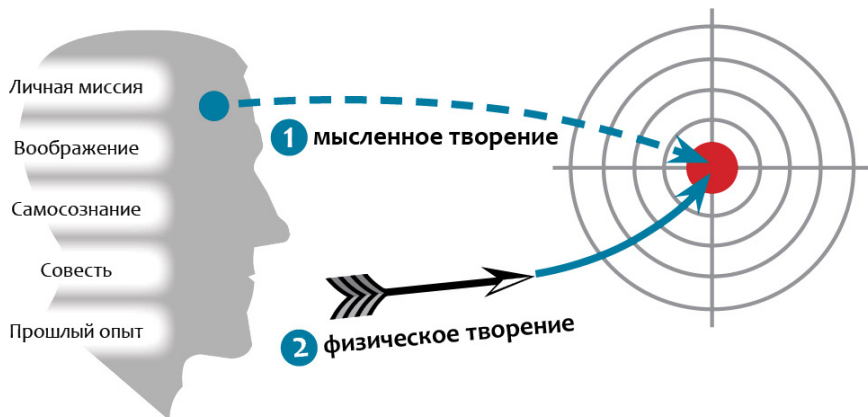
НАВЫК 2: ПРИСТУПАЙТЕ К ДЕЛУ, ЧЕТКО ПРЕДСТАВЛЯЯ ЦЕЛЬ

Этот навык предусматривает создание в воображении картины того, чего человек хочет достичь. Для того, чтобы увидеть результат работы в самом ее начале, необходимо четкое понимание целей и планов, а также осознание ценностей и принципов, которыми человек будет руководствоваться в своей деятельности. Проясните и откройте для себя свои истинные ценности и главные цели в жизни. Начинать, представляя в своем уме конечную цель — это первая часть любого успешного плана. Наиболее эффективный способ увидеть свою конечную цель заключается в разработке личной миссии или философии, кредо.

Начинать, представляя конечную цель, — значит начинать с четкого осознания своего жизненного предназначения. Это значит понимать, к чему вы стремитесь, для того, чтобы лучше представлять себе, где вы находитесь в данный момент, и каждый шаг делать в нужном направлении.

2

Начните, представляя конечную цель



1. Парадигма:

Неэффективная: я живу, не имея ясной цели; плыву по течению.

Эффективная: я живу, достигая того, к чему стремлюсь.

2. Принцип (природный закон):

Все вещи сначала создаются ментально, и лишь потом – физически.

3. Результаты:

- четкое определение желаемых результатов;
- более глубокое понимание смысла и цели;
- выработка собственных критериев для определения, что важно, а что – нет;
- более высокие достижения.

НАВЫК 3: ВНАЧАЛЕ ДЕЛАЙТЕ ВАЖНОЕ, А ПОТОМ – СРОЧНОЕ

Этот навык требует от человека научиться управлять своим временем и событиями, эффективно сопоставляя их со своей целью. Расставляйте приоритеты, планируйте и выполняйте свои еженедельные задачи отдавая предпочтение важным, а не срочным делам.

Умение начинать с самого главного предусматривает, что достижение результатов обеспечивается путем сосредоточения внимания на управлении отношениями, а не только на самой деятельности.

Срочные дела обычно видимы. Они давят на нас, требуют действий. Нередко они носят общераспространенный характер. Часто они общеизвестны. Часто они приятны, несложны, делать их одно удовольствие. И очень часто они оказываются неважными!

Важное, с другой стороны, имеет отношение к результатам. Важным является то, что вносит вклад в вашу миссию, ваши ценности и в ваши наиважнейшие цели.

Мы реагируем на срочное, мы по отношению к нему реактивны. Важные и не срочные дела требуют от нас большей инициативы, большей проактивности. Мы должны проявлять активность, чтобы не упустить возможность и получить какой-то резуль-

тат. Если у нас нет четкого представления о том, что важно, о тех результатах, которые мы хотим достичь в жизни, то мы легко переходим к реагированию на срочное.

Многие совершают ошибку, бросая усилия на самое срочное, а следует концентрироваться на самом важном, а затем поддерживать равновесие между ростом своей результативности и развитием своих ресурсов и средств. Да, часто кажется, что энергии и сил на самое важное не хватает. Но и эта проблема решаема, если доверять профессиональным людям, которые работают с вами рядом, и делегировать им часть своих полномочий.

Эффективный человек мыслит не проблемами, а возможностями, подчеркивает автор.

3

Сначала сделайте то, что необходимо делать сначала



Планируйте еженедельно ваше основное время
(**ВАЖНЫЕ НЕСРОЧНЫЕ** задачи)

1. Парадигма:

Неэффективная: для меня главное то, что срочно.

Эффективная: для меня главное то, что важно.

2. Принцип (природный закон):

Эффективность требует от нас целостности в исполнении приоритетных задач.

3. Результаты

- повышение организованности и производительности;
- уменьшение количества кризисов;
- репутация человека, умеющего доводить все дела до конца;
- более гармоничная жизнь и душевное спокойствие.

Следующие три навыка относятся к взаимозависимости (совместной работе с другими людьми).

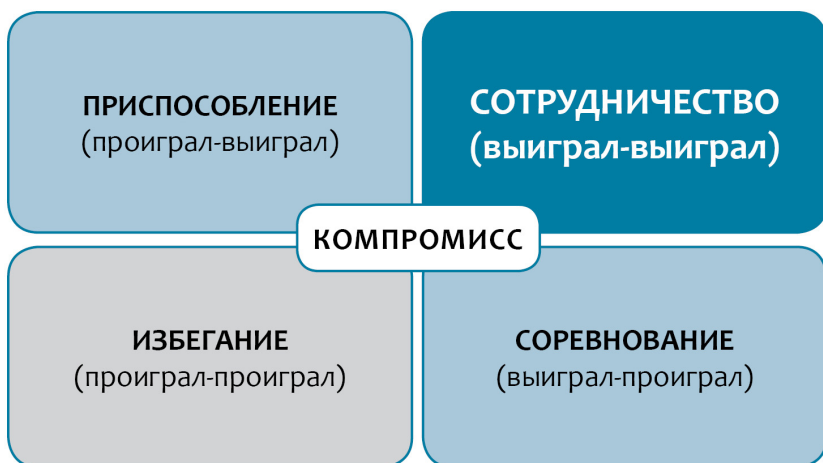
НАВЫК 4: МЫСЛИТЕ ПО ПРИНЦИПУ ВЗАИМНОГО ВЫИГРЫША

Этот навык Кови назвал межличностным лидерством, которое необходимо, потому что успех зависит от совместных усилий всех, вовлеченных в процесс. Он считает, что этот принцип основан на том, что всем всего хватит, и что успех следует за сотрудничеством, а не за конфронтацией по принципу «победа или поражение».

В основе стремления к общей победе лежит понимание того, что для успеха организации необходимо сотрудничество между людьми. Когда люди это понимают, они объединяют свои уси-

лия в коллективной работе, чтобы обеспечить взаимный успех и возможность каждому стать победителем. Навык «Твоя победа — моя победа» означает, что решения, которые принимаются в команде, удовлетворяют всех ее членов и воспринимаются как обязательные к выполнению. Высокоэффективный руководитель помогает работникам осознать то, что они быстрее достигнут успеха вместе, чем поодиночке.

4 Думайте в духе «Выиграл-выиграл»



4 шага к «выиграл-выиграл»:

- 1 Представьте проблему с точки зрения другого человека
- 2 Определите ключевые вопросы и заботы (не позиции) проблемы
- 3 Определите результаты, которые обеспечат полностью приемлемое решение
- 4 Выявите новые возможности и варианты достижения этих результатов

1. Парадигма:

Неэффективная: в мире всего мало, и чем больше получает кто-то, тем меньше достанется мне.

Эффективная: в мире всего достаточно на всех, и даже больше.

2. Принцип (природный закон):

Эффективные долговременные отношения требуют взаимоуважения и взаимных выгод.

3. Результаты

- ускоренное решение проблем;
- возросшая заинтересованность всех членов команды;
- щедрость духа;
- богатые взаимоотношения.

НАВЫК 5:

СТРЕМИТЕСЬ СНАЧАЛА ПОНЯТЬ, ПОТОМ – БЫТЬ ПОНЯТЫМ

Парадоксально, но факт: четко и убедительно излагает свои идеи не тот, кто хорошо говорит, а тот, кто хорошо слушает. Кови советует овладеть навыками эмпатического слушания – слушания с намерением понять, а не с намерением высказать свою точку зрения или переубедить. Суть его не в том, что вы с кем-то соглашаетесь, а в том, что вы пытаетесь понять вашего собеседника глубоко – как умом, так и сердцем, как на рациональном, так и на эмоциональном уровне.

Прежде чем поднимать проблему, прежде чем оценивать ситуацию и сделать выводы, прежде чем излагать свои идеи, постарайтесь увидеть позицию другой стороны.

5 Сначала стремитесь понять, потом — быть понятым



1. Парадигма:

Неэффективная: я слушаю с намерением ответить.

Эффективная: я слушаю с намерением понять.

2. Принцип (природный закон):

Чтобы эффективно общаться со мной, сначала нужно понять меня.

3. Результаты:

- большее влияние на других;
- способность решать сложные проблемы;
- ясность в важных вопросах;
- более быстрое решение проблем.

Принцип «Сначала стремитесь понять» связан с глубоким сдвигом парадигмы. Обычно мы стремимся к тому, чтобы сначала поняли нас. Большинство людей слушает не с намерением понять, а с намерением ответить. Они или говорят, или готовятся говорить. Они все профильтровывают через свои парадигмы. Они в жизнях других людей прочитывают свои биографии.

Эмпатическое (от слова эмпатия) слушание позволяет посмотреть на вещи с позиции другого человека, проникнуть в его систему представлений. Благодаря этому вы представляете себе мир таким, каким видит его другой человек, вы понимаете его парадигму, вы понимаете, что он чувствует.

Эмпатическое слушание ориентировано на чувства и отношения. Эмпатия во время коммуникативного акта – это понимание эмоционального состояния речевого партнера, которое он проявляет через свою речь, его переживаний и выражение ему в своих репликах этого понимания, какого-то сочувствия, хотя и не обязательно согласия со всем, что он говорит, духовно-нравственного принятия. Можно, например, слушая, понять затруднительность, трагичность положения человека, его радость от каких-то жизненных успехов, но все же не быть согласным со всем его поведением.

НАВЫК 6: СТРЕМИТЕСЬ К СИНЕРГИИ

Кови утверждает, что это навык творческой кооперации – принцип, основанный на убеждении, что целое всегда больше, чем сумма его частей, — что, в свою очередь, закладывает основу для того, чтобы видеть хорошие качества, потенциал и вклад других людей в общее дело. Синергия, по Стивену Кови, – это строительство команды, работа в команде, развитие сплоченности и творческого взаимодействия с другими людьми.

Синергия представляет собой деятельность самого высокого порядка — подлинную проверку и проявление всех остальных навыков, соединенных вместе.

Высшие проявления синергии возникают тогда, когда мы сталкиваемся с самыми трудными проблемами в жизни и фокусируем на них четыре уникальных свойства человека ...

Синергия — это суть лидерства, основанного на принципах. Это также и суть основанного на принципах родительства. Она катализирует, объединяет и высвобождает огромную энергию, заключенную в людях. Все описанные выше навыки готовят нас к созданию чуда синергии.

Что же такое синергия? Попросту говоря, она означает, что целое больше суммы его частей. Это значит, что связь, существующая

щая между частями целого, сама по себе является частью этого целого. И это не просто часть, а наиболее каталитическая, наиболее стимулирующая, наиболее объединяющая и наиболее удивительная из частей.

Успешно работающий синергетический процесс позволяет получать решения, намного превосходящие индивидуальные.

Высшие проявления синергии возникают тогда, когда мы сталкиваемся с самыми трудными проблемами в жизни и фокусируемся на них все свои ресурсы, мотивацию «выиграл/выиграл» и навыки эмпатической коммуникации. Результаты этого сродни чуду. Мы создаем альтернативы – то, чего до сих пор не существовало.

По-настоящему эффективный человек обладает трезвой самооценкой, чтобы признать ограниченность собственного восприятия проблем, и проницательностью, чтобы увидеть новые возможности, которые дает взаимодействие с сердцами и умами других людей. Такой человек ценит различия между людьми, поскольку эти различия пополняют его знание об окружающей действительности.

Синергизм возникает тогда, когда люди создают новые альтернативы и решения. Наилучшие шансы достичь синергизма у тех людей, которые имеют разные взгляды на одни и те же явления, но которые умеют извлекать выгоду из этих отличий, находя в них новые возможности для себя.

6 Достигайте синергии



Синергия означает, что целое больше, чем сумма его частей.

Достижение синергии – это процесс, который обнаруживает третью альтернативу.

1. Парадигма:

Неэффективная: может быть либо по-твоему, либо по-моему, либо компромисс.

Эффективная: вместе мы можем создать лучший, несуществующий до нас способ решения проблемы.

2. Принцип (природный закон):

Целое – больше, чем просто сумма слагаемых.

3. Результаты

- изобретательность полюс инновации;
- новые лучшие решения;
- трансформированные взаимоотношения;
- уважения различных точек зрения.

НАВЫК 7: «ЗАТАЧИВАЙТЕ ПИЛУ»

Это навык личностного обновления, как его называет Стивен Кови, и он объединяет все предыдущие, давая им возможность существовать и развиваться. В сущности, это процесс постоянного обновления (самосовершенствования), которое включает в себя физический, ментальный, духовный и социальный аспекты жизни человека.

Навык 7 — это ваши личные ресурсы и средства (РС). Он сохраняет и развивает самый ценный ваш ресурс — вас самого. Он обновляет четыре измерения вашей натуры — физическое, духовное, интеллектуальное и социально-эмоциональное.

Процесс самообновления должен включать в себя сбалансированное обновление всех четырех измерений нашей натуры: физического, духовного, интеллектуального и социально-эмоционального.

Хотя важным является обновление каждого из этих измерений, оптимально эффективным этот процесс становится только тогда, когда он разумно сбалансирован и затрагивает все четыре измерения. Пренебрежение одним из них окажет негативное влияние на все остальные.

... Применительно к организации физическое измерение выражается в экономических терминах. Интеллектуальное или психологическое измерение отражает репутацию фирмы, ее развитие и

использование талантов и способностей. Социально-эмоциональное измерение связано с человеческими отношениями, с тем, как обращаются с людьми. А духовное измерение связано с осознанием смысла деятельности организации через определение ее предназначения, миссии, через ее цельность.

Когда организация пренебрегает какой-либо одной или несколькими из этих сфер, это негативно отражается на всей организации в целом. Творческая энергия многих людей которая могла бы воплотиться в огромной позитивной синергии, вместо этого направляется против самой организации и становится силой, тормозящей развитие и рост производительности.

Стивен Кови советует людям постоянно совершенствовать себя, чтобы поддерживать высокий уровень работоспособности. Его континуум зрелости выглядит таким образом:

Зависимость → Независимость → Межличностная зависимость

Личные победы:

1. Быть активным;
 2. Способность видеть результат работы в ее начале;
 3. Начинать с главного
- Общественные победы:
4. «Твоя победа — моя победа»;
 5. Сперва стараться понять, а потом искать понимание;
 6. Действовать совместно (синергетически)
 7. «Точить Лезвие»

Он и есть ваши личные ресурсы и средства (РС).

Расходование времени на «затачивание пилы» – действие, требующее от нас инициативы. Наши РС находятся в центре нашего круга влияния, и никто, кроме нас самих, не сможет обеспечить их развития. Мы должны заботиться о себе сами.

Процесс обновления становится эффективным только тогда, когда он сбалансирован и затрагивает все четыре измерения. Пренебрежение одним из них окажет негативное влияние на все остальные. Так, говоря о соотношении физических и духовных ресурсов, Стивен Кови советует ежедневно выделять как минимум 30 минут своему телу, чтобы развивать выносливость, силу и гибкость. Если же не будет времени для размышлений о смысле жизни, о своей миссии на земле – ни за что не удастся стать настоящим лидером. Для регулярной подпитки своего интеллекта Кови советует читать хорошие книги. А другой отличный способ затачивания интеллектуальной пилы – ведение дневника: формулируя на его страницах свои мысли и открытия, вы будете постепенно добиваться ясности, точности и содержательности своего мышления.

Заточка пилы — постоянное развитие — должно непрерывно происходить в 4 сферах:

- а) физическая — поддержка вашего тела упражнениями, регулярным питанием, правильным режимом.
- б) духовная — очень личная и неизмеримо важная часть вашей

го развития. Это планирование ваших целей, оценка уже достигнутых целей. Сверка Ваших целей с Вашими принципами и ликвидация противоречий между ними

в) социально-эмоциональная — применение и постоянное использование навыков 4,5,6 в вашей повседневной жизни

г) интеллектуальная — получение и применение специальных и профессиональных знаний и навыков

7 Заточивайте пилу

Оттачивайте навыки



Выдерживайте баланс



1. Парадигма:

Неэффективная: я фокусируюсь только на получении золотых яиц.

Эффективная: я забочусь о гусыне, несущей золотые яйца.

2. Принцип (природный закон):

Чтобы сохранять и повышать свою эффективность, человек должен восстанавливать тело, разум сердце и дух.

3. Результаты

- возросшая работоспособность;
- более крепкие взаимоотношения;
- расширенные резервы;
- постоянное совершенствование.

Высокоэффективные люди

Победа внутри себя

- 1 Бери инициативу в свои руки, влияй на ход событий
- 2 Четко представь себе желаемую **конечную цель**
- 3 Делай в первую очередь **главные вещи**

Публичная победа

- 4 Стремись к тому, чтобы все выиграли
- 5 Сначала стремись понять других и потом быть понятым
- 6 Создавай **синергию**

Обновление

- 7 Постоянно **самосовершенствуйся**

Низкоэффективные люди

Поражение внутри себя

- 1 Сомневайся в себе и обвиняй других, реагируй на события
- 2 Делай работу, не представляя себе ее конечного результата
- 3 Делай в первую очередь **срочные вещи**

Публичное поражение

- 4 Стремись к тому, чтобы одни выиграли, а другие проиграли
- 5 Прежде всего стремись быть понятым
- 6 Ищи компромисс

Отмирание

- 7 Бойся перемен и не стремись к **самосовершенству**

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое «навык»?
2. В чем заключается проактивный подход.
3. Что значит начинать, представляя конечную цель.
4. Что значит расставить прторитеты?
5. Что лежит в основе стремления к общей победе?
6. На что ориентировано эмпатическое слушание.
7. Что же такое синергия?
8. Назовите составляющие седьмого навыка.

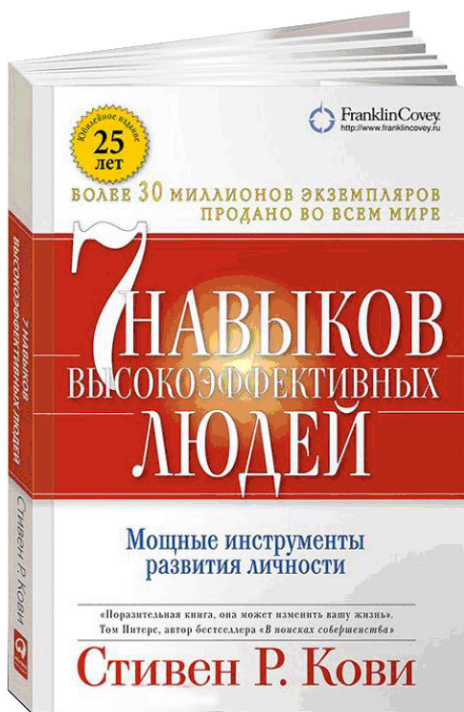
ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

1. В течение всего дня прислушивайтесь к своей речи и к речи окружающих. Насколько часто вы употребляете сами или слышите от других такие выражения, как: «если бы только», «я не могу» или «я вынужден»?
2. Попробуйте выполнить 30-дневный тест проактивности. Следите за изменениями в своем Круге Влияния.
3. Составьте список дел, которые вы могли бы делегировать, и список людей, которым вы могли бы делегировать или которых вы могли бы обучить для этого. Определите, что необходимо для начала процесса делегирования или обучения.

4. Спланируйте свою следующую неделю. Начните с выписывания ваших ролей и целей на неделю, затем преобразуйте цели в конкретный план действий. В конце недели оцените, насколько полно ваш план способствовал претворению в жизнь ваших глубинных ценностей и целей, а также насколько вы были верны этим ценностям и целям.
5. Составьте список препятствий, которые мешают вам чаще применять парадигму «Выиграл/Выиграл». Определите, что вы можете сделать внутри своего Круга Влияния для устранения этих препятствий.
6. Когда в следующий раз у вас будет возможность понаблюдать за людьми, общающимися между собой, прикройте на пару минут уши и «послушайте» их глазами. Заметили ли вы какие-то эмоции, которые могли не быть выражены в словах? Какие?
7. Составьте список людей, вызывающих у вас раздражение. Представляют ли они точки зрения, отличающиеся от ваших, которые могли бы привести к синергии, если бы вы обладали большей внутренней уверенностью в себе и ценили различия?
8. Составьте список действий, которые помогут вам поддерживать хорошую физическую форму, которые бы соответствовали вашему образу жизни и доставляли вам удовольствие.

9. Составьте такой же список обновляющих действий для духовного и интеллектуального измерений. В социально-эмоциональной области перечислите отношения, которые вам хотелось бы улучшить, или особые ситуации, в которых Общественная Победа смогла бы оказаться более эффективной. Выберите один пункт в каждой области и внесите его в список целей на будущую неделю. Выполните намеченное и оцените исполнение.

Купить книгу «Семь навыков высокоэффективных людей»
Стивена Кови вы можете на сайте bizlit.com.ua



КУПИТЬ КНИГУ

Напишите [отзыв](#) о прочитанном саммари и получите доступ ко всем саммари нашей библиотеки!

The diagram illustrates the process of leaving a review for a book. On the left, three book covers are shown: '7 НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ' by Стивен Р. Кови, 'Клиенты на всю жизнь' by Карл Сьюэлл, and 'Китайское исследование'. Blue dashed arrows point from each book cover to a corresponding set of three buttons: 'СКАЧАТЬ', 'КУПИТЬ', and 'ОСТАВИТЬ ОТЗЫВ'. To the right of each button set is a square icon with a question mark, representing a review or feedback form. At the bottom center, there is a prominent blue button with the text 'ОСТАВИТЬ ОТЗЫВ'.

Семь навыков высокоэффективных людей

Саммари от интернет-магазина bizlit.com.ua

Составитель:

Ливина Ольга

Технический редактор:

Чертов Николай

Корректурa:

Чепенко Александра