

Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



25. YILINDA TÜM DÜNYADA 25 MİLYONUN ÜZERİNDE SATIŞ

Etkili İnsanların 7 ALIŞKANLIĞI



'İyi'den 'Mükemmel' Şirkete kitabının yazarı
Jim Collins'in önsözüyle

Stephen R. Covey

48. Baskı



Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı

- Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı Stephen R. Covey'in çok satan kült kitabı.
- Kişisel gelişim kitaplarının en çok bilinenlerinden biri.
- Elbette en iyisi kitabı dikkatle okumak ama yazarın üzerinde önemle durduğu 7 alışkanlığı sizinle kısa kısa paylaşmak istedik.
- Ancak bu çok kısa özetin yeterli olmayacağını hatırlatarak kitabı mutlaka okumanızı öneririz.

Be Proactive!



1. ALIŞKANLIK – PROAKTİF OL

- Proaktif olmak, kendi yaşamımızdan sorumlu olduğumuz anlamına gelir. Davranışlarımız, koşullarımızın değil, kararlarımızın bir sonucudur.
- Proaktif insanlar davranışlarından ötürü olayları ve koşulları suçlamazlar.

1. ALIŞKANLIK – PROAKTİF OL

- Reaktif insanlar genellikle dıŐ çevrenin etkisinden yakınır. Hava, ekonomik koŐullar, aile, sosyal ortam gibi çevresel unsurların etkisindedirler.
- Oysa bize zarar veren Şeyler, baŐımıza gelen olaylar değil, o olaylara verdiğimiz tepkilerdir. Elbette bazı fiziksel ya da ekonomik koŐullar bizi zora sokabilir ama kiŐiliĐimizin bu durumdan etkilenmesine izin vermemeliyiz.



1. ALIŞKANLIK – PROAKTİF OL

- Reaktif insanlar bir Şeyler olmasını ya da birilerinin kendileriyle ilgilenmesini, kendilerine yardım edilmesini beklerler. Ama proaktif insanlar sorunlara odaklanmak yerine, sorunlara çözümler getiren, inisiyatif alan, işini yaparken doğru ilkelere uyan ve başarıya ulaşan kişilerdir.



2. ALIŞKANLIK – SONUNU DÜŐÜNEREK İŞE BAŐLA

- Bir gn ldğnzde insanların arkanızdan ne syemesini isterdiniz? Değrlerinizi buna gre oluŐturun. Değrler yaŐamınızın merkezindedir. Sizi ynlendirir. Sizin yaŐamınızın merkezinde ne var? Hangi değrlerle ilerliyorsunuz?

2. ALIŞKANLIK – SONUNU DÜŐÜNEREK İŞE BAŐLA

- YaŐantımızın merkezine, zamanla eskimeyen, deđiŐmeyen ilkeleri yerleŐtirirsek, etkili hayatın temel paradigmasını yaratmıŐ oluruz.



2. ALIŞKANLIK – SONUNU DÜŐÜNEREK İŞE BAŐLA

- Yöneticilik, başarı merdivenini tırmanma becerisidir, liderlik ise merdivenin doğru duvara dayalı olup olmadığı ile ilgilidir.
- Etkili olmak, yalnızca ne kadar çaba harcadığımızı değil, çabalarımızı doğru işe harcıyıp harcamadığımızı bağıdır.

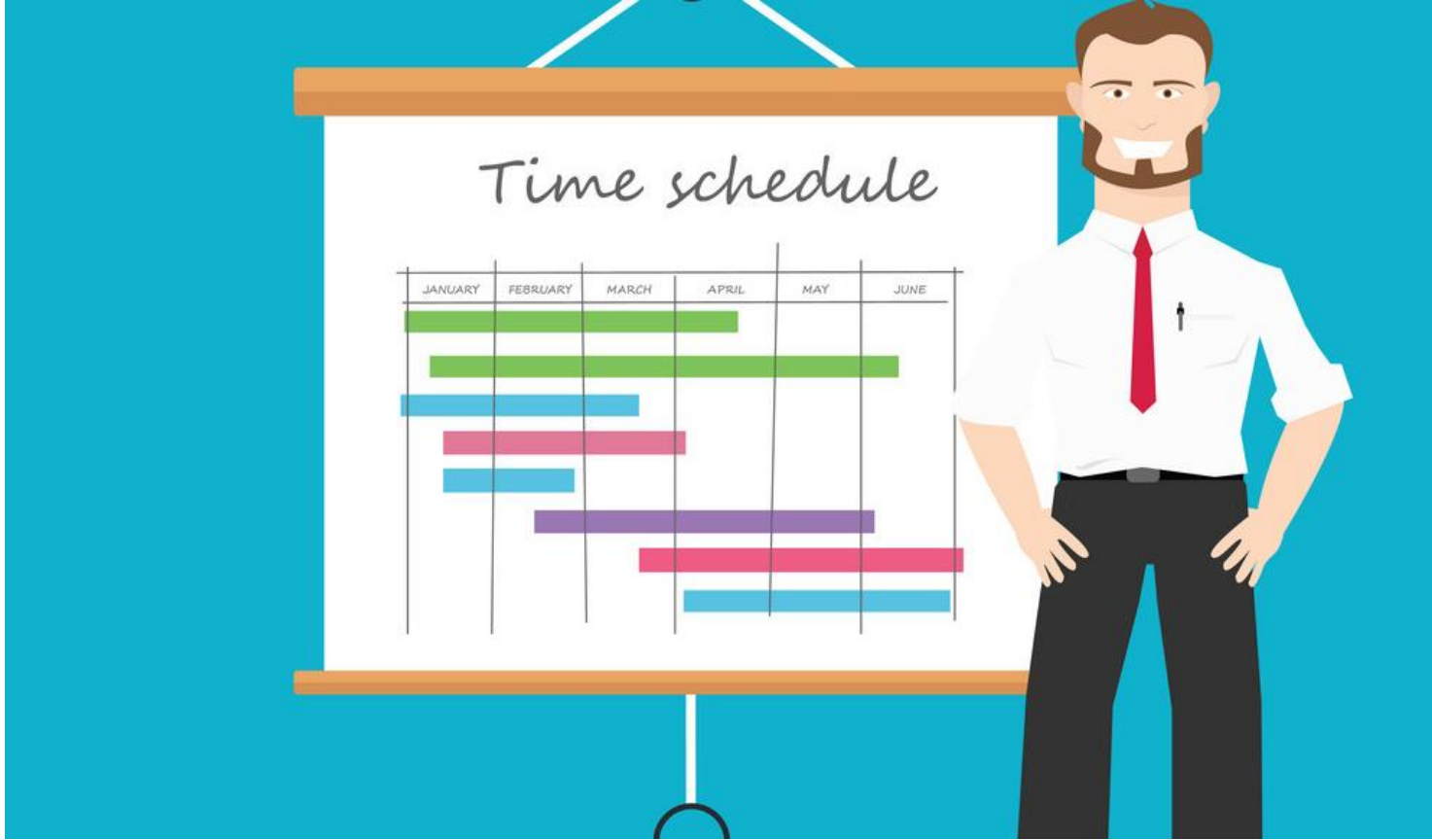
3. ALIŞKANLIK – ÖNEMLİ İŞLERE ÖNCELİK VER

- Birçok insan acil ve önemli iş arasındaki farkı anlayamıyor. Oysa zamanımızı alan işlerin birçoğu önemli olmayan ama başkaları tarafından acil olarak nitelenen işlerdir.
- Hayatımızda önemli derecede değişiklik yapmasını umduğumuz şeyler önemli işlerdir. (Örneğin yüksek lisans tezini tamamlamak)

3. ALIŞKANLIK – ÖNEMLİ İŞLERE ÖNCELİK VER

- Ancak çoğu zaman acil ama o kadar da önemli olmayan işler günümüzün önemli bir kısmını işgal eder.
- Bunun önemli bir nedeni genellikle önemli işlerin daha uzun bir zaman planının olmasıdır.
- Eğer zaman planı konusunda başarılı değilsek kolayca bu tuzağa düşebiliriz.

FIRST
things
FIRST



- Etkili insanlar acil ve önemli işleri ayırabilir. Zaman planı yapar ve disiplinle bu planı uygular.

3. ALIŞKANLIK – ÖNEMLİ İŞLERE ÖNCELİK VER



4. ALIŞKANLIK – “KAZAN/KAZAN” DİYE DÜŞÜN

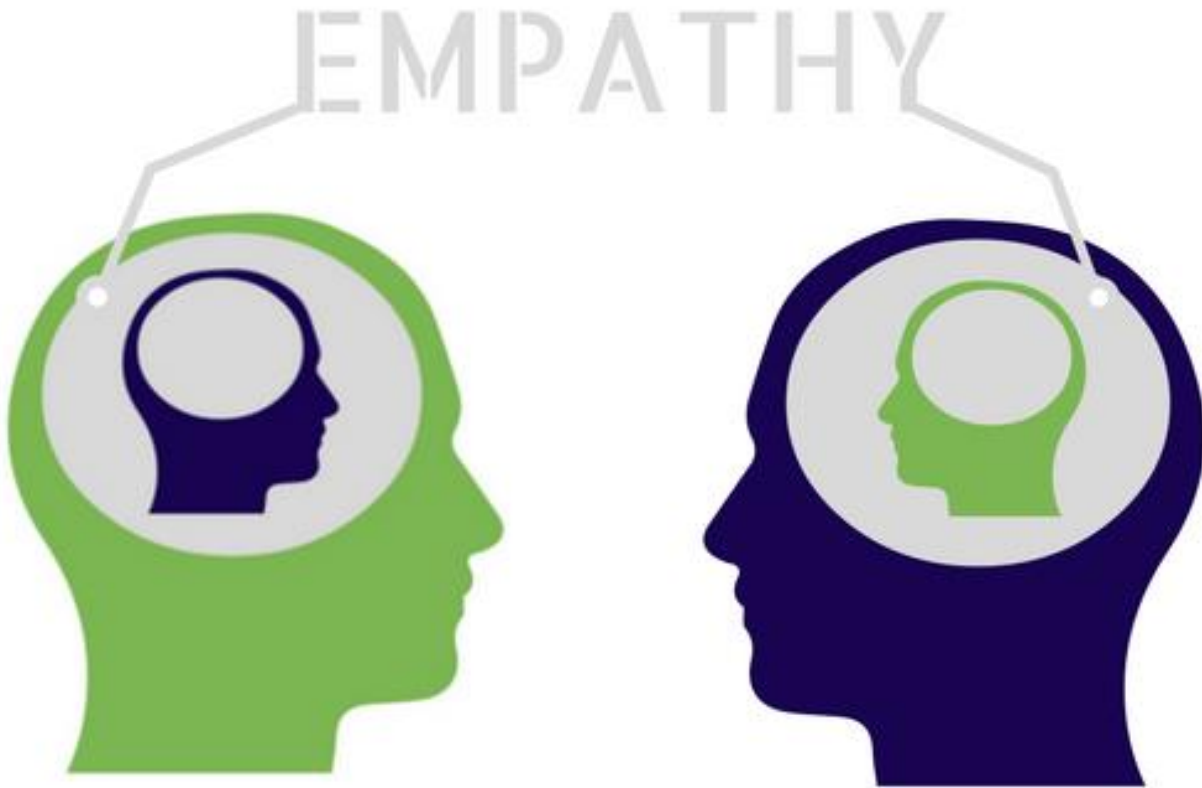
- Tüm ilişkilerde iki tarafın da yararına olacak şekilde anlaşmalar yapmak ilerisi için en büyük yatırımdır.
- Kazan/Kazan davranışı, iki taraf arasında bir anlaşma olması ya da çözümlerin iki taraf için de yararlı olması anlamına gelir.

4. ALIŞKANLIK – “KAZAN/KAZAN” DİYE DÜŞÜN

- Bir Kazan/Kazan çözümlünde, tüm taraflar karardan memnun kalır.
- Kazan/Kazan bakış açısı ile ilişkiler rekabete değil, işbirliğine odaklanır.



5. ALIŞKANLIK – ÖNCE ANLAMAYA ÇALIŐ, SONRA ANLAŐILMAYA ÇALIŐ



- Birini bir Őey yaptırmaya ikna etmek yerine onun ihtiyaçlarını anlayıp çözümler sunmayı deneyin. KarŐınızdağinin ne istediğini ve hissettiğini anlamaya çalıŐın. Tek önemli olanın sizin aklınızdakiler olduğunu düşünmek büyük bir hatadır.



5. ALIŞKANLIK – ÖNCE ANLAMAYA ÇALIŐ, SONRA ANLAŐILMAYA ÇALIŐ

- “Önce anlamaya çalıő” ilkesi hayata bakış ağınızdı ciddi biçimde deđiőtirmenizi gerektirir. Pek çok insan karőısındakini anlamak için değil, cevap vermek için dinler. Anlaőılmak isteriz. Anlamaya odaklanmak zordur.
- Ancak doğru yargıya varmanın ve doğru karar vermenin tek anahtarı anlamaktır.

6. ALIŞKANLIK – SİNERJİ YARAT



Sinerji özetle bir araya gelen iki kişinin ayrı ayrı yapacaklarının toplamından daha fazla iş üretmesidir.



Parçaların bir araya gelerek bütünü aşmasıdır.

SYNERGY

1 + 1 > 2



6. ALIŞKANLIK – SİNERJİ YARAT

- Sinerji, iyi anlaŐıldığı zaman, bütün yaŐamı etkileyen önemli bir niteliktir.
- İki tahta parçası bir araya geldiğinde, ayrı ayrı taşıyabilecekleri ağırlıktan çok daha fazlasını taşıyabilir.
- Sinerji sayesinde bir artı bir bazen üçe bazen daha fazlasına eşit olur.

7. ALIŞKANLIK – BALTAYI BİLE



Bu alışkanlık kişinin kendini nasıl geliştireceği ile ilgilidir. Balta tüm sahip olduklarımızdır. Aslında kişinin kendisini geliştirmesi ve kendisini aşması demek kendisini bulması demektir.

Baltayı bilemek yaşam boyu kendimize yapabileceğimiz en önemli yatırımdır. Yaşamla başa çıkmak için elimizdeki tek araç olan kendimize yaptığımız yatırımdır.

**Kendimizi
Nasıl
Geliştiririz?**





7. ALIŞKANLIK – BALTAYI BİLE

1. Fiziksel Boyut:

Bedenimize iyi bakmak, dođru beslenmek, yeterli dinlenmek, gevősemek ve dűzenli olarak egzersiz yapmakla ilgilidir.

7. ALIŞKANLIK – BALTAYI BİLE

2. Ruhsal Boyut:

Ruhsal boyut sizin özünüz, merkeziniz, değer sisteminizdir. Hayatın çok özel, son derecede önemli bir alanıdır.





7. ALIŞKANLIK – BALTAYI BİLE

3. Zihinsel Boyut:

Çoğumuz eğitim hayatımız bittiğinde kendimizi eğitmek için özel çaba harcamayız. Zihnimizin körelmesine izin veririz. Ancak zihinsel baltayı bilemek için, kendini eğitmek, ciddi kitaplar okumak, yeni eğitimler almak, analitik düşünmek, yazmak, kendimizi geliştirecek ortamlarda bulunmak gerekir.

7. ALIŞKANLIK – BALTAYI BİLE

4. Sosyal/Duygusal Boyut:

Başkalarına hizmet etmek, onlara yardımcı olmak için çalışmak bizi sosyal ve duygusal olarak güçlendirir. Önemli olan yaptıklarınızın bilinmesi ve takdir görmesi değil, başkalarının yaşamına değer vermektir. Hareket nedeniniz tanınmak değil, etkilemektir.



Yeni
içeriklerle
görüşmek
üzere

#evdekal

