

БОЛЕЕ 15 МИЛЛИОНОВ ЭКЗЕМПЛЯРОВ  
ПРОДАНО ВО ВСЕМ МИРЕ



Стивен Р. Кови

# 7 НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ

Мощные инструменты  
развития личности

14 часов  
звучания  
+  
буклет-  
приложение



АУДИОКНИГА МР3

альпина  
ПАБЛИШЕРЗ

Владислав  
Сиратов 13114

**О чем книга?**



# Первый навык

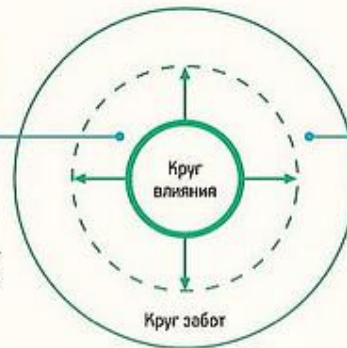
## ✓ Будь проактивным

### 1 Будьте проактивны

Факторы, на которые вы влияете:

- настроение
- собственное здоровье
- навыки
- выбор работы
- личные доходы
- время на работу и отдых

Формировать и расширять внешние границы.



Факторы вне вашей зоны контроля:

- погода
- политика
- экономика
- общественный транспорт
- слабости других людей
- форс-мажорные обстоятельства

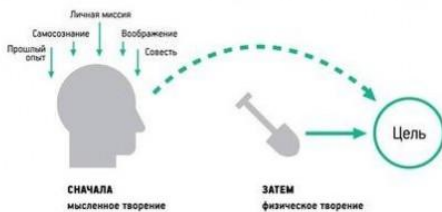
Принимать как данность и учиться жить с этим.



# Второй навык

✓ Начиная, представляй конечную цель

## 2 Начните представляя конечную цель



Составьте положения вашей личной миссии:

Каким вы хотите быть?	ХАРАКТЕР
Что вы хотите делать?	+
Ваши ценности и принципы	ВКЛАДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ
	+
	ОСНОВА ПОСТУПКОВ

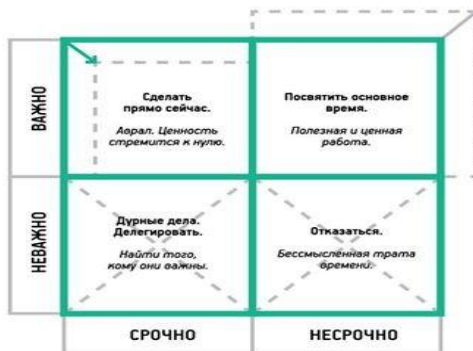


# Третий навык

✓ Сначала делай то, что нужно делать  
сначала

3

Сначала делайте то, что необходимо делать сначала



Еженедельное планирование в квадрате 2 (важно-несрочно)



	Срочные	Не Срочные
Важные	I Дела: Критические ситуации Неотложные проблемы Проекты с "горящим" сроком исполнения	II Дела: Профилактические действия, поддержание PC Создание связей Поиск новых возможностей Планирование Восстановление сил
Не важные	III Дела: Отвлечения, некоторые телефонные звонки Какая-то корреспонденция, какие-то сообщения Некоторые заседания Предстоящие неотложные дела Распространенные виды деятельности	IV Дела: Мелочи, отнимающие время Корреспонденция Звонки Пустая потеря времени Праздное времяпрепровождение

# Четвертый навык

✓ Думайте в духе выиграл — выиграл

## 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 приемлимое решение
4. Выявите новые возможности и варианты достижения этих результатов

# Пятый навык

- ✓ Сначала старайтесь услышать, а потом быть услышанным



# Шестой навык

## ✓ Достигайте синергии

### 6 Достигайте синергии

$$1 + 1 = > 2$$

В отношениях целое всегда больше суммы его частей

Условия возникновения синергии:

- трудные задачи
- отсутствие соперничества
- взаимная мотивация в духе «выиграл-выиграл»
- эмпатическая коммуникация



Требования к участникам взаимодействия:

- признавать ограниченность собственного восприятия и недостаточность собственного опыта
- совершенствовать свои сильные стороны и компенсировать слабые
- уважать и ценить различия



# Седьмой навык

✓ Заточивайте пилу

