

# Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



## Siedem kluczowych nawyków skutecznej osoby

Ewa Bareła

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie  
20 grudnia 2022 r.



**SGH**  
Szkoła Główna  
Handlowa  
w Warszawie

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

1



2

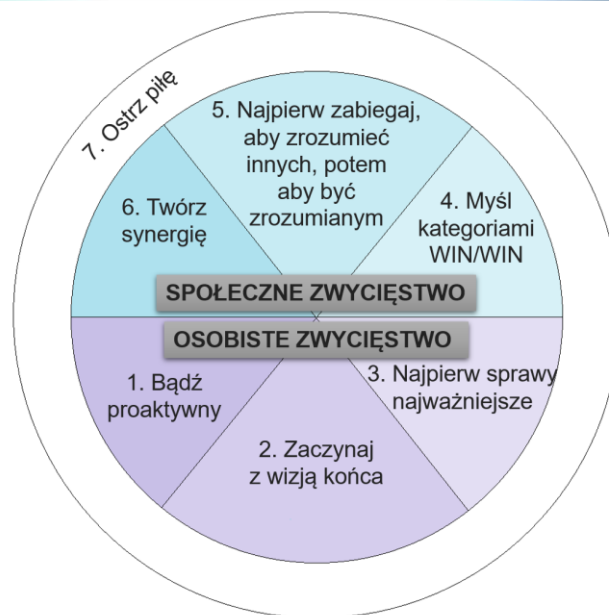
## Czym jest nawyk?



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

3

## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



4

## 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.



5

## Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi 😊

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



6

## 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 równowagę 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.



7

## Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi 😊

### Mózg emocjonalny (układ limbiczny, ciało migdałowate)

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 migdałowate. Ciało migdałowate 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).



8

## Mózg – trzy w jednym lub trzy mózgi ☺

- **Mózg gadzi (móździek, 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 mózgow i stanowią panel sterowniczy.



9

## 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



10

## Ćwiczenie 1.

- Ćwiczenie – 5 x DLACZEGO?
- Zastanów się, jakiej zmiany obecnie potrzebujesz, gdzie powinienś 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.



11

## MOTYWACJA WEWNĘTRZNA



12

## 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.



13

## 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.

14

## 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.



15

## 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

16

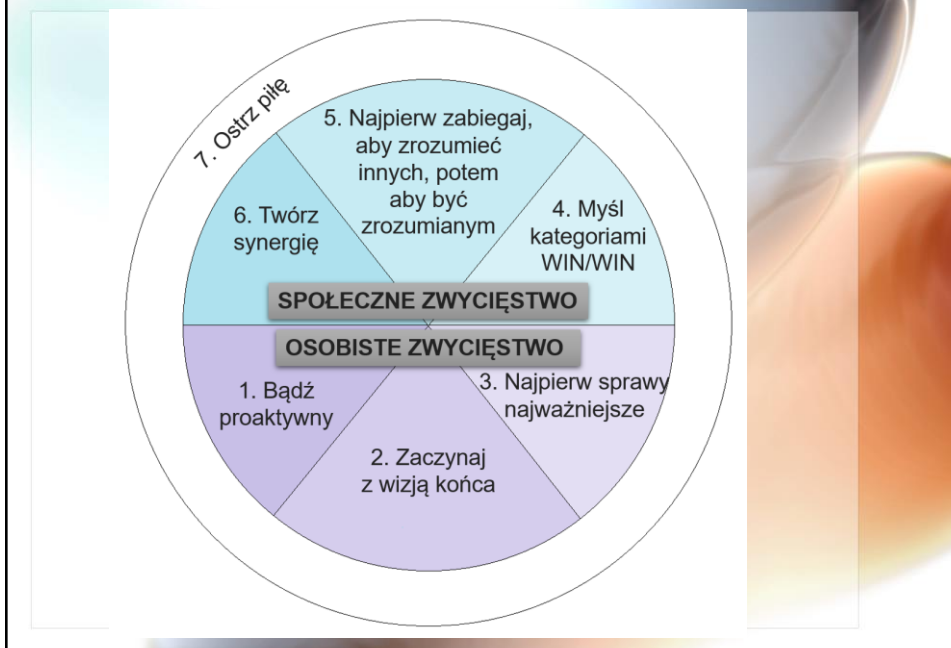


## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



17

## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



18

## 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?
- Model 5 interwencji TKI



19

## 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



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)

- 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 komunikujesz się z innymi zadbaj o Logos, Pathos i Ethos.

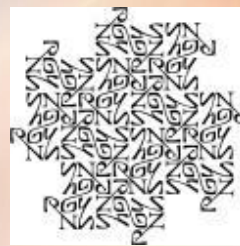


21

## 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



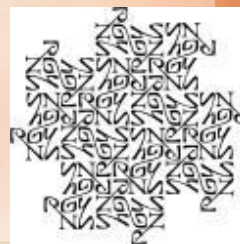
22

## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

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

JAK BUDOWAĆ SYNERGIĘ:

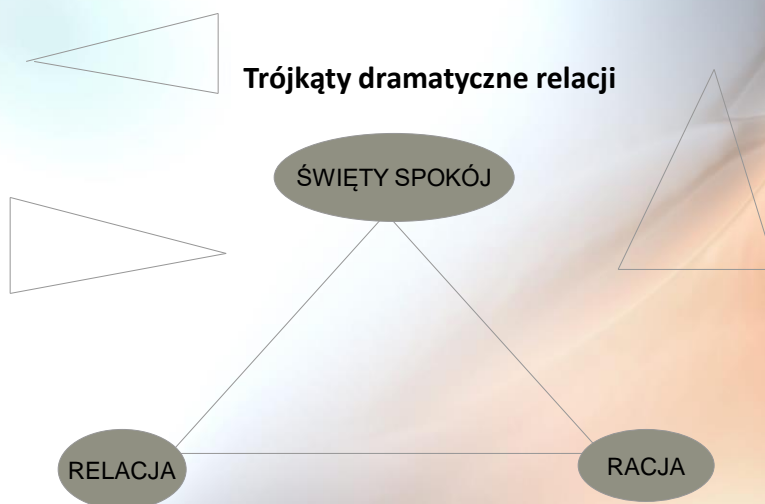
- Doceniaj różnice, alternatywne punkty widzenia, różnorodność
- Nie bierz krytyki lub odmiennego poglądu do siebie
- Zachowuj pokorę, miej świadomość własnych ograniczeń
- Odstaw na bok negatywną energię
- Szukaj dobra w innych
- Wyrażaj swoje uczucia, pomysły i doświadczenia w taki sposób, który zachęca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



23

## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

Trójkąty dramatyczne relacji



24

## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya



25

## 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?



26

## Model 7 nawyków skutecznej osoby wg S. Coveya

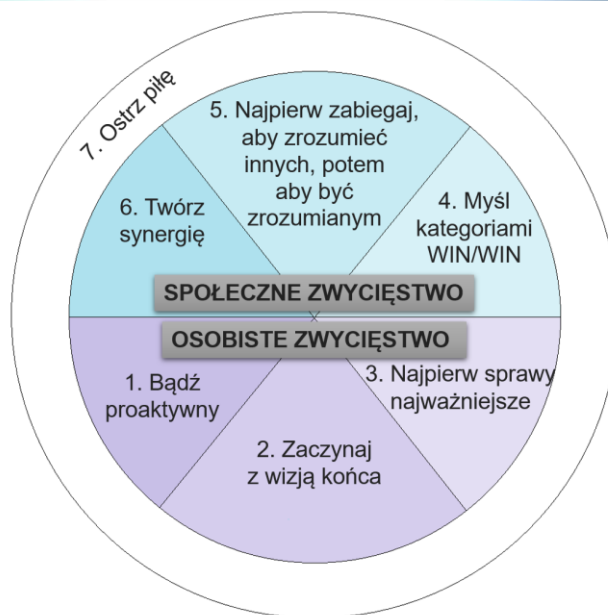
### Inspirujące myśli:

- 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.

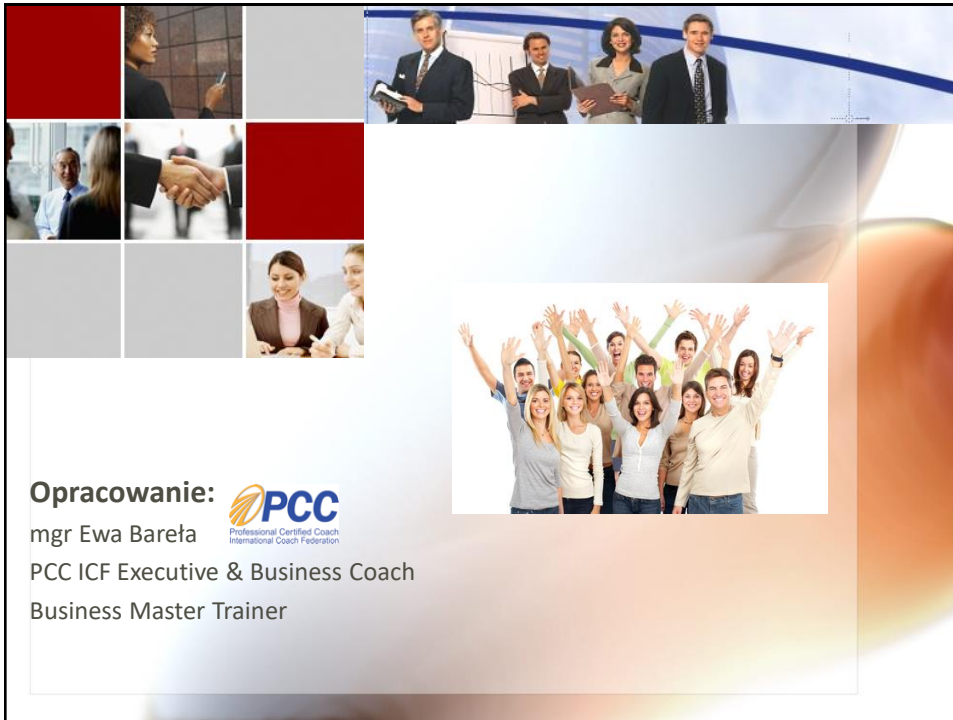



27

## Ćwiczenie – koło efektywności własnej.



28



**Opracowanie:**  **PCC**  
Professional Certified Coach  
International Coach Federation

mgr Ewa Bareła  
PCC ICF Executive & Business Coach  
Business Master Trainer