

316.6

К 166

Понад 20 мільйонів примірників
ПРОДАНО У СВІТІ

7 ЗВИЧОК НАДЗВИЧАЙНО ЕФЕКТИВНИХ ЛЮДЕЙ

Потужні
інструменти
розвитку особистості

З НОВОЮ
передмовою
та післямовою
автора

«Чудова книга, вона зможе змінити ваше життя»
– Том Пітерс, автор бестселера *In Search of Excellence*
(«У пошуках досконалості»)

Стівен Р. Кові



FranklinCovey

316.6
К56

Стівен Р. Кові

7

**ЗВИЧОК
НАДЗВИЧАЙНО
ЕФЕКТИВНИХ
ЛЮДЕЙ**

**Потужні інструменти
розвитку особистості**

П'яте видання



ХАРКІВ **КЛУБ**
2021 **СІМЕЙНОГО**
ДОЗВІЛЛЯ

ПЕРЕДМОВА

З часу першої публікації «7 звичок надзвичайно ефективних людей» світ кардинально змінився. Нинішнє життя складніше, у ньому більше стресу, воно висуває нам більше вимог. Ми здійснили перехід від індустріальної доби до доби інформації / розумової праці — з усіма його важливими наслідками. У житті перед нами постають завдання й проблеми, про які ще один-два десятиліття тому наші рідні й організації, де ми працюємо, навіть подумати не могли. І ці завдання не лише іншого масштабу — вони цілковито відмінні за своєю сутністю.

У зв'язку з такими радикальними змінами в суспільстві й помітними зсувами в бік цифровізації глобального ринку постає дуже важливе запитання, яке я ставлю собі досить-таки часто: чи актуальні «7 звичок надзвичайно ефективних людей» і сьогодні? І чи не втраять вони актуальності через десять, двадцять, п'ятдесят, сто років? Моя відповідь така: що глобальнішими є зміни й що важчими є наші завдання, то актуальнішими ставатимуть звички. Причина в тому, що наші проблеми й клопоти універсальні й мають тенденцію накопичуватися, і розв'язання проблем базується й завжди базуватимуться на універсальних, вічних, самоочевидних принципах, загальних для кожного стабільного й розвиненого суспільства, яке знала історія. Не я їх вигидав, тож і заслуги цієї собі не приписуватиму. Я просто визначив їх і впорядкував у вигляді послідовної системи.

Одне з найбільш разючих відкриттів, яке я зробив у житті, звучить так: якщо ви хочете досягти найбільших вершин і здолати найбільші перепони, *визначте й застосовуйте принцип (природний закон), який керує результатами, що їх ви намагаєтесь досягти*. Те, як ми цей принцип застосуємо, звісно, залежатиме від нашої особистої сили, таланту, творчих здібностей, проте врешті-решт успіх у будь-якому починанні завжди приходить завдяки гармонійному застосуванню принципів, до яких цей успіх прив'язано.

Багато людей не думають про це, принаймні на свідомому рівні. Насправді ж ви дедалі більше переконуватиметеся, що рішення, засновані на *принципах*, разюче відрізняються від поширених у практиці й мисленні в нашій популярній культурі. Проілюструю цей контраст кількома найзагальнішими людськими проблемами, з якими ми стикаємося.

Страх і невпевненість. Дуже багатьох людей нині мучить почуття страху. Вони бояться за майбутнє. Почуваються незахищеними на роботі. Бояться втратити роботу й здатність забезпечувати родину. Ця вразливість часто-густо є причиною небажання ризикувати в житті й покладатися на інших на роботі та вдома. Загальна відповідь нашої культури на цю проблему: потрібно здобувати дедалі більшу незалежність. «Моїми пріоритетами будуть “я і моє”. Я працюватиму, добре виконуватиму свою роботу й по-справжньому насолоджуватимуся життям поза-нею». Незалежність — це важлива, навіть життєво необхідна цінність і досягнення. Проблема лише в тім, що ми живемо у *взаємозалежній* реальності й наші найважливіші досягнення вимагають навичок взаємозалежності, якими ми ще не володіємо.

«Хочу зараз». Люди хочуть мати речі, мати все й одразу. «Я хочу грошей. Хочу красивий великий будинок, гарну машину, найкращі розваги. Я хочу все, бо я на це заслуговую». І хоча нинішнє «суспільство кредитних карток» уможливило «взяти зараз і заплатити потім», економічна реальність зрештою вступає у свої права й нагадує нам (часом болючими стусанами) про те, що наші покупки не мусять коштувати більше, ніж ми здатні заробити. Вдавання, що це не так, призведе до катастрофічних наслідків. Вимоги прибутковості безжальні й неблаганні. Навіть важкої праці не достатньо. З нинішньою карколомною швидкістю змін у технологіях та конкуренції, яку підсилює глобалізація ринку й технологій, ми маємо бути не просто освічені — ми повинні постійно вчитися й оновлювати свій багаж знань. Ми повинні розвивати свій інтелект і постійно підживлювати свою компетентність, щоб наші знання не застаріли. Шефи на роботі вимагають результатів, і в них є для цього вагомі підстави. Конкуренція шалена, на кону — виживання. Сьогоднішня реальність — це потреба виробляти, яка є вимогою капіталу, але справжня мантра успіху — стабільний розвиток і зростання. Нехай ви й дотягуєте до своїх квартальних показників, але насправді важливе питання в тому, чи робите ви необхідні інвестиції, які підтримають і підсилять цей успіх через рік, п'ять, десять років? Наша культура і Вол-стрит голосно вимагають результатів *сьогодні*. Проте неминуче настає мить, коли потрібно зрівноважити потребу задовольняти вимогам сьогодення й потребу інвестувати в можливості, успіх яких — у прийдешньому. Те саме стосується вашого здоров'я, шлюбу, взаємин у родині й задоволення суспільних потреб.

Почуття провини й віктимність. Там, де є проблема, неминуче знайдуться й ті, хто вказуватиме пальцем на винних. Розігравати із себе жертву — для людей схоже на наркотик. «Якби ж то мій бос не був таким самодуром... Якби ж то я не народився/народилася в таких злиднях... Якби ж то я жив/жила десь у кращому місці... Якби ж то я не успадкував/успадкувала такий поганий характер від свого батька... Якби ж то мої діти не були такими неслухами... Якби ж то в іншому відділі постійно не плутали замовлення... Якби ж то наша галузь не переживала такого занепаду... Якби ж то наші люди не були такими ледачими й безініціативними... Якби ж то моя дружина трохи більше мене розуміла... Якби ж то... Якби ж то...» Звинувати всіх і все в наших негараздах та проблемах — це тимчасовий вихід зі становища й тимчасове полегшення болю, проте водночас така настанова приковує нас, мов ланцюгами, до самих цих проблем. Покажіть мені людину, якій вистачає смирення, щоб прийняти й узяти на себе *відповідальність* за власні обставини, і сміливості виявити *ініціативу*, щоб знайти творчий вихід із ситуації, що склалася, і я покажу вам справжню велич сили вибору.

Безнадія. Цинізм і безнадія — це породження провини. Коли ми піддаємося думці про те, що ми жертви обставин, і пливемо течією детермінізму, то втрачаємо надію, втрачаємо запал і, покірні долі, поринаємо в стагнацію. «Я пішак, я лялька, гвинтик у механізмі й нічого не можу з цим вдіяти. Просто кажіть мені, що робити». Це відчуття переслідує багатьох яскравих, талановитих особистостей, і вони потерпають від зневіри та депресії, яка неминуче настає внаслідок таких переживань. Поп-культура радить один спосіб виживання — бути цинічними. «Просто треба зменшити свої очікування від життя, щоб ніхто й ніщо не змогли тебе розчарувати». Проте, як доводить історія, діаметрально протилежний принцип — особистісного зростання й надії — дає змогу відкрити для себе іншу перспективу: «Я є творець і творча сила власного життя».

Брак життєвої рівноваги. Життя в нашу добу мобільних телефонів із кожним днем стає дедалі складнішим, воно сповнене вимог, стресу й страшенно виснажливе. Ми намагаємося правильно розподілити час, робити більше, встигати більше й досягати більшої ефективності за допомогою сучасних технологій. Проте чому ж тоді ми постійно товчемо воду в ступі, жертвуючи здоров'ям, сім'єю, цілісністю й багатьма речами, які є найважливішими для роботи? Проблема не в нашій роботі, яка сама по собі є рушієм життя, і не в склад-

ності чи змінах. Проблема в тому, що нам диктує сучасна культура: «Приходь раніше, затримуйся довше, будь продуктивнішим, живи, жертвуючи теперішнім». Але насправді це не допомагає досягти рівноваги й душевного спокою. Ці дві цінності супроводжують людину, яка має добре розвинене відчуття найважливішого й живе, цілеспрямовано дотримуючись власних пріоритетів.

«А який мій інтерес?» Наша культура навчає: якщо ми хочемо досягти чогось у житті, потрібно дбати лише про себе. Вона каже: «Життя — це гра, перегони, змагання, і їх конче необхідно виграти». Однокласники, колеги, навіть члени сім'ї — усіх бачимо суперниками. Що більше вони перемагають, то менше лишається тобі. Звісно, ми намагаємося здаватися щедрими й схвалювати чужий успіх, проте потай, у душі, багатьох із нас гризе заздрість, коли інші чогось досягають. Чимало визначних досягнень в історії нашої цивілізації здійснилися завдяки вільній волі рішуче налаштованої особистості. Проте найбільші здобутки й безмежні можливості інформаційної доби чекають на тих, хто опанує мистецтво казати «ми». Справжньої величі можна досягти через багатство душі, яка діє самовіддано — із взаємною повагою, для загального добра.

Відчайдушна потреба в розумінні. Небагато потреб людської душі дорівнюють за силою до потреби знайти розуміння (щоб твій голос чули, поважали й цінували) і мати вплив. Більшість людей вважають, що ключем до впливу є комунікація, уміння чітко окреслювати свої погляди й говорити переконливо. Насправді ж, зазвичай, поки інші до вас говорять, ви, замість слухати й розуміти, часто-густо вже подумки готуєтеся сказати щось у відповідь. Вплив починається тоді, коли співрозмовник відчуває, що справляє на вас свій вплив, що ви його розумієте — слухаєте уважно й щиро, відкриваєте свій розум до того, що вам кажуть. Проте більшість людей надто емоційні, щоб уважно слухати, приборкувати свою потребу висловитися, аби зосередитися на словах співрозмовника. Наша культура просить, ба навіть вимагає розуміння і впливу. Однак принцип впливу керується взаєморозумінням, яке народжується, коли принаймні один зі співрозмовників готовий спочатку уважно вислухати.

Конфлікти й розбіжності в поглядах. У людей так багато спільного і водночас не менше таких різючих відмінностей. По-різному мислять, у них різні й часом несумісні цінності, мотивації й цілі в житті. Природно, що ці відмінності породжують конфлікти. Конкурентний метод розв'язання суперечок полягає в тому, щоб «виграти собі якомо-

га більше». І хоча більше користі в мистецтві *компромісу*, коли сторони конфлікту поступаються позиціями, поки не дійдуть золотієї середини, у результаті жодна сторона не відчуває справжнього вдоволення. Як шкода, що розбіжності в поглядах змушують людей зводити все до найменшого спільного знаменника! Як шкода, що не застосовується принцип *творчої співпраці*, який дає змогу розв'язати проблеми у спосіб, що за своєю якістю є кращим за початкові ідеї кожної зі сторін!

Застій особистості. Людська природа чотирирівнірна: тіло, розум, душа й дух. Пропоную розглянути відмінності й наслідки двох різних підходів до кожного з цих вимірів.

Тіло

Культура: жити своїм життям, лікуватися за допомогою хірургії та медикаментів.

Принцип: попереджати хвороби, узгодивши спосіб життя із загальноприйнятими принципами здоров'я.

Розум

Культура: дивитися телевизор, вимагати розваг.

Принцип: багато й вдумливо читати, розширюючи ерудицію.

Душа

Культура: використовувати стосунки з людьми як трамплін для задоволення власних егоїстичних потреб.

Принцип: уважно слухати, поважати співрозмовника й служити людям, маючи від цього вдоволення й вітку.

Дух

Культура: піддатися атеїзму й цинізму.

Принцип: визнати, що джерело наших базових потреб у сенсі життя й усіх позитивних змін, яких ми прагнемо, — це *принципи* (природні закони, які, на мою особисту думку, дав нам Бог).

Поки ви читатимете цю книжку, раджу вам не забувати про названі універсальні проблеми та ваші особисті потреби й проблеми. Поступово ви знаходитимете для себе стійкі рішення й вказівки, у який бік рухатися. Також дедалі помітнішим стане контраст між методами популярної культури та позачасовим, побудованим на принципах підходом, що витримав перевірку часом.

І замість останньої настанови хочу повторити запитання, яке постійно ставлю своїм студентам: «Скільки людей перед смертю шкодують про те, що мало часу проводили в офісі чи на дивані перед телевізором?» Відповідь: «Жоден». Перед смертю люди думають про своїх близьких, свої сім'ї та тих, кому вони допомагали.

Навіть великий психолог Абрахам Маслоу наприкінці свого життя вважав, що щастя, повнота життя і внесок у наступні покоління важливіші за самоактуалізацію (головну потребу згідно з його славетною «пірамідою потреб»). Він називав це самотрансценденцією.

Для мене це така сама непохитна істина. Безумовно, найповніше й найприємніше втілення принципів, викладених у «7 звичках», — це життя моїх дітей та онуків.

Наприклад, моя дев'ятнадцятирічна онука Шеннон за покликанням поїхала служити сиротам до Румунії й написала нам із Сандрою про своє прозріння. Одного дня хвора дитина, яку змудило на Шеннон, простягнула до неї свої рученята й попросила обіймів. Тієї ж миті Шеннон вирішила: «Я більше не хочу жити для себе. Я повинна присвятити життя служінню». Нині, коли я пишу цю передмову, вона повернулася до Румунії й досі служить людям.

Усі наші діти одружилися й разом зі своїми чоловіками та дружинами сформулювали для себе пріоритети, які базуються на принципах і служінні. І нам радісно бачити, як наші нащадки щоденно втілюють у життя свої цінності.

Ви беретеся до читання «7 звичок надзвичайно ефективних людей», і я обіцяю вам цікаву подорож у світ пізнання. Діліться зі своїми близькими всім, про що довідаєтеся. А головне — почніть втілювати прочитане в життя. Пам'ятайте, що дізнаватися щось нове й не застосовувати свої знання на практиці — це те саме, що не дізнаватися. А знати й не робити — те саме, що не знати.

Для мене особисто застосовувати сім звичок у житті — це постійна боротьба. Передусім тому, що коли людина стає кращою, змінюється сама природа завдань, які перед нею постають, так само, як це відбувається в катанні на лижах, гольфі, тенісі та будь-якому іншому виді спорту. І оскільки я чесно працюю й намагаюся щодня втілювати в життя ці принципи-звички, з радістю розділю з вами свою пригоду.

Стівен Р. Кові

stephen.covey@franklincovey.com

www.stephencovey.com

Прово, штат Юта, 24 липня 2004 року

ПРО АВТОРА

Стівен Р. Кові — визнаний у всьому світі експерт у галузі підготовки лідерів, фахівець із питань сім'ї, викладач, консультант організацій і автор, який присвятив себе викладанню основ життя та лідерства, що ґрунтуються на принципах, для розвитку сімей та організацій. Має ступінь магістра ділового адміністрування Гарвардського університету й докторський ступінь університету Брігема Янга, де викладав організаційну поведінку та бізнес-менеджмент, також працював керівником відділу внутрішніх зв'язків та помічником президента університету.

Доктор Кові є автором кількох книжок, що здобули загальне визнання, у тому числі міжнародного бестселера «7 звичок надзвичайно ефективних людей», який назвали найвпливовішою книжкою № 1 для бізнесу ХХ століття й однією з десяти найбільш впливових книжок із менеджменту. Її перекладено 38 мовами; в усьому світі було продано понад 15 мільйонів примірників. Серед інших бестселерів: «Насамперед — головне», «Лідерство, засноване на принципах» і «7 звичок надзвичайно ефективних сімей», загалом продано понад 20 мільйонів книжок.

Як батько 9 дітей і дідусь 43 онуків 2003 року отримав від Національної ініціативи батьківства премію «За батьківство», яку вважає своєю найбільш значущою премією. Серед інших здобутків — медаль коледжу Томаса Мора за служіння людству, «Промовець року» (1999), премія Сікха за внесок у справу миру (1998), міжнародна премія «Підприємець року» (1994) і національна премія «Підприємець року» за особливі досягнення у сфері бізнес-лідерства. Журнал «Time» назвав доктора Кові одним із 25 найвпливовіших американців, а декілька університетів надали йому ступінь почесного професора.

Доктор Кові — співзасновник і заступник голови ради директорів компанії *FranklinCovey* — провідної фірми з надання професійних послуг, що має представництва в 123 країнах. Працівники компанії поділяють світоглядну концепцію доктора Кові, дисципліну й бажання надихати, підносити й надавати інструменти для змін і зростання індивідам та організаціям у всьому світі.

ЗМІСТ

Подяки	17
Передмова	19
ЧАСТИНА ПЕРША	
ПАРАДИГМИ ТА ПРИНЦИПИ	25
Зсередини назовні	27
7 звичок: загальний огляд	58
ЧАСТИНА ДРУГА	
ПРИВАТНА ПЕРЕМОГА	75
Звичка 1. Будь проактивним.	77
Принципи особистого бачення	77
Звичка 2. Починай з думкою про мету	106
Принципи особистого лідерства	106
Звичка 3. Насамперед — найважливіше.	159
Принципи особистого менеджменту	159
ЧАСТИНА ТРЕТЯ	
ПУБЛІЧНА ПЕРЕМОГА	199
Парадигми взаємозалежності.	201
Звичка 4. Мислення за принципом «виграш/виграш»	221
Принципи міжособистісного лідерства.	221
Звичка 5. Спочатку зрозумій сам, потім шукай розуміння	255
Принципи емпатичного спілкування.	255
Звичка 6. Створюй синергію.	281
Принципи творчої співпраці.	281

ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА	
ООНОВЛЕННЯ.....	305
Звичка 7. Гостри пилку.....	307
Принципи збалансованого самооновлення	307
Знову зсередини назовні	328
Примітка автора	338
Післямова. Запитання, на які я часто відповідаю.....	339
Про компанію <i>FranklinCovey</i>.....	378
Про автора	380

Популярне видання

КОВІ Стівен Р.

7 звичок надзвичайно ефективних людей

Головний редактор *С. І. Мозгова*
Відповідальний за випуск *І. Г. Веремій*
Редактор *С. С. Скляр*
Художній редактор *С. В. Місяк*
Технічний редактор *А. Г. Верьовкін*
Коректор *О. О. Старова*

Підписано до друку 18.11.2020. Формат 84х108/32.
Папір офсетний. Гарнітура «Minlon». Ум. друк. арк. 20,16.
Дод. наклад 6000 пр. Зам. № 317/11.

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61001, м. Харків, вул. Б. Хмельницького, буд. 24
E-mail: cop@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р. www.unisoft.ua
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

UNISOFT

Кові Стівен Р.

К56 7 звичок надзвичайно ефективних людей / Стівен Р. Кові ;
пер. з англ. О. Любенко. — 5-те вид. — Харків : Книжковий
Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2021. — 384 с.

ISBN 978-966-14-2945-0 (дод. наклад)

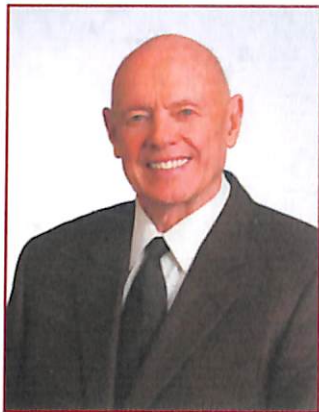
ISBN 978-0-7432-6951-3 (англ.)

Ця книга — світовий супербестселер, що змінив долі мільйонів людей. Білл Клінтон — один із них — радить мати її кожному, хто прагне досягти успіху! Вона допоможе вам чітко сформулювати для себе життєві пріоритети й цілі, максимально реалізувати закладений у вас потенціал, стати кращим у професійній діяльності та вибудувати гармонічні взаємини з оточенням.

УДК 316.6

СВІТОВИЙ БЕСТСЕЛЕР № 1

Цю неймовірно корисну книжку я подарую всім своїм знайомим.
Воррен Бенніс, автор книжки «Як стати лідером»



Книга Стівена Кові «7 звичок надзвичайно ефективних людей» відіграла величезну роль у розробці операційних систем і філософії компанії «Saturn». Наша відданість якості та клієнтам має коріння у «7 звичках».

*Скін Лефов, президент корпорації
«Saturn/General Motors»*

Уявіть, що люди щойно набули свій найцінніший досвід у навчанні. Вони скажуть, що «7 звичок» змінили їхнє життя, повернули в колію як у професійному, так і в особистому сенсі.

Кен М. Радзівановські, Школа бізнесу AT&T

Стівен Р. Кові пропонує **надефективний** підхід до вирішення особистих і професійних проблем. За допомогою чітких формулювань та історій з життя Кові надає читачеві покрокові інструкції до життя, сповненого чесності, цілісності, служіння й людської гідності — принципів, що дають нам змогу впевнено адаптуватися до змін, мудрість і силу скористатися можливостями, які приходять разом зі змінами.