

## هفت عادت مردمان موثر

نام کتاب:

The Seven habits of highly effective people

برگردان کتاب:

استفان کاوی

نویسنده:

برگرداننده به فارسی: گیتی خوشدل

پیکان

ناشر:

چهاردهم

نوبت چاپ:

۸۸۵۰۶۰۷۹-۸۸۷۶۸۱۴۵

تلفن پخش و فروش:

خلاصه‌سازی و تدوین: مهراب پرتوی دیلمی



## فهرست مطالب

۳	آشنایی
۳	تأثیر تغییر برداشت
۳	نگاهی به هفت عادت
۴	عادت ۱: عامل باشید
۵	عادت ۲: ذهناً از پایان آغاز کنید.
۶	عادت ۳: نخست امور نخست را قرار دهید
۷	تفویض: افزایش تولید و قابلیت تولید
۸	عادت ۴: برنده / برنده بیاندیشید
۹	عادت ۵: نخست گوش فرا دهید، سپس بخواهید به شما گوش کنند
۱۰	عادت ۶: سینرژی (انرژی گروهی ایجاد کنید)
۱۰	عادت ۷: ارّه را تیز کنید (بازسازی خویشتن)
۱۱	جمع بندی: نگاهی مجدد به هفت عادت



## آشنایی

موثر بودن، خواه در زندگی شخصی خودمان و خواه در زندگی دیگران، محصول «منش» ماست، نه ثمره قواعد و فنونی برای اداره یا کنترل کردن دیگران. هفت عادت توصیه شده در این کتاب، برنامه‌ای برای ایجاد تغییر بنیادی و پایدار است. مشروط براینکه آنها را به خوبی بیاموزید، به دیگران تعلیم دهید و متعهد شوید که در زندگی روزمره به کارگیرید.

نخستین ثمره این هفت عادت **احترام به خود** و اعتماد به نفس افزون تر ناشی از خویشتن داری است. دومین ثمره آن تأثیر و بهبودی ایجاد شده در روابط با دیگران است، که خود حاصل مستقیم احترام به خویشتن است. سوم اینکه خواهید توانست بر دیگران تأثیر بگذارید و در آنها **انگیزه** ایجاد کنید. ثمره چهارم، خلاقیت و شادی و هیجان و استیاق برای آموختن خواهد بود.

این برنامه بر اساس **تحول** است و نه تغییر یک‌شبه. بهای پرداختن به چنین تحولی دو چیز است:

(۱) کوشش برای دریافتن و آموختن این هفت عادت و تعمق درباره مطالب ارائه شده. (۲) آموژش **بی‌درنگ** آنچه آموخته‌اید به دیگران. و (۳) **عمل کردن** و متعهد بودن به عمل به این عادات. بدین ترتیب این مطالب بخشی از تفکر و زندگی و جزیی از نرم‌افزار ذهنتان می‌شوند، به گونه‌ای که پس از مدتی احساس می‌کنید از آن خودتانند.

## تأثیر تغییر برداشت

اگر می‌خواهید رفتار اشخاص را تغییر دهید، تصویری را که از نقش خود دارند عوض کنید. منظور از برداشت، شیوه نگرش ما به جهان و امور و نقش خودمان است. برداشت‌های ما، درست یا نادرست، منشأ گرایش‌ها و رفتارها و درنتیجه منشأ روابط ما با دیگران است. **تغییر برداشت** می‌تواند در زندگی شخصی و حرفة‌ای ما پیشرفت‌های چشم‌گیری ایجاد کند. به گفته آلبرت اینشتین، به هنگام رویارویی با با مشکلات اساسی، نمی‌توانیم از همان سطح تفکری که که آن مشکلات را به وجود آوردیم، حلشان کنیم.

## نگاهی به هفت عادت

عادت عبارت از فصل مشترک **دانش، مهارت و استیاق** است. عادت‌ها را می‌توان آموخت، و همچنین کنار گذاشت و به جای آن عادت جدیدی آموخت. نکته آن است که فراموش نکنیم که این عملی زمانبر است و با صرف هزینه و تلاش طولانی‌مدت حاصل می‌شود. راه حل‌های آنی، تنها به مدواوی مشکلات اضطراری می‌پردازد و اثربخشی پایدار نخواهد داشت.

این هفت عادت مستقیماً به موثر بودن ارتباط می‌یابند. آن را تعادل میان **تولید** و **قابلیت تولید** می‌دانیم. مجموع مهارت، دانش و اشتیاق، قابلیت تولید را می‌سازند. اصل حفظ قابلیت تولید، تا اندازه زیادی معطوف به **نگرش‌های دوربرد** و روش‌های دراز مدت است. این برداشت، جوهر موثر بودن است.

اگر بتوانید بر اساس اصول درست، **فرهنگی زایا** به وجود آورید که به مرور زمان ایجاد می‌شود، می‌توانید از بالاترین سطح همکاری و کارگروهی بهره‌مند شوید. آنگاه می‌توانید مطمئن باشید که اصول و عادت‌های موثر بودن را به دست آورده‌اید. این هفت عادت کاملاً درهم تنیده و به یکدیگر مرتبط‌اند و به توالی می‌آیند. همچنین به انسان کمک می‌کنند تا از حالت **اتکا** به **اتکای متقابل** برسد. اتکا پایین‌ترین نقطه پیوستار بلوغ و اتکای متقابل بالاترین نقطه آن است، و **استقلال** میان این دو قرار می‌گیرد.

## عادت ۱: عامل باشید

اساسی‌ترین عادت **عامل بودن** است. عامل بودن یعنی مسؤولیت خود را به‌عهده گرفتن، ملامت نکردن اوضاع و شرایط یا اشخاص، یا این بهانه که رفتار شما حاصل شرطی شدن شماست. نقطه مقابل عامل بودن، **واکنشی بودن** است. مردمان موثر عامل‌اند. یعنی مسؤولند و رفتارشان حاصل تصمیم و انتخاب آگاهانه خودشان است.

نظریه‌های مختلف جبرگرایی، رفتار و خصوصیات ما را در سه جنبه ژنتیکی، روانی و محیطی تحلیل می‌کند و قائل به اختیار و انتخاب آگاهانه نیستند. معتقدان به چنین نظریه‌هایی، افرادی واکنشی هستند و همواره دیگران یا خود و یا شرایط را ملامت می‌کنند. حال آنکه افراد عامل، فقط ارزش‌ها و اصولی را انتخاب می‌کنند که خودشان **دروغاً** بتوانند صحبت و اعتبار آن را تشخیص داده و تأیید کنند.

یکی از بهترین راه‌ها برای تشخیص میزان عامل بودن خود، این است که بینیم وقت و انرژی خود را صرف چه چیزهایی می‌کنیم. می‌توانیم حلقه نگرانی خود را از حلقه چیزهایی که درباره آنها نگرانی به‌خصوصی نداریم جدا کنیم. با نگریستن به امور درون حلقه نگرانی خود درمی‌یابیم که چه چیزهایی بیرون از اختیارمان قرار دارند و در مورد کدام چیزها می‌توانیم کاری انجام دهیم. دسته اخیر در دایره کوچکتری به‌نام **حلقه نفوذ** قرار می‌گیرند. با تمرکز بر این حلقه می‌توان آن را گسترش داد تا جایی که حتی بزرگتر از حلقه نگرانی شود. بدین ترتیب است که همواره به نگرانی‌ها پاسخ مناسب خواهیم داد.

## عادت ۲: ذهن‌آغاز کنید.

مفهوم ضمنی این عادت این است که به روشنی مقصد و هدفتان را بشناسید، تا بدانید که به کجا می‌خواهید بررسیم. تا آنچه سرانجام می‌خواهید بدان بررسیم، روزبه روز هدایتتان کند. همواره دو آفرینش وجود دارد، هر آفرینش مادی، یک آفرینش ذهنی در پشت خود دارد. شعار رسالت شخصی خود را در دل و ذهن خویش حک کنید و از طریق تخیلتان، خود را به توانائی خویش متصل کنید. اگر بیاموزید با وضوح و روشنی آینده موردنظر خود را مجسم کنید، بنیادی‌ترین اصول زندگی خود را کشف خواهید کرد. چنین کشفی شعار رسالت شخصی شماست و باید آن را بنویسید. این عادت را می‌توان **عادت رهبری** خواند. رهبری، متفاوت از مدیریت است. رهبری با این مسئله سروکار دارد که چه اموری را می‌خواهم به انجام رسانم در حالی که مدیریت به این می‌اندیشد که چگونه می‌توانم امور معینی را به بهترین وجه به انجام برسانم.

رهبران با کسب و درونی کردن این عادت در خود، همواره از منظری بالاتر به پیشرفت ظاهری امور می‌نگرند و آن را با مقصدی که درنظر داشته‌اند می‌ستجنند تا به مسیری اشتباه نیفتد.

نوشتن شعار رسالت امری زمان‌بُر است و نباید برای آن عجله کرد. باید فرصت کافی داد تا همه کسانی که به‌نحوی درگیر آن هستند در آن مشارکت داشته باشند. چرا که راز تعهد، مشارکت راستین همه افراد است. و نوشتن شعار رسالتی که افراد به آن پایبند نباشد کاری عبث است.

چنانچه بتوانید اختیار زندگی خود را به‌دست گیرید، احساس امنیت درونی می‌کنید و این باعث ایجاد **ذهنیت فراوانی** در شما می‌شود. به این ترتیب قابلیت تولید خود را بالا برده‌اید. در مقابل کسانی که منشأ احساس امنیت آنها دیگرانند، دارای **ذهنیت کمبود**‌اند.

با احساس وجود یک کانون تغییر ناپذیر درونی است که می‌توانیم با آسودگی و اطمینان به استقبال تغییرات و تحولات برویم. چهار عامل امنیت، هدایت، حکمت و قدرت کاملاً به یکدیگر وابسته و دارای اتكای متقابلند. امنیت و هدایت روش، حکمت می‌آورند و این حکمت مانند جرقه‌ای قدرت را نمایان می‌سازد و جهت می‌بخشد. با جمع شدن و هماهنگ بودن این چهار عامل نیروی عظیم شخصیتی اصیل، متوازن، و فردی صاحب تمامیتی منسجم آفریده می‌شود.

### عادت ۳: نخست امور نخست را قرار دهید

مردمان موثر به جای مدیریت زمان، به مدیریت خویشتن می‌پردازند. به جای واکنش نشان دادن به مسایل اضطراری، و به جای اینکه به ضخامت امور نازک پردازند، به اولویت‌ها و ارجحیت‌های خود توجه می‌کنند. یعنی **امور نخست را نخست قرار می‌دهند**. عادت ۳ در واقع آفرینش عینی و فیزیکی است، یعنی در واقع به تحقق درآوردن عادت ۲!

افرادی که به طور موثر مدیریت خویشتن را در پیش می‌گیرند، نظم زندگی‌شان ناشی از مدیریت خودشان و کُنُش اراده آزاد آنهاست. و این اراده و تمامیت وجود و تعهد و توانایی را دارند که احساس‌ها و حالات خود را تابع آن ارزش‌ها و معیارها سازند. با نگاهی به مدیریت زمانمان می‌بینیم که وقت خود را صرف دو دسته مسایل می‌کنیم: **امور مهم و امور اضطراری**.

امور اضطراری غالباً مریب و ملموس‌اند. زیرا به ما فشار می‌آورند و اقدام فوری می‌طلبدن. معمولاً اموری مورد علاقه دیگرانند. درست جلوی روی ما قرار دارند و اغلب اوقات انجام دادن این امور خوشایند و آسان است گرچه جزو امور مهم نیستند.

حال آنکه امور مهم به نتایج مورد نظر ما مرتبط‌ند. به این مفهوم که اگر مسئله‌ای مهم باشد، به رسالت و ارزش‌ها و مهم‌ترین هدف‌هایمان کمک می‌کند. امور مهم چون اضطراری نیستند، نیاز به ابتکار عمل و **عامل بودن** افزون‌تری دارند. اگر به پرورش عادت‌های اول و دوم نپرداخته باشیم، به سادگی در دام امور اضطراری خواهیم افتاد و از امور مهم باز می‌مانیم.

در حقیقت ۴ دسته اصلی از فعالیت‌ها در مدیریت زمان ما وجود دارند. ۱) امور مهم و اضطراری، ۲) امور مهم و غیر اضطراری، ۳) امور بی‌اهمیت و اضطراری و ۴) امور بی‌اهمیت و غیر اضطراری. گروه دوم در واقع دسته‌ای از فعالیت‌ها هستند که مردمان موثر بیشترین وقت خود را صرف آن می‌کنند. فعالیت‌های این گروه به اهداف و رسالت ارتباط می‌یابند.

اقدامات گروه اول معمولاً بحران‌ها و مشکلات را تشکیل می‌دهند و باید بی‌درنگ به آنها پردازیم. چرا که هم مهم هستند و هم اضطراری. دسته سوم اضطراری هستند ولی اهمیتی در پیشبرد رسالت و اهداف برنامه‌ریزی شده ندارند. هرچند برای دیگران مهم باشند.

و در نهایت امور دسته چهارم آمیزه‌ای از همه فعالیت‌هایی است که نه مهم هستند و نه اضطراری. مجموعه اموری که فقط اتلاف وقت محسوب می‌گردد. کارهایی که تمام روز را به آنها می‌پردازیم، اما در پایان روز به نظر می‌رسد که هیچ کاری انجام نداده‌ایم.

چنانچه به اعمال و فعالیت‌هایی بیاندیشیم که انجام مدام و درست آن زندگی شخصی و یا حرفة‌ای ما را با تحول مواجه می‌کند، در می‌باییم که تماماً در دسته دوم جای می‌گیرد. این هفت عادت نیز در همین دسته قرار می‌گیرند. مردمان موثر خود را از فعالیت‌های دسته سوم و چهارم

بر حذر می‌دارند. زیرا در هر حال **مهم** نیستند. با بی‌توجهی به امور دسته دوم، امور دسته اول روزبه روز وقت بیشتری از ما خواهد گرفت. برای پرداختن به امور دسته دوم باید از صرف وقت دسته‌های ۳ و ۴ بکاهیم و به‌طور خوشایندی «نه» بگوییم.

هرگونه فعالیتی در راستای ایجاد روابط عمیق، برنامه‌ریزی و سازمان دادن، رشد و گسترش مهارت‌های شخصی، ورزش، مطالعه عمیق و آموزش مداوم، تماماً در دسته دوم قرار دارند. باید به جای برنامه‌ریزی روزانه، به برنامه هفتگی، ماهانه و سالانه توجه کنیم. یعنی ابتدا با پرورش عادت ۲ به هدف مشخص دست یابیم و خواسته خود را در آینده بشناسیم و آنگاه با اولویت دادن به امور، فعالیت‌های خود را در راستای آن هدف تنظیم کنیم.

توفيق در اين ۳ عادت مستلزم برخورداری از چهار خصیصه بشری است. **خودآگاهی** که لازمه عادت اول است، **تخیل و شعور** که لازمه عادت دوم هستند و **اراده آزاد** که لازمه ایجاد عادت سوم است. با پرورش این سه عادت به مدیریت بر خویشتن و احساس اینمی درونی دست می‌یابید. یعنی به احساس **اتکا به نفس و استقلال**. به این ترتیب به ذهنیت فراوانی هم دست می‌یابیم. یعنی درمی‌یابیم که چنانچه به دیگران واکنش مثبت نشان دهیم، نه تنها از ما نمی‌کاهد، بلکه بر ما می‌افزاید. زیرا مجالی برای ارتباط متقابل با سایر افراد **عامل** را ایجاد می‌کنیم.

مدیریت امروز یا مدیریت بر خویشتن پنج خصیصه مهم دارد: اول اینکه مبتنی بر اصول است و به شما فرصت می‌دهد که وقتتان را صرف امور واقعاً مهم کنید. دوم معطوف به شعور است و برنامه‌ریزی را تابع ارزش‌های والایتان می‌سازد. سوم به **رسالت منحصر به‌فرد** توجه می‌کند. چهارم با مشخص کردن نقش‌هاییتان کمکتان می‌کند تا در زندگی‌تان تعادل به وجود بیاورید. و پنجم اینکه از طریق برنامه‌ریزی هفتگی زمینه وسیع‌تری را در اختیارتان می‌گذارد.

### تفویض: افزایش تولید و قابلیت تولید

تفویض و انتقال مسؤولیت به افراد آموزش‌دیده و ماهر، این توانایی را به شما می‌دهد که نیروهایتان را صرف امور مهم‌تر کنید. در اینجا تفاوت میان تولید کنند و مدیر به چشم می‌خورد. تولید کننده، با صرف توان و وقت خود یک واحد محصول تولید می‌کند ولی مدیر با صرف همان مقدار وقت و انرژی ده، صد و یا بیشتر واحد محصول را تولید می‌کند و این با تفویض به‌دست می‌آید.

دو نوع تفویض وجود دارد. **تفویض آمرانه** که خود نگرشی مانند تولید کنندگان است و لو در جایگاه مدیر صورت گیرد و دوم **تفویض ناظر** است. در این شیوه توجه مدیر به جای روش‌ها به نتایج معطوف است. برای تفویض ناظر باید به پنج نکته توجه داشت:

۱. نتایج مورد نظر، نتایج باید روشن و شفاف باشند. برای زیردستان توصیف شود و زمان رسیدن به آن نیز تعریف شود.
۲. راهنمایی، پارامترهایی را که شخص باید در آن محدود عمل کند شفاف شود ولی از یاد نبریم که این عوامل باید اندک و محدود باشند تا مانع برانگیختگی نشود.
۳. منابع، مشخص شدن منابع انسانی و مالی و فنی و سازمانی را که شخص می‌تواند در ایجاد نتایج موردنظر به آنها رجوع کند.
۴. معیار سنجش، تعیین معیارهایی برای ارزیابی نتایج به دست آمده و زمان مصرف شده.
۵. عواقب، پاداش‌ها و جرائمی که با توجه به میزان مطلوبیت نتایج شامل افراد خواهد شد.

## عادت ۴: برنده / برندۀ بیاندیشید

مفهوم نگرش «برنده / برندۀ» این است که همواره جویای منافع متقابل و دو یا چند جانبی باشید. در عادت چهار، جایی برای رقابت و مقایسه وجود ندارد. با این نگرش، همه کسانی که در یک پروژه یا تصمیم‌گیری سهیمند، احساس مطلوبی خواهند داشت و نسبت به اجرای برنامه احساس تعهد می‌کنند.

نگرش «برنده / بازرنده» نگرش معطوف به قدرت‌گرایی است. نگرش «بازرنده / برندۀ» نیز مختص کسانی است که همواره برای جلب رضایت دیگران و ایجاد محبویت در ایشان کوتاه می‌آیند. یک نگرش دیگر هم ممکن است و آن «بازرنده / بازرنده» است. وقتی دو طرف با نگرش برنده / بازرنده، یعنی دو موجود لجوج و مصمم و خودرأی با هم وارد مذاکره بشوند، چنین وضعی پیش خواهد آمد.

به کارگیری نگرش برنده / برنده عادت رهبری است و مستلزم کاربرد همان چهار خصیصه منحصر به فرد انسانی یعنی خودآگاهی، تخیل، شعور و اراده آزاد است. همچنین مستلزم **یادگیری متقابل، تأثیرگذاری متقابل و منافع متقابل** است. این نگرش فلسفه جامع زندگی و ارتباط متقابل و قانون طلایی عمل و دارای پنج بعد است.

۱. **منش**: ایجاد نگرش برنده / برنده مستلزم شهامت و همچنین ملاحظه بسیار است و باید سه عادت قبلی در شخص نهادینه شده باشد. منش دارای سه ویژگی اساس که برای نگرش برنده / برنده ضروری است. ۱) **تمامیت**، به مفهوم تعهد به ژرف‌ترین ارزش‌هایی که انتخاب کرده‌ایم. ۲) **بلوغ**، ایجاد تعادل میان شهامت و ملاحظه کاری، و ۳) **ذهنیت فراوانی**، این نگرش که برای همه کس به وفور وجود دارد.

۲. **کیفیت روابط**: همه توافق‌ها و تصمیم‌ها بر اساس نگرش برنده / برنده صورت نمی‌گیرند. انچه مهم است نوع رابطه یا برخورداری از **بانک عاطفی معتبر** یا حساب سپرده‌ای غنی یا سطح

اعتماد بالاست. کمبود ذخیره در بانک عاطفی ممکن است منجر به اطاعت عناد آمیز شود. باید نظامها طوری طراحی شوند که از هدف پشتیبانی کنند و اعتماد به وجود آورند. چنانچه نگرش برنده/ برنده قابل پیاده کردن نبود باید از آن پروژه یا توافق دست بکشیم تا ناچار از اعمال خالی از صداقت نباشیم.

۳. **توافق‌ها**: توافق‌ها براساس کیفیت روابط صورت می‌گیرند و به دو صورت توافق نحوه اجرا و توافق شرارت دیده می‌شوند. توافق‌ها بر همان پنج رکن نتایج مطلوب، راهنمایها، منابع، معیار سنجش و عواقب استوارند.

۴. **نظام‌ها**: نگرش برنده/ برنده فقط در سازمانی می‌تواند بقا یابد که نظام‌های آن از این نگرش پشتیبانی کنند. باید نظام پاداش دهنده بر این مبنای برقرار شود تا رسالت‌ها و اهداف دست یافتنی شوند.

۵. **فرایند‌ها**: برای رسیدن به این نگرش نمی‌توان از طریق نگرش برنده/ بازنده یا بازنده/ برنده وارد شد و افراد را ناچار به پذیرفتن آن کرد. چهار مرحله در رسیدن به این نگرش باید مدنظر قرار گیرد. نخست مستله را از دید طرف مقابل بنگرید. دوم نگرانی‌های عمدۀ را شناسایی کنید. سوم مشخص کنید که کدام نتایج، راه حل قابل قبول یا مطلوب خواهند بود. و چهارم، سایر راه حل‌ها و امکانات تازه‌ای را که می‌توانند به همان نتایج منجر شوند مشخص کنید.

## عادت ۵: نخست گوش فرا دهید، سپس بخواهید به شما گوش کنند

عادت ۵ یعنی بگذار اول من به تو گوش کنم. نخست خودتان وضعیت دیگری را درک کنید، آنگاه بخواهید مورد تفاهم قرار گیرید. این عادت مستقیماً به شیوه ارتباط برمی‌گردد و کلید ایجاد همدلی و روابط مبتنی بر نگرش برنده/ برنده است. توان آزمایی نگرش برنده/ برنده شیوه گوش دادن است تا بتوانید دریابید طرف مقابل، آن وضعیت را چگونه می‌بیند.

باید سرشار از احساس امنیت درونی باشید تا بتوانید به سخنان دیگران گوش کنید و نگران به خطر افتادن خود و باورهایتان نباشید. باید آنقدر قابلیت اعطاف داشته باشید تا بتوانید خود را با هر وضعیتی تطبیق دهید. از آنجا که با گوش دادن به دیگران وارد حیطه ناشناخته‌ای می‌شویم باید منش خود را بر اساس عادت‌های ۱ و ۲ و ۳ پرورش داده باشیم. چنانچه به کانون تغییرناپذیر درونتان متصل نباشید امکان دارد با گوش دادن به دیگران عوض شوید و تغییر کنید.

برای ایجاد ارتباط باید بتوانید انگیزه ایجاد کنید و والترین شکل ایجاد انگیزه، **اعتماد** است. وقتی اعتماد ایجاد کنید، دیگری می‌آساید و آماده شنیدن حرف‌ها و مواضع شماست. ایجاد احساس

همدلی متفاوت از همدردی کردن است. گوش فرا دادن سرشار از همدلی یعنی با نیت فهمیدن و قصد درک گوش کنید. یعنی از چارچوب مرجع آن شخص به مسئله بنگرید. اما همدردی نوعی قضاوت و موافقت است و معمولاً افراد را متکی می‌سازد و به آنها خوراک منفی می‌رساند.

## عادت ۶: سینرژی (انرژی گروهی ایجاد کنید)

این عادت ثمره نهایی یا ایجاد راه حل‌های تازه و بهتر گروهی است. راه حل‌هایی بهتر از آنچه نخست هر یک از افراد پیشنهاد کرده بودند. سینرژی ضد مصالحه و سازش است. به تعییر دیگر یعنی کل بزرگتر از مجموع اجزای آن است. در این جاست که خلاقیت خود را به کار می‌گیرید.

برای رسیدن و عمل کردن به شیوه برنده / برنده باید به ایجاد سینرژی پردازید و به ذهنیت فراوانی برسید. با به کارگیری عادت‌های ۴ و ۵ و ۶ می‌توانید به این مهم دست یابید. دقیقاً به حرف‌های طرف مقابل گوش کنید و در نهایت احترام ارتباط برقرار کنید. آنگاه توانایی‌های خلاق خود را به کار ببرید.

افراد به شیوه‌های مختلف می‌اندیشند و این ناشی از **استیلای مغزی** آنان است. نیمه راست مغز متفاوت از نیمه چپ می‌اندیشد و این تفاوت محتاج ایجاد تعادل است. مغز چپ بیشتر تحلیلی و منطقی و مغز راست بیشتر شهودی و خلاق است و ما به هر دو نیمه نیاز داریم. مهم‌ترین نکته، توجه و ارج نهادن به تفاوت‌های است. هنگامی که با احساس امنیت درونی با این تفاوت‌ها در دیگران مواجه شویم می‌توانیم آنها را درک کرده و به ایشان احترام بگذاریم. هر چه سطح اعتماد متقابل و همکاری بالاتر رود به کسب نگرش برنده / برنده و درنهایت ایجاد سینرژی نزدیک‌تر می‌شویم.

## عادت ۷: ارّه را تیز کنید (بازسازی خویشتن)

عادت ۷ عبارت است از ایجاد مجال برای بازسازی خویشتن. مابقی ۶ عادت مبتنی بر این عادت است زیرا سایر عادت‌ها را ممکن می‌سازد. اگر به طور منظم به عادت ۷ پردازید، خود به خود سایر عادت‌ها را نیز در خویشتن پرورش خواهد داد. عادت ۷ عبارت است از ایجاد تعادل میان چهار بعد وجود است:

۱. **جنبه جسمانی:** مراقبت موثر از جسم و توجه شایسته به تن شامل تغذیه درست، استراحت مناسب و ورزش منظم. این امور به دسته دوم فعالیت‌ها که مهم‌ند ولی

اضطراری نیستند تعلق دارند و در صورت اهمال در آنها ناچار از فعالیت در دسته اول، یعنی امور اضطراری و مهم می‌شویم.

**۲. جنبه معنوی:** بازسازی بعد معنوی باعث می‌شود که رهبری زندگیمان را در دست بگیریم. بعد معنوی با ارتباط مستقیمی که به کانون وجودمان دارد، عملًا به عادت ۲ مربوط می‌شود. با مطالعه مفید و منظم و یا پرداختن به هنر مطلوبمان می‌توانیم این بعد را پرورش دهیم.

**۳. جنبه ذهنی:** با آموزش ثرف و پیوسته و برنامه‌ریزی برای مطالعه، ذهن خود را به تمرین وامی‌داریم. پرورش بعد ذهنی به عادت ۳ برمی‌گردد زیرا در وجودتان انضباط و تعهد و پشتکار ایجاد می‌کند. با نوشتن ایده‌ها و تجربیات نیز می‌توان به پرورش این بعد پرداخت.

**۴. جنبه اجتماعی/ عاطفی:** پرورش این بعد از شخصیت بیشتر به عادت‌های ۴ و ۵ و ۶ مربوط است. به اصول رهبری متقابل، ارتباط سرشار از همدلی و همکاری خلاق. ابعاد اجتماعی و عاطفی کاملًا به هم مربوطند زیرا مقدمتاً از طریق روابطی که با دیگران داریم پرورش می‌یابند و نمایان می‌شوند.

## جمع بندی: نگاهی مجدد به هفت عادت

هریک از این هفت عادت نوعی تغییر برداشت محسوب می‌شود زیرا در تضاد با باورها و عادات قبلی ماست. بیشتر مردم به جای قابلیت تولید، به تولید توجه دارند. به جای مسؤولیت پذیری ، تقصیر را به گردن عوامل خارج از خود می‌اندازن. تصور عموم بر این است که سرنوشت‌شان از پیش تعیین شده و تعیین هدف‌ها ممکن است به نتایج مورد نظر منتج نشود. افراد معمولاً به موارد فوری و اضطراری می‌رسند و از توجه به امور مهم غافلند. بیشتر مردم چنان شرطی شده‌اند که برنده / بازنده بیاندیشند. اغلب توقع دارند که ابتدا دیگران به آنها گوش کنند و درک شوند. بیشتر مردم سینرژی را نوعی سازش می‌دانند در حالی که این عادت عملًا سرشار از خلاقیت و هیجان است. و در نهایت اغلب تصور می‌کنند زمان کافی برای بازنگری در خویش و بازسازی خویش ندارند. و یا تنها به پرورش یک بعد خود می‌پردازن. رعایت ترتیب و توالی در پرورش این هفت عادت اهمیت به سزاگی دارد زیرا ابتدا باید منش ما توسط سه عادت اول پرورش یابد و به پیروزی شخصی و استقلال دست یابیم و آنگاه با ایجاد سه عادت بعدی به پیروزی عمومی و اتکای متقابل بررسیم.

شناخت اصول و پایبند ماندن به آنها که لازمه موثربودن است تنها در سایه پرورش دقیق و کاربردی این ۷ عادت حاصل می‌آید.

