

DE ZEVEN GEWOONTES VOOR EEN HOGERE PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT

Vertaling van het artikel "the seven habits for highly effective people by Steven Covey" door Marlijn coaching & organisatieadvies.

Wat is een gewoonte?

Een gewoonte is iets wat je als vanzelfsprekend beschouwd, als natuurlijk....., het is toch logisch dat.....Het is iets wat vanuit de kern denkt en doet.

Een principe wordt pas een gewoonte als aan drie voorwaarden voldaan is:

1. Beschikt men over de benodigde KENNIS: WAT moet er gedaan worden en Waarom
2. Beschikt met over de benodigde KUNDE / vaardigheden: HOE zou je het kunnen doen?
3. Beschikt hij over de nodige WIL/AMBIITIE? Is er genoeg motivatie / ambitie om dit streven te doen.



Een gewoonte is een gedragspatroon dat het resultaat is van de drie overlappende gebieden; kennis, kunde en wil/ambities. Omdat vaardigheden in al deze gebieden kunnen worden aangeleerd zijn zij dus niet erfelijk. Daarom kun je ook gewoonten, (zij het indirect) ook aan- en afleren.

Steven Covey heeft de zeven gewoonten voor een hogere effectiviteit aangereikt als een andere ingang om het probleem te benaderen. Een ander niveau van denken. Tezamen vormen ze het totale groeimodel

De zeven gewoonten zijn geen zeven onafhankelijke formules voor succes en geluk. In harmonie met de wetten der natuur, voorzien zij in een sequentiële benadering om verder te komen in het totale groei model van afhankelijkheid tot interafhankelijkheid.

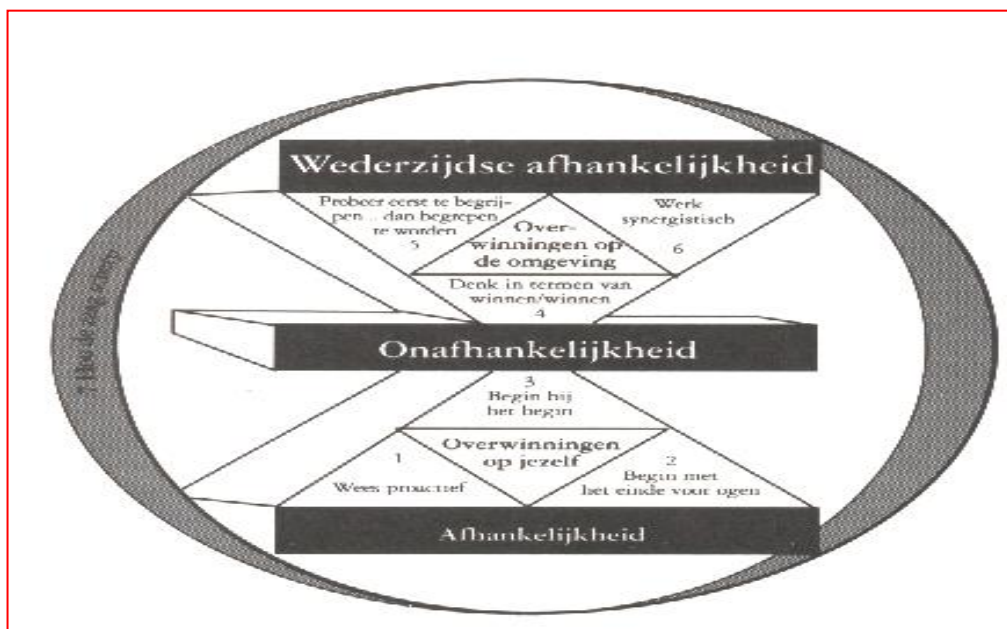
Drie fasen:	afhankelijk:	Jij zorgt voor mij!	(jij-zij)
	onafhankelijk:	Ik zorg voor mezelf	(ik-ik),
	wederzijds- afhankelijk:	Samen zorgen we voor	(wij-wij)

Het groeimodel is gebaseerd op een van binnen naar buiten benadering.

Gewoonte 1,2 en 3 zorgen voor zelfvertrouwen en kunde. Zij zorgen voor persoonlijke overwinningen; het beheersen van de basale principes en maken je als een individu onafhankelijk., het zijn gewoontes om van afhankelijkheid naar onafhankelijkheid te groeien.

Gewoonte 4,5 en 6 zijn meer persoonlijkheidsgebonden en zorgen voor publieke overwinningen, door teamwork, samenwerking en communicatie. Het zijn gewoontes om 'samen met anderen' te groeien. Het vergt het besef dat je samen met anderen veel meer kunt bereiken en ook veel meer voldoening kunt krijgen. Je weet wat je waard ben en wat je wilt, maar je weet ook hoe belangrijk liefde is, en dat liefde een "werkwoord" is van geven en nemen. Iets waarvoor 'vrijwillige' wederzijdse afhankelijkheid voor nodig is, van twee onafhankelijke individuen.

De zevende gewoonte, die van de vernieuwing, zorgt voor een goede inbedding in de vier basis gebieden van het leven (fysiek, emotioneel / sociaal, mentaal en spiritueel), omringt alle andere gewoonten en ondersteunt het totale groeiproces. Het zorgt ervoor dat je op alle gebieden onderhoud pleegt en blijft groeien. Het koesteren en verbeteren van het belangrijkste bezit dat je hebt: jezelf.



De zeven gewoontes voor een hoge persoonlijke effectiviteit.

Persoonlijke roem (1) groeien van afhankelijkheid naar persoonlijke onafhankelijkheid

1. Wees Pro-actief.
2. Begin met het einddoel in je hoofd (in zicht)
3. Belangrijke dingen eerst doen.

Publieke roem (2) Groeien naar wederzijdse afhankelijkheid (2)

4. Denkt Win-win.
5. Eerst luisteren om te begrijpen, dan pas om begrepen te worden

6. Zoek naar 'synergie'.

Onderhoud en vernieuwing (3)

7. Slijp het mes ! (fysiek, sociaal, mentaal en spiritueel)

Waarom zijn het effectieve gewoontes?

De zeven eigenschappen/ gewoontes zijn effectieve gewoontes omdat ze gebaseerd zijn op principes. Ze vormen op den duur het fundament van je denken en daarom hebben ze een zo groot mogelijk rendement op lange termijn. Bovendien zijn ze in overeenstemming met een hele belangrijke natuurwet : je moet eerst zaaien om te kunnen oogsten.

Oftewel je moet willen investeren om het resultaat wat je voor ogen hebt te bereiken. Bovendien moet je ook de middelen die je gebruikt willen onderhouden (wieden, mesten e.d.). Zonder tuinman geen tuin. Als je de middelen die je nodig hebt onvoldoende respecteert (slijp het mes negeert) kun je op termijn het gewenste resultaat ook niet bereiken.

Voorbeeld: Er was eens een arme boer die plotseling een gouden ei zag liggen in het nest van zijn lievelingsgans. Zijn verbazing werd enkel groter toen hij iedere dag weer opnieuw een gouden ei vond. Het werd enorm rijk. Maar niet alleen zijn rijkdom werd groter ook zijn hebzucht en ongeduld. Hierdoor besloot hij uiteindelijk om de gans te slachten, om de eieren er allemaal tegelijk uit te kunnen halen. Helaas vind hij geen enkel ei in de gans, en zal hij vanaf dan ook nooit meer een ei vinden, omdat hij het middel / de gans die hem de gouden eieren leverde heeft doodgemaakt.

Dit verhaal is te beschouwen als de wet van effectiviteit. De meeste mensen zien effectiviteit vanuit het paradigma van het gouden ei. Hoe meer je produceert hoe effectiever je bent. Maar de fabel laat juist zien dat effectiviteit wordt bepaald door twee factoren, het resultaat (het gouden ei) en het middel waarmee je het resultaat bereikt hebt (de gans).

Effectiviteit is een kwestie van evenwicht. Het willen investeren in zowel het middel als in het gewenste resultaat. Deze middelen kunnen materiele middelen zijn, financiële middelen zijn, maar ook en zelfs zeer vaak zijn het menselijke middelen (je medewerker, je collega, je partner). Het willen geven aan anderen is dus een zeer belangrijke bron van effectiviteit.

Tot slot

Het werken aan je persoonlijke effectiviteit is voor negentig procent een effectiviteitsvraagstuk.. Als je de prijs (in energie, doorzettingsvermogen etc.) niet wilt betalen, vergeet dan maar de andere lessen. Er is

een principe dat we 'De wet van de akker' kunnen noemen: je zult niets oogsten wat je niet eerst gezaaid hebt. Sta nu even stil en beslis of je de negentig procent inspanning wil investeren

Inzicht 1. Doe dat NU. Met de C van Commitment... Ja- Nee

Commitment is heel wat anders dan 'proberen'. Het betekent bereid zijn je schepen achter je te verbranden: liever sneuvelen dan opgeven. Laat je JA een JA zijn en je NEE een NEE. Geen halve maatregelen als je uit de collectieve slaap wil losbreken. Oké?

De zeven gewoontes voor een hoge effectiviteit

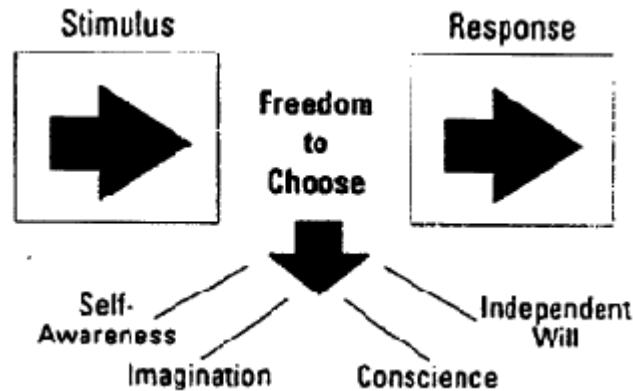
DE EERSTE GEWOONTE: WEES PRO-ACTIEF!

Pro-actief zijn betekent verantwoordelijk zijn voor je eigen leven. Het is onze natuur te handelen, niet om te reageren. Het is dus in principe tegen onze natuur in om de omstandigheden, de condities of anderen verantwoordelijk te stellen voor de gebeurtenissen. Toch zijn de meeste mensen zodanig geconditioneerd dat zij reactief zijn geworden (het tegenovergestelde van pro-actief). Reactieven mensen reageren vaak in de trend van; 'daar kan ik niets aan doen!', 'Ja, zo ben ik nu eenmaal!' Of 'hij maakt mij zo kwaad!'

Pro-actief zijn betekent erkennen dat je zelf 100% verantwoordelijk bent voor alles wat je doet. Je gedrag is het gevolg van bewuste keuzes, gebaseerd op jouw waarden en percepties. Niet een product gebaseerd op gevoelens die gevormd zijn door condities en omstandigheden.

Onderzoek heeft aangetoond dat wij vaak op een geconditioneerde manier reageren op bepaalde stimuli. Het pro actieve model daarentegen gaat er vanuit dat tussen de stimuli en de respons altijd onze vrijheid van keuze ligt. Juist deze ruimte en vrijheid tussen stimuli en respons onderscheiden ons als mensen van de dieren.

- **Zelfbewustzijn** is onze capaciteit om naar onszelf te kijken en ons denken, onze drijfveren, gewoonten e.d. te onderzoeken.
- Ons **geweten** werkt als een intern beveiligingssysteem, waardoor we kunnen onderscheiden, wanneer wij (overwegen om te) handelen op een manier die tegen onze principes indruist.
- **Een creatieve verbeeldingskracht** geeft ons de mogelijkheid in onze geest ver van tevoren uit de huidige realiteit te bedenken en te creëren.
- **Een onafhankelijke wil** geeft ons het vermogen om te handelen, vrij van alle andere invloeden.



Afbeelding 1. De vrijheid van handelen tussen stimuli en respons

Pro-actieve mensen richten hun tijd en energie op dingen die zij kunnen beïnvloeden (hun cirkel van invloed) in tegenstelling tot reageren op of druk maken over die condities waar zij geen of weinig controle over hebben (hun cirkel van zorgen). Hierdoor gebruiken zij positieve energie om de condities te beïnvloeden en vergroten daardoor hun cirkel van invloed.

DE TWEDE GEWOONTE: BEGIN MET HET EINDDOEL IN JE HOOFD!

Je bent wat je diepe, bezielende wens is.

Zoals je wens is, zal je wil zijn

Zoals je wil is, zullen je daden zijn

Zoals je daden zijn, zal je lot zijn

Brihadaranyaka upanishad

IV 4.5

Beginnen met het einddoel in je hoofd betekent iedere dag en/of taak beginnen met een duidelijke voorstelling van de gewenste richting en het te bereiken doel. Door dit in je gedachten te houden weet je zeker dat alles wat je doet niet indruist tegen de criteria die je hebt gedefinieerd als belangrijke zaken. Zo draagt iedere dag van je leven op een belangrijke wijze bij aan het realiseren van je visie van het leven in zijn totaliteit.

Het is enorm makkelijk verward te raken in de drukte van alledag. En steeds maar harder en harder te werken om te stijgen op de ladder van succes. Om er vervolgens als je eindelijk boven bent, achter te komen dat de ladder tegen de verkeerde muur aanstond. Zo realiseren mensen vaak overwinningen die leeg zijn, of successen die ten koste gaan van dingen die uiteindelijk veel belangrijker voor hen waren. Als de ladder tegen de verkeerde muur aanstaat, brengt iedere stap die wij maken ons een stap dichters en sneller op de verkeerde plaats.

Beginnen met het einddoel in je hoofd is gebaseerd op de gedachte dat alle dingen twee keer gecreëerd worden. Eerst een geestelijke creatie en vervolgens een fysieke creatie. De (tweede) fysieke creatie volgt altijd op de eerste, net zoals men eerst een tekening maakt voordat men gaat bouwen.

Hij die niet leeft, wordt geleefd! Dus als wij in ons persoonlijke leven niet een zelfbewustzijn en verantwoordelijkheid ontwikkelen voor het maken van eerste creaties, laten wij anderen en/of omstandigheden ons leven beïnvloeden en vormen naar hun willekeur.

De tweede gewoonte is enerzijds gericht op de **verbeeldingskracht** - het vermogen te visioneren en mogelijkheden te zien. Om in onze gedachten te zien wat we nog niet kunnen zien met onze ogen. En anderzijds gericht op het **geweten** dat ons het vermogen geeft te onderscheiden wat ons uniek maakt, en binnen welke persoonlijke, morele en ethische richtlijnen wij het meest gelukkig en vervuld zijn.

Leiderschap is de eerste creatie, Management is de tweede creatie. Een Manager heeft een output focus; "Hoe kan ik het beste bepaalde zaken bereiken?"

Een leider heeft een input focus; "Wat zijn de dingen die ik wil bereiken?"

Om met de woorden van P. Drucker te spreken: 'een manager zijn is de dingen juist doen, een leider doet de juiste dingen!' Oftewel een manager is zeer efficiënt in het beklimmen van de ladder van succes. Een leider bepaalt of de ladder tegen de juiste muur aan staat.

De meest effectieve wijze om te weten of we beginnen met het einddoel in ons hoofd is door het ontwikkelen van een persoonlijke missiestelling / visie, filosofie. Het focust ons op wie we willen zijn (qua karakter) en wat we willen doen (bijdragen en resultaten). Omdat iedereen uniek is, zal ook iedere persoonlijke missiestelling zowel in vorm als inhoud uniek zijn.

De beste garantie om te falen is: zeer efficiënt werken in de verkeerde richting!

DE DERDE GEWOONTE: BELANGRIJKE DINGEN EERST DOEN!

Wat zijn belangrijke dingen? Belangrijke dingen zijn zaken waar jij persoonlijk het meeste waarde aan hecht. Het beweegt je in de juiste richting en het helpt om de doelen te bereiken die in je missiestelling zijn beschreven.

De belangrijke dingen eerst doen betekent het managen en organiseren van tijd en gebeurtenissen volgens de persoonlijke prioriteiten met het einddoel in je hoofd (gewoonte 2).

De factor die volgens onderzoek van E.M. Gary succesvolle mensen zeer evident gemeen hebben is dat zij allemaal de belangrijke dingen eerst doen. In de samenvatting van 'the common denominator of success' schrijft hij; "Succesvolle personen hebben de gewoonte om dingen te doen die anderen (mislukkelingen) niet graag doen." "Zij doen deze dingen evenmin graag, maar doen ze toch, omdat hun misnoegen onderschikt is aan de kracht van het doel".

In principe kunnen we onze tijd op 4 manieren spenderen (zie figuur 2). De meeste mensen zullen ontdekken dat ze veruit de meeste tijd spenderen aan de urgente crisissen in I en III, met soms een uitvlucht naar de niet urgent, onbelangrijke tijd opsloppers van IV. De meeste time-management tools focussen zich ook op het stellen van prioriteiten en verbeteren van I en III. Onderzoek heeft echter aangetoond dat echt effectieve mensen zich focussen op quadrant II.

		URGENT	NIET URGENT
B E L A N G R I J K B E L	N	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis • Dringende problemen • Projecten, bijeenkomsten of voorbereidingen met deadlines • Spoed bijeenkomsten, telefoon e.d. • Acute maatregelen 	<ul style="list-style-type: none"> • Voorbereiding • Voorkoming • Planning • Relatie bevorderende activiteiten • Empowerment / Inspireren / motiveren • Broodnodige ontspanning • Normen en waarden ontwikkeling
	I	I	II
L	E	<ul style="list-style-type: none"> • Onbelangrijke bijeenkomsten, telefoontjes of brieven. • Onbelangrijke zaken van andere mensen 	<ul style="list-style-type: none"> • Triviale zaken, drukke dingetjes • Sommige telefoontjes

A N G R IJ K	T	<ul style="list-style-type: none"> • Onnodige onderbrekingen • Onnodige rapporten 	<ul style="list-style-type: none"> • Tijdslurpers • 'uitvlucht' activiteiten 	IV
	III		<ul style="list-style-type: none"> • Onbelangrijke post • Overbodige T.V. • Overdreven ontspanning. 	

Figuur 2: de time management tabel:

De ideale manier om te werken is door tijd te besparen in III en IV en meer tijd te besteden aan II. Als je meer tijd besteedt aan plannen, voorkomen en relatie-opbouwende activiteiten, heb je namelijk veel minder tijd nodig om branden te blussen in I of dringende vragen te beantwoorden voor III.

Bijna alle essentiële activiteiten voor het ontwikkelen van de zeven gewoonten zijn kwadrant II activiteiten. Hiertoe behoort het creëren van een persoonlijke missie-statement, het identificeren van lange termijn doelen, het onderhouden van relaties en het verkrijgen van een regelmatige fysieke, spirituele, mentale en sociaal/emotionele vernieuwing.

Zij zijn belangrijk, echt belangrijk omdat ze niet urgent zijn. Maar omdat ze niet urgent zijn, worden ze vaak niet gedaan.

Kortom alleen door nee te zeggen tegen de onbelangrijke zaken kunnen we ja zeggen tegen de werkelijk belangrijke zaken uit II.

DE VIERDE GEWOONTE: DENK WIN-WIN

Relaties, huwelijken en zaken kunnen alleen echt effectief zijn als twee of meer mensen zich gezamenlijk inspannen. Het zijn dus wederzijds afhankelijke relaties, maar toch worden ze vaak benaderd met een onafhankelijke mentaliteit. Wat net zoets is als golf spelen met een tennis racket. Het materiaal sluit niet aan bij de sport.

Onze eigenwaarde en zelfrespect zijn vaak gebaseerd op vergelijking en competitie met anderen. Wij denken aan succes als het verlies van een ander. "Als ik win, verlies jij". "Of als jij wint, verlies ik". Het leven is een taartspel; als jij een groter stuk taart krijgt, krijg ik een kleiner stuk. Mensen met deze 'schaarsheid mentaliteit' vinden het moeilijk om hun erkenning en macht te delen, en/of om gelukkig te zijn met het succes van anderen, met name van personen waarmee ze nauw verbonden zijn.

Win-win gaat uit van het paradigma dat er meer dan genoeg is voor iedereen. Dat het succes van een persoon niet wordt bereikt of ten koste gaat van het succes van anderen. Win-win ziet het leven als een coöperatieve inspanning en niet als een wedstrijd arena vol concurrentie.

Win-win komt uit het hart en zoekt continu naar wederzijdse voordelen in iedere menselijke relatie. Het betekent dat afspraken en oplossingen altijd gezamenlijke voordelen hebben waardoor ze tot ieders tevredenheid leiden.

Je karakter is de basis van win-win, waarop al het andere wordt gebouwd. Dit zijn de drie karaktertrekken die essentieel zijn voor het win-win paradigma:

- **Integriteit** - integriteit is een waarde die we onszelf opleggen en echte betekenis geeft aan onze waarden, normen en afspraken. Het maakt dat onze daden overeenkomen met de woorden.
- **Overvloeds mentaliteit** - mensen met deze mentaliteit geloven dat er meer dan genoeg is voor iedereen.
- **Wijsheid** - wijze mensen kunnen moedig hun gevoelens en overtuigingen uitspreken en gelijktijdig ook rekening houden met de gevoelens en overtuigingen van anderen.

Een win-win afspraak geeft de basis om ook op lange termijn effectief te kunnen zijn. Het kan gecreëerd worden tussen werkgevers en werknemers, leveranciers en bedrijven, of tussen twee of meer personen die moeten samenwerken om de gewenste resultaten te bereiken.

De vijf volgende elementen zijn altijd expliciet aanwezig in een win-win afspraak:

- **Gewenste resultaat** (niet methodes); onderscheidt wat gedaan moet worden en wanneer.
- **Richtlijnen**; specificeer de randvoorwaarden (principes, beleid etc.) waarbinnen de resultaten bereikt moeten worden.
- **Bronnen**; identificeer de menselijke, financiële, technische en organisatorische ondersteuning die aanwezig is om de resultaten te bereiken.
- **Verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid**; bepaal standaarden om het gewenste resultaat meetbaar te maken en bepaal het tijdstip van evaluatie.
- **Consequenties**; specificeer goede en slechte, natuurlijke en logische zaken die zullen gebeuren wanneer de gewenste resultaten wel en/of niet worden behaald.

GEWOONTE VIJF: LUISTER EERST OM TE BEGRIJPEN, DAN OM BEGREPEN TE WORDEN

De communicatie gewoonte

Communicatie is de belangrijkste kunde van het leven. Bijna iedere minuut die wij wakker zijn communiceren wij. Je hebt jaren nodig om te leren spreken. Jaren om te leren lezen en schrijven. Maar hoe zit het met het luisteren? Welke opleiding of training maakt het mogelijk dat je echt wezenlijk een ander mens met al zijn eigen waarden en referentiekaders beluisterd en begrijpt.

Probeer eerst de ander te begrijpen, oftewel "maak een diagnose voor je een recept uitschrijft" is een wijze uitspraak die op veel gebieden van toepassing is. Zo zal een dokter eerst een diagnose stellen voordat hij het recept uitschrijft en een verkoper eerst de behoeften van de klant proberen te begrijpen voordat hij zijn produkt aanbiedt. Idem zal men in een effectieve communicatie eerst proberen om de standpunten van de ander proberen te begrijpen. Want totdat de ander zich juist begrepen voelt, zal hij niet open staan voor recepten, en/of suggesties van de ander.

We zoeken er vaak automatisch naar begrepen te worden. De meeste mensen luisteren niet met intentie om te begrijpen maar met de intentie om te reageren. Ze zijn of aan het praten of zich aan het voorbereiden om te gaan praten. Ze filteren alles door hun eigen 'waarheden' en/of 'referenties' en horen hun eigen autobiografie in alles wat de ander vertelt. "Oh, Ik weet precies hoe jij je voelt" "Ik heb hetzelfde meegemaakt, namelijk.....". Kortom zij reflecteren continu hun eigen thuisfilms op het gedrag van de ander.

Een empathische luisteraar daarentegen, verplaatst zich volkomen naar de referentiekaders en 'waarheden' van de ander. Je leeft je compleet in, bekijkt de wereld zoals hij/zij hem ziet en begrijpt hoe hij/zij zich voelt. Dit wil niet zeggen dat je het altijd eens bent, maar wel dat je zijn/haar standpunt volledig begrijpt.

Empathisch luisteren heeft een enorme waarde voor de emotionele balans van de ander.

Naast fysieke overlevingsbehoeften is de grootste behoefte van de mens de psychologische behoeften; gewaardeerd, erkend en begrepen te worden. Als je empathisch luistert geef je de ander die broodnodige psychologische lucht.

Het luister paradigma

	5. Empathisch luisteren (binnen het referentiekader van de ander)	
4.	Aandachtig luisteren	(1,2,3,4,:
3.	Selectief luisteren	binnen eigen referentiekader,
2.	Pretenderen te luisteren	normen en waarheden)

1. Negeren

Empathisch luisteren heeft ook een risico. Het behoeft een grote veiligheid echt te kunnen luisteren want het vraagt dat je jezelf helemaal openstelt om beïnvloed te worden. Het is in zekere zin tegenstrijdig. Om invloed te hebben moet je eerst beïnvloed worden. Je moet het eerst echt begrijpen, wat de ander zegt. Pas als je het echt begrijpt kun je overgaan naar de tweede stap van de interactie; proberen begrepen te worden. Omdat dan aan de behoefte van de ander om begrepen te worden is voldaan, heb je veel meer invloed en een grotere kans om zelf ook snel echt begrepen te worden.

DE ZESDE GEWOONTE: ZOEK NAAR SYNERGIE!

De gewoonte van de creatieve samenwerking

Synergie is overal in de natuur. De in elkaar verstrengelde wortels van twee planten die samen groeien om de kwaliteit van de grond te verbeteren. Twee aaneen gebonden stukjes hout die samen veel meer kunnen dragen dan het totale gewicht van ieder afzonderlijk. Het geheel is groter dan de som der delen. Oftewel $1+1 = 3$ of meer.

Het principe van synergie geldt ook voor sociale interacties. Twee mensen die creatief samenwerken kunnen samen veel betere resultaten produceren dan één alleen. Het maakt gezamenlijke dingen mogelijk die we anders waarschijnlijk niet zouden kunnen en/of leren kennen van onszelf. Het gebeurt als twee mensen elkaar stimuleren en door een idee andere ideeën gaan genereren. Ik zeg iets wat jou op een idee brengt! Jij deelt je idee waar ik weer op reageer en gestimuleerd word en zo herhaalt zich het proces en worden ideeën verder uitgebouwd.

Synergie werkt. Het is het overtreffende resultaat van alle voorgaande gewoonten. Het is effectief in wederzijds afhankelijke relaties. Het is teamwork, teambuilding, en ontwikkelt saamhorigheid en creativiteit met anderen.

Het waarderen van de verschillen is de essentie van synergie, de mentale, emotionele, psychologische verschillen tussen mensen. Onderkennen dat niemand de wereld ziet zoals hij is, maar zoals zijzelf zijn, is de sleutel om deze verschillen te kunnen onderkennen en waarderen. Wanneer we met wederzijds respect deze verschillende percepties van de wereld kunnen samenvoegen, voelen mensen zich vrij om te zoeken naar het beste alternatief.

Het resultaat is vaak het 'derde alternatief', dat meestal wezenlijk beter is dan de originelen. Het vinden van 'het derde alternatief' is geen compromis, maar een win-win oplossing voor beide partijen.

COMPROMIS	SYNERGIE
$1 + 1 = 1 \frac{1}{2}$	$1 + 1 = 3$ Of meer

Iemand die echt effectief is heeft de nederigheid en kracht om zijn eigen gelimiteerde percepties te herkennen en kan de rijke bronnen die beschikbaar zijn door interactie met anderen waarderen. Deze mensen erkennen dat juist het verschil waarde toevoegt aan zijn of haar kennis en/of begrip van de realiteit. Als we alleen van onze eigen ervaringen uitgaan, lijden we aan een continue gebrek aan gegevens.

Onzekere mensen daarentegen, verplaatsen anderen in hun werkelijkheid en verzamelen mensen om zich heen die ongeveer hetzelfde denken. Zij verwarren gelijkheid met eenheid, en hetzelfde met een zelfde. Echte eenheid betekent tegenstellingen. Maar als twee personen dezelfde mening hebben is er een overbodig. De kans op synergie is groter wanneer mensen de dingen anders zien. Kortom juist de verschillen maken de gelegenheid en creëren de mogelijkheden.

DE ZEVENDE GEWOONTE: HET SCHERPEN VAN HET MES.

De gewoonte van zelfverwezenlijking.

De zevende gewoonte omringt de andere gewoonten en maakt alle andere gewoonten mogelijk. Het is verstandig om de twee zijden, productiecapaciteit en productiedoelen in balans te houden. Echter wanneer mensen druk gaan produceren of snijden, nemen ze vaak niet de tijd om het mes te slijpen, omdat onderhoud zelden direct resultaat oplevert.

Het scherp van het mes betekent het koesteren en verbeteren van het belangrijkste bezit dat je hebt; namelijk jezelf! Het betekent een gebalanceerd, systematisch programma maken voor zelfverwezenlijking in de vier gebieden van ons leven; fysiek, sociaal / emotioneel, mentaal en spiritueel. Zonder deze discipline wordt het lichaam zwak, het verstand mechanisch, de emoties onbehouwen, de geest

ongevoelig, en de persoon egoïstisch. Om dit te voorkomen moeten we pro-actief zijn en de tijd nemen om het mes te slijpen (een kwadrant II activiteit).

Het scherpeneren van het mes is veruit de meest krachtige en waardevolle investering die we kunnen maken in het leven, want we investeren namelijk in onszelf. En dit is het enige instrument dat we hebben in dit leven.

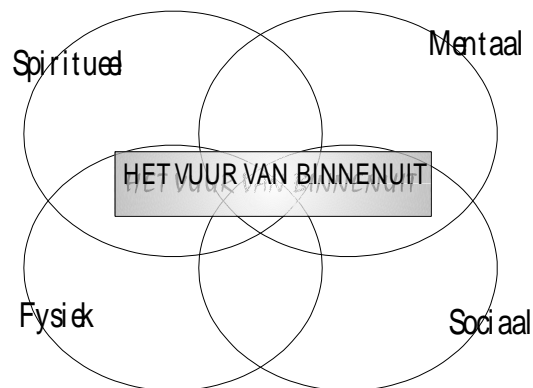
Het **fysieke** is ons lichaam. We bouwen aan haar kracht door voeding, beweging en rust.

Het **emotionele/sociale** is ons gevoel. Ieder contact met een ander draagt hier positief of negatief aan bij.

We oefenen onze **mentale** ik door te leren, door lezen, schrijven, uitdagingen en de tijd te nemen om na te denken.

We oefenen onze **spirituele** ik door inspirerende literatuur te lezen, door meditatie of gebed en door tijd door te brengen in de natuur.

Het regelmatig oefenen in deze gebieden is als het combineren van elementen in de chemie. Samen zorgen ze voor ontsteking van het vuur van binnen uit; voor visie, passie en een gevoel van avontuur voor het leven.



De sleutel voor de ontwikkeling van de zeven gewoonten is minimaal een uur per dag oefenen om deze gebieden te vernieuwen. Vernieuwing is het principe en het proces dat ons beweegt in een continue opwaartse spiraal van groei en verandering en voortdurende verbetering.

Vertaling van the seven habits van Steven Covey. Geschreven door Marlijn Coaching & organisatieadvies, Stationsstraat 4, 4761 BS Zevenbergen, email Ruigrok@marlijnadvies.nl www.marlijnadvies.nl Tel: 0168-336771)