

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



7 nawyków skutecznych ludzi

mgr Ewa Bareta

PCC ICF Executive & Business Coach

Business Master Trainer

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

31 marca 2022 r.



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

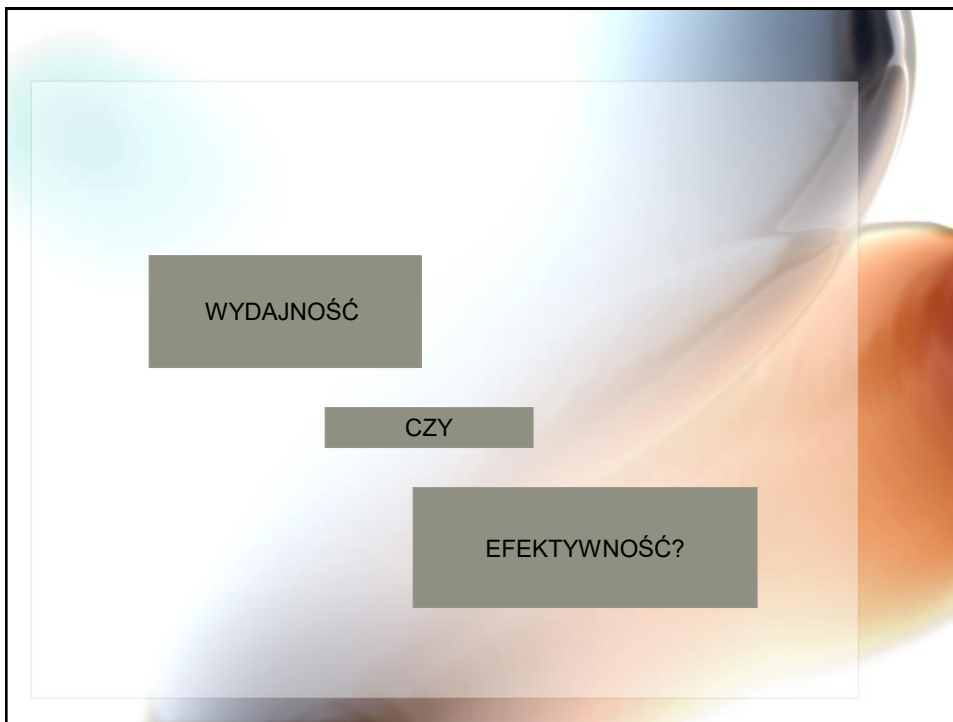
1

Plan wykładu:

1. Siedem kluczowych nawyków skutecznej osoby wg Stephena Coveya
2. Ćwiczenie – koło skuteczności własnej.




2



3

Czym jest nawyk?



- Zachowania, które powtarzamy regularnie, nieraz poza kontrolą, automatycznie
- Przykłady dobrych nawyków:
- Przykłady złych nawyków:
- Przykłady neutralnych nawyków:

4

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



5

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 1 - BĄDŹ PROAKTYWNY (Weź odpowiedzialność za swoje życie i działaj)
TY jesteś siłą sprawczą!

- Pierwszy, kluczowy i najważniejszy nawyk
- Ty jesteś osobą, która ma największy wpływ na to, jak będzie wyglądało Twoje życie
- Proaktywność oznacza podejmowanie inicjatywy i robienie wszystkiego, co w Twojej mocy, aby zmienić sytuację na lepszą
- **Proaktywna osoba** – kieruje się starannie przemyślanymi, wybranymi, wewnętrznymi wartościami (wewnątrz sterowna)
- **Reaktywna osoba** – kieruje się uczuciami, okolicznościami, uwarunkowaniami, otoczeniem (zewnątrz sterowna)
- Jako istoty ludzkie mamy wszystko, co potrzebne do proaktywności – wyobraźnię, sumienie oraz wolną, niezależną wolę.



6

Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi 😊

- Mózg racjonalny (kora przedczołowa)
- Mózg emocjonalny (układ limbiczny)
- Mózg gadzi



7

Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi 😊

Mózg racjonalny (kora przedczołowa, kora nowa)

Jest ona odpowiedzialna za planowanie, przewidywanie, postrzeganie czasu i kontekstu, hamowanie nieodpowiednich działań, empatyczne rozumienie, osiąganie celów, zarządzanie czasem i zadaniami, abstrakcyjne myślenie, rozwiązywanie problemów.

Odpowiada za równoważenie impulsów danej osoby, a także za odpowiednie zachowanie w określonej sytuacji (najbardziej logiczna część naszego mózgu):

- Utrzymywanie [zdrowych relacji z innymi ludźmi](#).
- Unikanie robienia rzeczy, które mogłyby nas skrzywdzić lub które mogłyby zaszkodzić innym ludziom.
- Regulowanie naszych bodźców: głód, popęd seksualny, gniew.

Racjonalny mózg zajmuje tylko 30% przestrzeni czaszkowej i zasadniczo zarządza naszym światem zewnętrznym.



8

Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi 😊

Mózg emocjonalny (układ limbiczny, ciało migdałowe)

To centrum kontroli naszych emocji, uczuć, instynktów, pragnień i centrum monitorowania niebezpieczeństwa. Zarządza naszym światem wewnętrznym. Celem tego obszaru jest dążenie do przyjemności i unikanie wszystkiego, co wydaje się niebezpieczne, bolesne lub nieprzyjemne.

Intensywne emocje aktywują układ limbiczny, w szczególności ciało migdałowe. Ciało migdałowe jest odpowiedzialne za informowanie nas o możliwych zagrożeniach (jako centrum strachu) i uruchamianie różnych reakcji fizjologicznych.

Autopilot emocjonalny (sam się uruchamia)
- reakcje 3F (flight, fight, freeze).



9

Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi 😊

- **Mózg gadzi (móżdżek, pień mózgu)**

Odpowiedzialny jest za podstawowe funkcje kontrolne, utrzymanie wewnętrznej równowagi. Odpowiada za podstawowe funkcje fizjologiczne i instynkty:

(oddychanie, jedzenie, **spanie**, budzenie się, płacz, oddawanie moczu, defekacja).

- **Płaty przedczołowe -**

Integrują działania trzech mózgów i stanowią panel sterowniczy.



10

Jak wspierać proaktywność?

- Model SHED - uspokoić układ limbiczny ☺
- Ćwicz mózg racjonalny i panel sterowniczy (mindfulness, pogłębianie świadomości, studzenie emocji, pozytywne myślenie, stopowanie negatywnego monologu, zastępowanie pozytywnymi stwierdzeniami)
- Zadbaj o równowagę, wypoczynek, dobrostan (gdy jesteśmy głodni, zmęczeni lub przepracowani energia mentalna potrzebna do efektywnego zarządzania szybko się wyczerpuje). Dbaj o odpowiedni poziom energii.

Planując zmianę:

- Zaczynaj od małych modyfikacji, a nie dużych transformacji
- Stopniowo zwiększaj zakres zmian
- Spodziewaj się oporu i trudności
- Staraj się wyrobić nowe nawyki



11

Ćwiczenie 1.

- Ćwiczenie – 5 x DLACZEGO?
- Zastanów się, jakiej zmiany obecnie potrzebujesz, gdzie powinieneś podjąć proaktywne działanie?
- Dlaczego zmiana w tej dziedzinie jest dla Ciebie ważna. Wypisz 5 powodów.
- Zidentyfikuj prawdziwą potrzebę, jaka za tą zmianą stoi.
- Wymień zachowania / działania, które mogą Cię doprowadzić do zaspokojenia tej potrzeby.



12

MOTYWACJA WEWNĘTRZNA



13

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 2 - ZACZYNAJ Z WIZJĄ KOŃCA! (Miej wizję tego, gdzie chcesz dojść)
Kontroluj swój własny los albo ktoś inny zrobi to za Ciebie!

- Zanim zaczniesz działać – zrób plan!
- Zazwyczaj przeznaczenie kilku minut na planowanie zaoszczędza wiele minut niepotrzebnej, nieefektywnej pracy w przyszłości
- Możemy być zapracowani, możemy być nawet wydajni – ale efektywni możemy być tylko wtedy, gdy zaczynamy z wizją jasnego celu w głowie
- Główna zasada - wszystkie rzeczy stwarzane są dwukrotnie (mentalnie i fizycznie)
- Leadership # Management
- Zarządzanie – robienie rzeczy właściwie, poprawnie;
- Przywództwo - robienie właściwych rzeczy, wartości, priorytety.



14

Misja życiowa



- Kim jesteś?
- Co dla Ciebie jest ważne w życiu?
- Jaki kierunek powinieneś nadać swojemu życiu?
- Co jest w centrum Twojego życia? – rodzina, praca, ego, przyjemności, pieniądze, posiadanie, kariera, przyjaciele...
- Bądź skoncentrowany na swoich wartościach, niech one nawigują twoim życiem.

Ćwiczenie: Napisz swoją 2 – zdaniową misję życiową.

15

Proaktywne cele - SMARTER.

CELE POWINNY BYĆ – SMARTER:

- **SPRECYZOWANE** – prosto nazwane, językiem i terminem zrozumiałym dla osób realizujących (niezbyt ogólne i niezbyt szczegółowe).
- **MIERZALNE** – cel musi posiadać miarę, według której rezultat będzie mierzony (liczby, data, procenty) oraz warunki pomiaru stopnia jego realizacji.
- **AMBITNE** – cel powinien mobilizować osoby realizujące do wzmożonej aktywności, powinien być wyzwaniem.
- **REALNE** – nie ma żadnych „przeciwskazań” aby cel ten został osiągnięty; istnieje duże prawdopodobieństwo realizacji celu. Cel powinien być „szyty na miarę” możliwości i kompetencji.
- **TERMINOWE** – musi istnieć horyzont czasowy realizacji celu, początek i koniec.
- **EKOLOGICZNE** – zgodne z Tobą, Twoimi wartościami, zdrowe dla otoczenia.
- **ZAPISANE** – zapisz je.



16

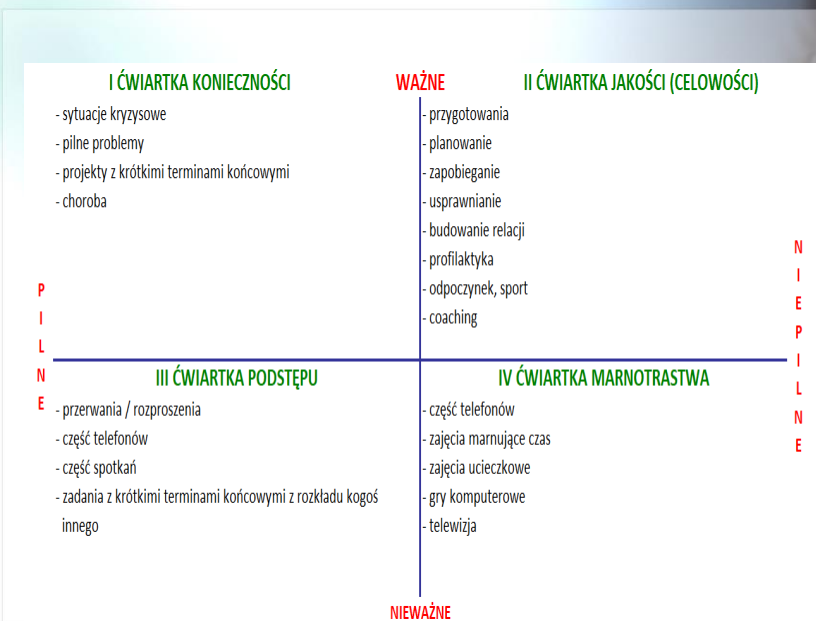
Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 3 - NAJPIERW SPRAWY NAJWAŻNIEJSZE! (Działaj w zgodzie z priorytetami)

- Zdecyduj, które priorytety są dla Ciebie najważniejsze, działaj zgodnie z tą hierarchią (principle centered person)
- Skuteczne zarządzanie to robienie najważniejszych rzeczy najpierw!
- „Bierz byka za rogi z rana”....
- Trzy klasyczne pułapki na drodze do efektywnego zarządzania:
 - Brak priorytetyzacji
 - Niechęć lub niezdolność do zorganizowania działań w wybranych priorytetach
 - Brak dyscypliny w realizacji

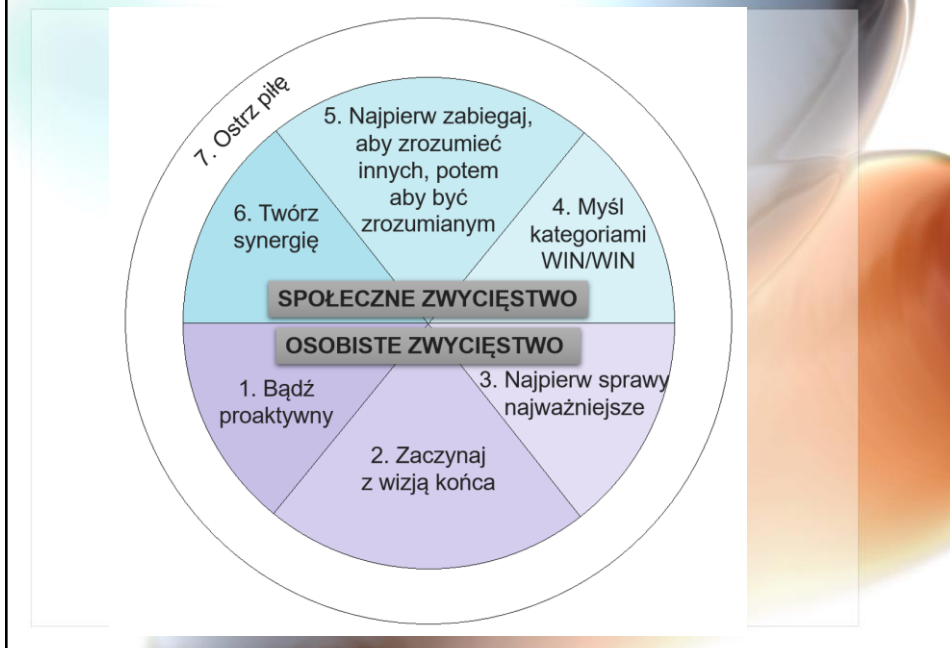
17

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



18

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



19

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 4 – MYŚL KATEGORIAMI WIN-WIN (szukaj korzyści dla obu stron)

- Najbardziej wartościowe podejście w relacjach rodzinnych i biznesowych
- Unikaj ostrej rywalizacji: JA WYGRYWAM / TY PRZEGRYWASZ
- Unikaj ostrej deprecjacji: PODDAJĘ SIĘ, RÓB CO CHCESZ ZE MNĄ I Z TĄ SYTUACJĄ.
- Jak to długofalowo wpływa na Ciebie i otoczenie?



20

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 5 – NAJPIERW ZABIEGAJ, ABY ZROZUMIEĆ INNYCH, POTEM BY BYĆ ZROZUMIANYM (słuchaj aktywnie i empatycznie, bez oceniania)

- **Komunikacja interpersonalna** – jest najważniejszą życiową kompetencją
- Jeśli chcesz efektywnie z kimś współpracować, wpływać na niego, musisz najpierw go rozumieć!
- Buduj umiejętność empatycznego słuchania na bazie osobistego charakteru, który zachęca do otwartości i zaufania – **KOMUNIKACJA + CHARAKTER**
- Dwie drogi do wyboru –
DROGA OSĄDZAJĄCEGO I DROGA UCZĄCEGO SIĘ



21

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 5 – NAJPIERW ZABIEGAJ, ABY ZROZUMIEĆ INNYCH, POTEM BY BYĆ ZROZUMIANYM (słuchaj aktywnie i empatycznie, bez oceniania)

- Sprzedawca / amator – sprzedaje produkty; Profesjonalny sprzedawca – sprzedaje rozwiązania dla potrzeb i problemów klienta.
- **3 składniki empatycznego słuchania:**
 - mimika twarzy (przekaz pozawerbalny)
 - sparafrazuj treść wypowiedzi rozmówcy
 - odzwierciedlij jego uczucia
- Ważność spędzania czasu 1:1 , aby budować ten nawyk
- Gdy prezentujesz swoje pomysły zadбай o:
 - Jasność, konkretność, uporządkowaną strukturę swojego przekazu
 - Stronę wizualną
 - Dostosowanie do odbiorcy i kontekstu



22

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

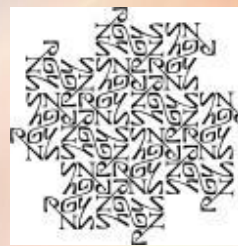


23

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 6 – TWÓRZ SYNERGIĘ (efektywna, inspirująca, kreatywna współpraca zespołowa)

- SYNERGIA – kiedy jeden plus jeden jest trzy a nie dwa ☺
- SYNERGIA – wspólnie wypracowujemy trzecią alternatywę, do której nie doszlibyśmy pracując osobno. Nierzadko ten proces jest trochę chaotyczny, ale również zabawny i stymulujący.
- Mało ludzi doświadcza prawdziwej synergii w życiu, ponieważ większość z nas stosuje obronny i asekuracyjny typ komunikacji
- Potrzebna jest autentyczność, otwartość, otwartość na wpływ innych



24

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 6 – TWÓRZ SYNERGIĘ (efektywna, inspirująca, kreatywna współpraca zespołowa)

JAK BUDOWAĆ SYNERGIĘ:

- Doceniaj różnice, alternatywne punkty widzenia, różnorodność
- Nie bierz krytyki lub odmiennego poglądu do siebie
- Zachowuj pokorę, miej świadomość własnych ograniczeń
- Odstaw na bok negatywną energię
- Szukaj dobra w innych
- Wyrażaj swoje uczucia, pomysły i doświadczenia w taki sposób, który zachęca innych do zrobienia tego samego.



25

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



26

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

NAWYK 7 – OSTRZ PIŁĘ (zasada zbalansowanego odnawiania siebie)

- **IV wymiary odnowy** – fizyczna, intelektualna, duchowa, społeczna.
- ‘Ostrzenie piły’ – to działania z ćwiartki II – WAŻNE / NIE PILNE, należy je planować i zabiegać o nie
- Przeznacz 1 h dziennie na te działania
- Potrzebujemy regularnie odnawiać się w każdym z tych wymiarów
- Co się dzieje, gdy tego brakuje?



27

Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

Inspirujące myśli:

- Doceniaj każdy moment życia! Przeszłość jest historią, przyszłość niewiadomą, masz wpływ tylko na teraźniejszość.
- WIN/WIN – to nie twoja droga, ani moja droga; to lepsza droga!
- Kluczem dobrego słuchania są oczy i serce.



28

Ćwiczenie – koło efektywności własnej.



29

Opracowanie:

mgr Ewa Bareła

PCC
Professional Certified Coach
International Coach Federation

PCC ICF Executive & Business Coach
Business Master Trainer

30