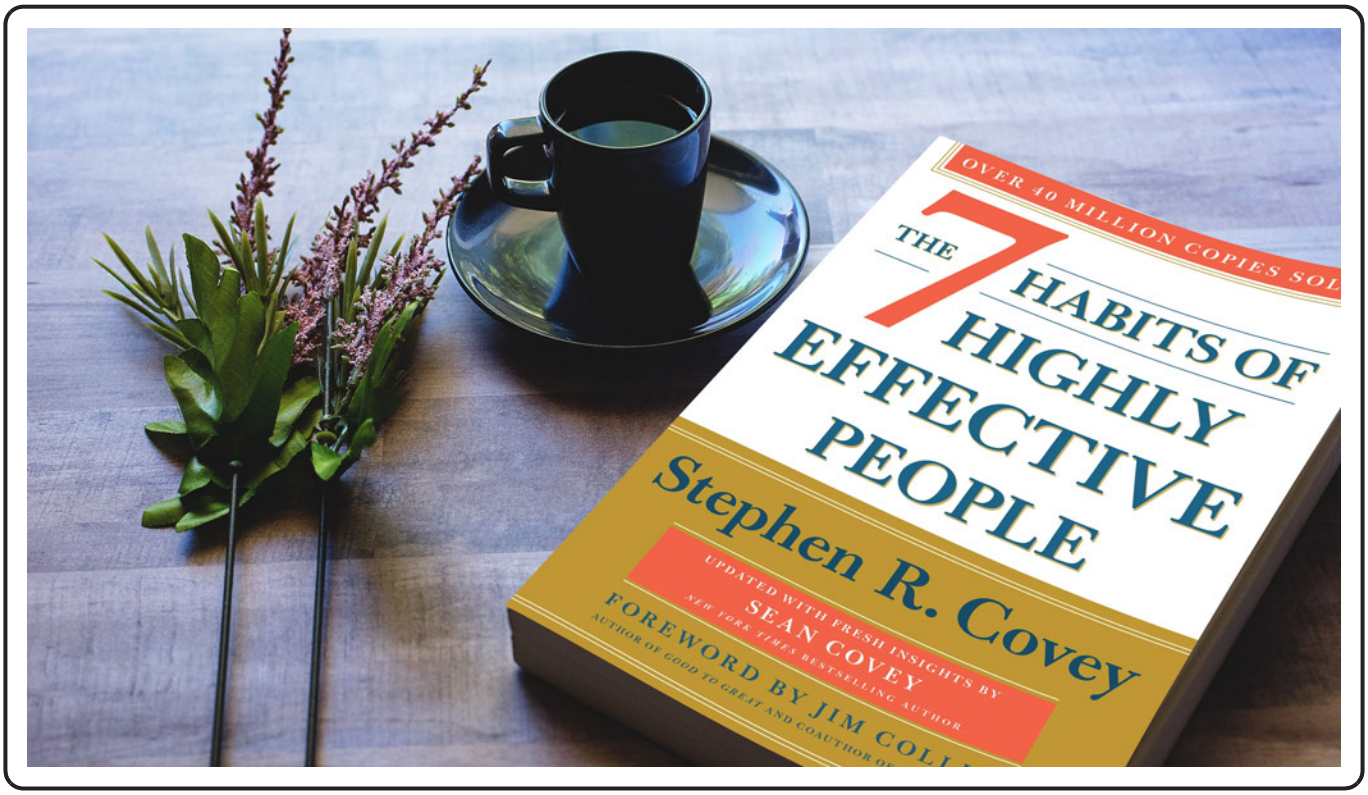

خلاصه کتاب ۷ عادت مردمان موثر

عادت ۱: «عامل باشید»

افراد بسیار موثر ابتکار عمل را به دست می‌گیرند. آن‌ها عامل‌اند. 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 به‌جز 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 وقتی‌که 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 ذهنی‌اش او را از نگهبانان کمپ قوی‌تر ساخت. او به زندانیان

دیگر و حتی به بعضی از نگهبانان 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.
- **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 به‌تدریج 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 به دست گیرید. «رهبری فردی» را اجرا کنید. کارتان را با طراحی یک بیانیه ماموریت شخصی آغاز کنید که اهدافتان را مشخص کرده و نوع شخصی که می‌خواهید باشید را تشریح کند. با دقت به این بیانیه ماموریت 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 بی‌اهمیت‌ترینِ 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 تاکید 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.

عادت ۴: «برد/برد بیندیشید»

در ازدواج، کسب‌وکار یا سایر روابط، «رهبری میان فردی» را تمرین کنید تا هر دو طرف برنده باشند. دو بُرد همه را خوشحال‌تر می‌کند؛ دو باخت همه را در شرایط بدتری قرار می‌دهد. یک رابطه برد/باخت فردی پیروز را خلق می‌کند و شخصی را نیز آسیب‌دیده به‌جای می‌گذارد. افراد بسیار موثر تشنه مبادلات برد/برد هستند، زیرا همکاری را برای همه سودمندتر می‌کند و در نهایت همه گروه‌ها خوشحال‌اند. هر نوع دیگری از مبادله مخرب است، زیرا بازندگانی به‌جای می‌گذارد و بنابراین، دشمنان و احساسات بدی مانند کینه، شکست و خصومت ایجاد می‌کند. افراد بسیار موثر با تکثیر دوستانشان بسیار موثر می‌شوند 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 گروه‌های دیگر چه می‌خواهند و بُرد چه مفهومی برایشان دارد. تصور نکنید که می‌دانید. گوش بسپارید. همواره سعی کنید که قبل از شروع طراحی اهدافتان، خواسته‌ها و نیازهای دیگران را درک کنید. به آنچه می‌شنوید، اعتراض نکنید، بحث نکنید و با آن مخالفت نکنید. با دقت گوش دهید و به آن بیندیشید. سعی کنید خود را به‌جای طرف مقابل بگذارید. وکلای خوب همواره تمرین می‌کنند که با توجه به نقطه نظرات طرف مقابل، قوی‌ترین دعوی ممکن را بنویسند.

فقط زمانی که می‌فهمند بهترین استدلال‌های ممکن برای مخالفت انجام شده، شروع به طرح دعوی از نقطه‌نظر موکلشان می‌کنند. این روش به همان اندازه نیز در روابط شخصی یا تمهیدات کسب‌وکار مهم است. همواره نیازها و خواسته‌های جناح دیگر و دلیلش را درک کنید. سپس، وقتی‌که اهداف خودتان را طرح کردید، آن‌ها را به زبانی بگویید که مستقیما پاسخی به اهداف طرف دیگر باشد. این کار عمل بر اساس «اصول روابط همدلانه» است.

عادت ۶: «هم‌افزایی کنید»

همکاری، قدرت یک نفر را چندین برابر می‌کند. در حقیقت، شاید «همکاری خلاق» نیرویی بزرگ‌تر از مجموع نیروی اجزا به دست دهد، همان‌طور که یک طاق می‌تواند وزن بیشتری را نسبت به دو ستون تحمل کند. طاق نیروی دو ستون را چندین برابر می‌کند. واژه مرسوم برای توضیح این نوع رابطه «هم‌افزایی» است، که به معنی گرد هم آوردن کُلی است که از مجموع اجزا بزرگ‌تر است. هم‌افزایی موثر به ارتباطات بستگی دارد. بسیاری از مردم با واکنش فرمایشی هم‌افزایی را غیرممکن می‌کنند. آن‌ها گوش نمی‌دهند، نمی‌اندیشند و پاسخ نمی‌دهند، در عوض می‌شنوند و به شکل خودکار واکنش نشان می‌دهند. شاید واکنششان دفاعی، استبدادی یا منفعلانه باشد. شاید مخالفت کنند یا شاید همراه شوند، اما مشارکت فعالی ندارند. همکاری و ارتباطات دو بازوی رابطه هم‌افزایانه‌اند. گوش فرا دهید، بیندیشید، پاسخ دهید و همکاری کنید.

عادت ۷: «اره را تیز کنید»

در روستایی قدیمی، مردی کنده درختی را اره می‌کند. کار به کندی پیش می‌رود و مرد بسیار خسته است. هر چه بیشتر اره می‌کند، کمتر می‌بُرَد. 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 به‌شدت مشغول اره کردن است! یک اره کند کار را خسته‌کننده، ملال‌آور و ناکارا می‌کند. افراد بسیار موثر زمان لازم را به تیز کردن ابزارشان اختصاص می‌دهند، که در حقیقت بدن، روح، ذهن و قلبشان است. اکنون زمان «احیاء شخصی» است.

افراد موثر با یک برنامه ورزشی که تحمل، انعطاف‌پذیری و قدرت را با هم ترکیب می‌کند، از جسمشان مراقبت می‌کنند. طراحی چنین برنامه‌ای ساده است و حتما نباید برای انجام آن به باشگاه ورزشی بروید. افراد موثر 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 تامین می‌کنند.

شاید ترمیم ذهنی به معنی تغییر عاداتتان مثل عادت تماشای تلویزیون باشد. تماشای تلویزیون به جذب منفعلانه ارزش‌ها، نگرش‌ها و حالات کند کننده 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 به‌شدت به یکدیگر وابسته‌اند. برای بهبود قلب، روابط احساسی و مشارکتتان 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 را در اولویت قرار دهید. با انجام این کار، خود را به فردی بسیار موثر تبدیل خواهید کرد.