

هفت
عادت مردمان موثراستفان کاوی
گیتی خوشدل

هفت عادت مردمان موثر

نویسنده: استفان کاوی

مترجم: گیتی خوش دل

به قلم عباس توکلی

به‌طور کلی دو مسیر برای اصلاح و تغییر زندگی‌تان وجود دارد:

۱- تمرکز بر رفتارهایتان

۲- تمرکز بر روی شخصیت و عادت‌هایتان

در مسیر اول شما برای تغییر زندگی‌تان، باید رفتارهایتان را تغییر دهید. برای مثال از تکنیک‌هایی مانند مهارت‌های فن بیان و یا مدیریت زمان استفاده می‌کنید تا رفتارهایتان را با کیفیت بهتری انجام دهید. این مسیر، تلاشی موثر برای میانبر زدن به‌سوی موفقیت است. از سوی دیگر شما می‌توانید کمی عمیق‌تر به مسئله نگاه کرده و برای دستیابی به موفقیت بر روی عادات بنیادی و سیستم‌های اعتقادی که شخصیت و چشم‌انداز شما را در این دنیا شکل می‌دهند، تمرکز کنید. نویسنده معتقد است که شخصیت شما نمی‌تواند با میانبرها به‌طور واقعی رشد کند. برای دستیابی به تاثیرگذاری واقعی نمی‌توان از هیچ مرحله‌ای انصراف داد و آن را نادیده گرفت. اگر واقعا می‌خواهید تغییر کنید باید این تغییر را از درون شروع کنید. با تغییر خودتان قادر خواهید بود دنیای اطراف خود را نیز تغییر دهید.

پارادایم شخصی خود را بازیابی کنید

کارکردن روی شخصیت به معنای همسان کردن پارادایم‌های شخصی با اصول جهانی است. به‌طور کلی پارادایم عینکی است که به‌وسیله آن دنیا را تماشا می‌کنیم. پارادایم برای یک فرد، چارچوب فکری و فرهنگی اوست که از طریق آن واقعیات پیرامون را تحلیل و توصیف می‌کند. پارادایم شامل اصول بنیادین هر فرد است که شخصیت او را می‌سازد؛ مثلاً شخصی را در نظر بگیرید که برای درمان بیماری خود به نذر و دعا متوسل می‌شود. این نشان‌دهنده آن است که در پارادایم و چارچوب فکری آن فرد، خداوند می‌تواند بیماری او را شفا دهد؛ بنابراین دعا می‌کند و در راه خدا نذر می‌دهد تا خداوند بیماری او را شفا دهد. پارادایم هر شخص نوع نگاه او به دنیا را تشکیل می‌دهد.

عادت‌هایی که در ذهن ما شکل گرفته و رفتارهایمان از آن نشأت می‌گیرد، مستقیماً تحت تاثیر پارادایم‌هایی است که در ذهنمان نقش بسته است؛ بنابراین برای تغییر نیز باید این پارادایم‌ها را دستخوش تغییر کنیم. تنها با این کار است که می‌توانیم شخصیت خود را قوام بخشیده و در نتیجه رفتار خود را نیز تغییر دهیم.

اگر بخواهید بر عادت ریشه‌دار خود مانند به تعویق انداختن کارها، خودمحوری یا بی‌حوصلگی غلبه کنید، ابتدا باید اصول بنیادینی که آن‌ها را به وجود آورده‌اند شناسایی کنید.

همچنین اگر واقعا می‌خواهید اثربخش باشید، همسان کردن پارادایم‌های شخصی خود با ارزش‌های بزرگ‌تر و بنیادی‌تری مانند عدالت، صداقت و درستی بسیار مفید خواهد بود.

عادت اول: تبر را تیز کن (بازسازی خویشتن)

برای تاثیرگذار بودن مراقبت کردن از منابع اساسی خود بسیار حیاتی است. این منابع «نیرو» و «انرژی» خودتان است که می‌تواند بزرگ‌ترین سرمایه زندگی‌تان باشد از این‌رو باید به‌طور پیوسته مورد بازسازی و بهبود قرار گیرد.

مثلاً برای اینکه فیزیک مناسبی داشته باشید باید مرتب تمرین کنید، غذای مناسب بخورید و از استرس‌های ناخواسته اجتناب کنید. برای سلامت روحی‌تان نیز باید تا جایی که می‌توانید کتاب‌های خوب بخوانید، همچنین برای آنکه یک مدیر موفق باشید لازم است که به‌طور پیوسته دانش مدیریتی خود را به‌روز کنید. داشتن «سلامت اجتماعی و احساسی» پایدار نیز به همین منوال است. برای این کار باید تا می‌توانید روابط اجتماعی مثبت برقرار کرده و هیچ‌گاه از نیازهای اجتماعی خود غافل نشوید. از سوی دیگر سلامت معنوی کمک شایان توجهی به پایدار بودن اثربخشی شما خواهد کرد. منظور از سلامت معنوی می‌تواند دعا کردن و انجام مدیتیشن باشد.

عادت دوم: کنشگر باشید و کنترل زندگی‌تان را به دست بگیرید

در وجود هر یک از ما نیازی وجود دارد که ما را ترغیب می‌کند بر دنیای اطراف خود تاثیر بگذاریم یا به‌عبارتی دیگر، انسانی کنشگر باشیم. این نیاز همان عامل تمایز ما نسبت به حیوانات است. یک حیوان به‌گونه‌ای برنامه‌نویسی شده است که در برابر هر محرک خارجی، واکنشی مشخص را انجام می‌دهد. نقطه مقابل آن‌ها انسان‌ها هستند که خود را برنامه‌نویسی می‌کنند. ما توانایی تفکر و تأمل قبل از واکنش نشان دادن به یک محرک را داریم. ما توانایی نظاره کردن خود و عملکردمان را از بیرون داریم. این توانایی به ما اجازه می‌دهد که در مورد واکنش خود نسبت به تاثیرات بیرونی تصمیم بگیریم. این به معنای کنشگر بودن است.

اغلب مردم به‌جای آنکه کنشگر باشند، واکنشی هستند. افراد واکنشی نسبت به شرایط بیرونی واکنش نشان داده و رفتار و احساساتشان به‌شدت وابسته به اتفاقاتی است که اطرافشان رخ می‌دهد.

افراد واکنشی عوامل بیرونی را مسئول سرنوشت خود می‌دانند مثلاً «این اتفاق تقصیر من نبود» یا «من روی آن کنترلی نداشتم» درحالی که افراد کنشگر سرنوشت خود را در دست دارند و می‌دانند که مسئول امروز آن‌ها، دیروزشان است: «من تصمیم گرفتم که...» یا «بیباید تلاش کنیم برای این مشکل راه‌حلی پیدا کنیم».

عادت سوم: قبل از انجام هر کاری، از ابتدا تا انتهایش را در ذهنتان

ترسیم کنید

برای رسیدن به اهدافتان باید قبل از انجام هر کاری نتیجه آن را تا جایی که می‌توانید واضح تصور کنید. تمام فعالیت‌ها درواقع در بار انجام می‌شوند: بار اول هنگامی که ما آن کار را به‌صورت ذهنی تصور می‌کنیم و بار دوم زمانی است که آن را انجام می‌دهیم. هرچه این تصویر ذهنی دقیق‌تر و واقع‌بینانه‌تر باشد، اجرای آن کار نیز بهتر پیش می‌رود و درنهایت نتیجه بهتری نیز خواهد داشت. در اهمیت تصویرسازی ذهنی ضرب‌المثلی هست که می‌گوید «دو بار آدرس پستی بهتر از این است که یک‌بار گم شوی».

بسیاری از مردم برای رسیدن به اهداف بی‌معنی تلاش می‌کنند. آن‌ها بیشتر از تاثیرگذار بودن به دنبال آن هستند که کارآمد به نظر برسند. کارآمد بودن در کلام به معنای انجام بیشترین کار در کمترین زمان است و بسیار بیهوده خواهد بود اگر فرد نداند که به چه علت در حال انجام آن کار است. اینکه ندانید چه چیزی واقعا برای شما اهمیت دارد و شما در راستای رسیدن به چه هدفی تلاش می‌کنید، مثل این است که در حال بالا رفتن از نردبانی باشید که روی دیوار اشتباه قرار گرفته است. لازم است که اهداف بلندمدت برای خود تعریف کنید تا بتوانید کارهایتان را در یک مسیر درست پیش ببرید.

حال این سوال پیش می‌آید که اهداف بلندمدت خود را چگونه تعیین کنیم؟ برای تعیین اهداف بلندمدت خود می‌توانید از «سؤال‌هایی در مورد مراسم

مقابل خود نیز تلاش کرده و برای آنها نیز وقت بگذارید. این کار به حفظ روابط پایدارتان کمک می‌کند.

عادت ششم: برای تاثیرگذاری، ابتدا لازم است که درک کنید، سپس انتظار درک شدن داشته باشید

در بسیاری از مواقع ما به صحبت‌های طرف مقابل خود گوش نمی‌دهیم و به جای آن به سرعت جوابی را در ذهن خود تنظیم کرده و سپس به زبان می‌آوریم. قصد ما این است که خودمان را جای طرف مقابل قرار داده و سریعاً نسخه‌ای برای او بنویسیم. در حقیقت چنین توصیه‌ای به‌ندرت از جانب طرف مقابل موردقبول واقع خواهد شد. چراکه ما تنها در صورتی قضاوت دیگران را قبول خواهیم کرد که مطمئن باشیم آن‌ها واقعا از شرایط ما مطلع هستند. اگر می‌خواهید با دیگران خوب باشید و به‌عنوان یک شنونده و مشاور خوب مورداحترام واقع شوید، باید توانایی دلسوزانه گوش دادن را در خود تقویت کنید. دلسوزانه شنیدن یعنی فعال بودن، تکرار کردن حرف‌های طرف مقابل با کلماتی دیگر، انعکاس دادن احساسات آنها و همچنین کمک کردن به آنها برای شکل‌گیری فرآیندهای فکری‌شان. تقویت این توانایی نیازمند تغییر الگوی «من گوش می‌کنم تا بتوانم جواب بدهم» به «من گوش می‌دهم تا بتوانم واقعا طرف مقابل خود را درک کنم» است.

عادت هفتم: با گشاده‌رویی و احترام با دیگران همکاری کنید تا «سینرژی» ایجاد شود

وقتی می‌گویند سینرژی ایجاد شده است منظورمان این است که چند منبع یا چند ظرفیت در کنار هم قرار گرفته‌اند و منبع جدید یا ظرفیت جدیدی ایجاد شده است که فراتر از حاصل جمع آن منابع یا ظرفیت‌هاست. ایجاد سینرژی با دیگران یعنی ارزش نهادن بر تفاوت‌ها و بی‌پرده بودن با یکدیگر. هر کدام از ما دنیا را از منظر خود می‌بینیم و توانایی‌های ویژه‌ای داریم. با ایجاد سینرژی می‌توانیم ضعف‌های فردی را پوشش دهیم و به منافع بزرگ‌تری برسیم. برای دستیابی به این عادت باید تقابلهای خود با دیگران را به‌صورت یک ماجراجویی ببینید و نتایج آن را با فراغ بال بپذیرید. چنین کاری نیازمند اعتماد به هر فرد برای انجام وظایف خود است و همچنین این که ایمان داشته باشید که نتایج یک کار گروهی بهتر از نتیجه به‌دست‌آمده از انجام کار توسط تک‌تک افراد است. سینرژی واقعی بین مردم زمانی شکل می‌گیرد که آن‌ها به حرف‌های یکدیگر گوش دهند، خود را در جایگاه دیگری بگذارند و از مشارکت سایرین به‌عنوان یک سکوی پرتاب برای خلق چیزی بزرگ‌تر استفاده کنند. اثربخشی واقعی به این معناست که در مورد اهداف مطلوب خود مطمئن باشید و در پیگیری این اهداف کنشگر باشید. در این راه اگر با دیگران سینرژی ایجاد کنید به نتایج بهتری دست خواهید یافت. همچنین بهتر است روی روابط پایدار سرمایه‌گذاری کنید و یک زندگی متعادل را مدیریت کنید.

خاکسپاریتان» کمک بگیرید: می‌خواهم مردم در مراسم خاکسپاریم چه چیزهایی راجع به من بگویند؟ می‌خواهم چگونه در یادها باقی بمانم؟ می‌خواهم برای انجام چه کاری در ذهن مردم باقی بمانم؟ حال با شناخت اهداف بزرگ و بلندمدت خود می‌توانید آن‌ها را با همه کارهایی که انجام می‌دهد همسان کنید.

به همین علت نوشتن «برگه ماموریت» برای خود می‌تواند بسیار موثر باشد. شما باید در این برگه عقاید اصلی خود را بنویسید اصول ساده و ارزش‌هایی که باور دارید و همچنین اهداف بزرگ‌تری که در زندگی به دنبالشان هستید. برگه ماموریت، قانون اساسی زندگی شخصی‌تان است.

استانداردی محکم که می‌توان هر چیزی را نسبت به آن ارزیابی کرد. داشتن چنین قطب‌نمایی می‌تواند حس مسیریابی و امنیت را به شما هدیه کند.

در نتیجه مهم است که همیشه دو چیز را در ذهن داشته باشید: اول اینکه باید همیشه اهداف بلندمدت خود را در ذهن داشته باشید تا بتوانید فعالیت‌هایتان را با آن‌ها تنظیم کنید. این به شما کمک می‌کند تا همواره بدانید که اسلحه خود را روی چه هدفی نشانه رفته‌اید. در وهله دوم لزوم ایجاد تصویر ذهنی پیوسته از کاری که قرار است انجام دهید، اهمیت دارد. این کار به شما کمک می‌کند تا ضریب اشتباه شما در انجام هر کاری کاهش یابد.

عادت چهارم: برای تاثیرگذاری، ابتدا کارهای مهم‌تر را انجام دهید

اول کارهای مهم‌تر یعنی اولویت‌بندی دقیق، بدین‌صورت که ابتدا کارهای مهم‌تر انجام شوند و کارهایی که اهمیت کمتری دارند کنار گذاشته شوند تا در زمان مناسب‌تری به آن‌ها بپردازیم.

کارهای مهم‌تر همان‌هایی هستند که ما را به اهداف نهایی خود نزدیک‌تر می‌کنند. آن‌هایی که در برگه ماموریت ما درج شده‌اند و با ارزش‌ها و هنجارهایمان هماهنگی و همسویی دارند. برای اینکه بتوانید زمان خود را به این وظایف حیاتی اختصاص دهید، باید یاد بگیرید که چه زمانی بله گفته و چه زمانی نه بگویید. وقتی کاری از ما خواسته شد که در راستای رسیدن به اهداف بلندمدتمان نبود، حتی اگر اشتیاق بسیار زیادی برای بله گفتن داشته باشیم، باید بتوانیم نه بگوییم. از این‌رو کارهای مهم شامل وظایف ریز و انبوه روزانه ما نیست، بلکه کارهای مهم وظایف و پروژه‌هایی‌اند که بخشی از چشم‌انداز بلندمدت ما هستند. این کارها شاید از لحاظ زمانی ما را تحت‌فشار قرار ندهند اما باید به یاد داشته باشیم که آن‌ها را انجام دهیم.

عادت پنجم: برد - برد فکر کنید

پارادایم فکری غالب مردم بر اساس الگوی «برنده - بازنده» شکل گرفته است. آن‌ها هر موقعیتی را به شکل یک رقابت و دیگران را رقیب خود در جنگی بر سر بزرگ‌ترین قسمت از یک فرض می‌کنند. با این حال لازم نیست اکثر موقعیت‌ها در زندگی یک رقابت باشند. معمولاً برای همه به‌اندازه کافی یک وجود خواهد داشت. ذهنیت برنده - برنده آن ذهنیتی است که همیشه در تلاش است تا راه‌حلی درخور سلايق و خواسته‌های همه طرفین معامله پیدا کند. رسیدن به این ذهنیت نیازمند یک تغییر در طرز تفکر و تبدیل کردن جمله «باید مطمئن شوم سهم خودم را از یک به دست می‌آورم» به جمله «برای همه به‌اندازه کافی یک وجود دارد» است. بزرگ‌ترین منفعت چنین طرز تفکری ایجاد یک رابطه پایدار و مثبت و خلق اعتماد دو طرفه خواهد بود. رابطه‌ای که همه طرفین از وجودش سود خواهند کرد. باید بدانید که شکل دادن روابط پایدار با دیگری به معنای سرمایه‌گذاری در یک بانک احساسی است. هر رابطه‌ای را می‌توان همانند یک حساب بانکی احساسی در نظر گرفت که هر چه موجودی حساب بیشتر باشد حس اعتماد بیشتری بین دو طرف ایجاد خواهد شد.

یافتن یک راه‌حل برد - برد در یک معامله، عمل کردن به وعده‌هایی که داده‌اید و یا تنها همدلی کردن با طرف مقابل می‌تواند موجودی این حساب را افزایش دهد. در نقطه مقابل مواردی همچون تنها به خود فکر کردن در یک معامله، عمل نکردن به وعده‌های قبلی و یا سرسری گوش کردن به حرف‌های طرف مقابل، می‌تواند موجودی این حساب را کاهش دهد. حال زمانی که به بالاترین میزان موجودی در حساب خود رسیدید باید برای درک نیازها و برگه ماموریت طرف

