



The 7 Habits  
of Highly  
Effective People  
Stephen R. Covey

# 7 НАВЫКОВ высокоэффективных людей

Стивен Кови

**Smart Reading**  
**Ключевые идеи**  
**книги: 7 навыков**  
**высокоэффективных**  
**людей. Мощные**  
**инструменты развития**  
**личности. Стивен Кови**  
Серия «Smart Reading.  
Ценные идеи из лучших книг»  
Серия «Ключевые идеи: Стивен Кови»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=51799588](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51799588)  
Стивен Р. Кови. 7 навыков высокоэффективных людей. Мощные  
инструменты развития личности:*

**Аннотация**

Этот текст – сокращенная версия книги Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

## **О книге**

Книга Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей» помогает настроиться на конечную цель, прежде чем приниматься за дело. Можно затратить серьезные усилия, чтобы вскарабкаться по лестнице успеха, но все будет напрасно, если лестница приставлена не к той стене. Книга отвечает на вопрос: «Как распорядиться свободой воли, чтобы помочь себе и не навредить другим?» Нам всем приходится подчинять свои импульсивные реакции, свои желания общественным ценностям. Высокоэффективные люди, согласно Стивену Кови, умеют это делать лучше других. Автор дает собственную формулу самосовершенствования. Он предлагает внимательно заглянуть в себя и проанализировать, что на самом деле мы считаем успехом. А главное, помнить, что любая методика – прекрасный слуга, но ужасный хозяин.

## **Зачем читать**

- Узнать, чем отличается этика личности от этики характера.
- Повысить личную эффективность в бизнесе, семейных и дружеских отношениях.
- Обрести миссию и построить счастье на этом прочном фундаменте.

## **Об авторе**

Стивен Кови – американский консультант по вопросам лидерства и управления жизнью, мотивационный спикер. Происходит из влиятельной мормонской семьи. Вся его философия пропитана духом протестантской этики. Окончил школу бизнеса при Гарвардском университете. При подготовке к защите диссертации в мормонском университете Бригама Янга анализировал литературу об успехе за последние 200 лет. Отец

9 детей и 52 внуков. Включен в число 25 наиболее влиятельных американцев по версии журнала Time в 2011 году.

# Содержание

Парадигмы и принципы	7
Навык 1. Будьте проактивны	11
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **Краткое содержание книги: 7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. Стивен Кови**

Оригинальное название:

The 7 habits of highly effective people

Автор: Стивен Кови

Тема: Личная эффективность

[www.smartreading.ru](http://www.smartreading.ru)

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма  
AllMediaLaw [www.allmedialaw.ru](http://www.allmedialaw.ru)

# Парадигмы и принципы

В последние пятьдесят лет литература, посвященная достижению успеха, носила поверхностный характер. В ней описывались техники создания имиджа, специальные приемы быстрого действия – своеобразный «социальный аспирин» и пластырь», которые предлагались для решения острейших проблем.

**Существуют основополагающие принципы эффективной жизни и подлинных успеха и счастья можно добиться, лишь научившись следовать этим принципам.**

Семь навыков высокоэффективных людей включают в себя многие из фундаментальных принципов человеческой эффективности. Эти навыки основополагающие; они обладают первичной значимостью. Они представляют собой систему принципов, на которых основаны счастье и успех.

Однако, прежде чем усвоить эти семь навыков, необходимо понять, каковы наши собственные «парадигмы» и как осуществляется «сдвиг парадигмы».

Парадигму можно представить ее себе в виде карты местности. Понятно, что **карта местности – это не сама местность**. Именно это и есть парадигма. Это теория, объяснение или же модель чего-либо. Из подобных предположений проистекают наши установки и наше поведение. **То,**

**как мы воспринимаем определенные вещи, становится источником того, как мы думаем и как мы действуем.**

*Помню мини-сдвиг парадигмы, испытанный мною одним воскресным утром в нью-йоркском метро. Пассажиры спокойно сидели на своих местах – кто-то читал газету, кто-то думал о чем-то своем, кто-то, прикрыв глаза, отдыхал. Все вокруг было тихо и спокойно.*

*Вдруг в вагон вошел мужчина с детьми. Дети так громко кричали, так безобразничали, что атмосфера в вагоне немедленно изменилась. Мужчина опустил на сиденье рядом со мной и прикрыл глаза, явно не обращая внимания на то, что происходит вокруг. Дети орал, носились взад-вперед, чем-то кидались, даже хватались за газеты пассажиров. Это было возмутительно. Однако мужчина, сидевший рядом со мной, ничего не предпринимал.*

*Я почувствовал раздражение. Трудно было поверить, что можно быть настолько бесчувственным, чтобы позволять своим детям хулиганить, никак на это не реагируя и делая вид, словно ничего не происходит. Нетрудно было заметить, что все пассажиры вагона испытывали такое же раздражение. Словом, в конце концов я повернулся к этому человеку и сказал, как мне казалось, необычайно спокойно и сдержанно:*

*– Сэр, послушайте, ваши дети доставляют беспокойство*



стольким людям! Не могли бы вы призвать их к порядку?

Человек посмотрел на меня, словно только что очнулся от сна и не понимает, что происходит, и сказал тихо:

– Ах да, вы правы! Наверное, надо что-то сделать... Мы только что из больницы, где час назад умерла их мать. У меня путаются мысли, и, наверное, они тоже не в себе после всего этого.

Представляете, что я почувствовал в этот момент? Моя парадигма сдвинулась. Внезапно я увидел все в совсем ином свете и, как следствие, стал иначе думать, иначе чувствовать, иначе себя вести. Раздражения как не бывало. Теперь уже не было нужды контролировать свое отношение к этому человеку или свое поведение: мое сердце было преисполнено глубоким сочувствием.

Становится очевидным, что для того, чтобы произвести в жизни относительно небольшие перемены, достаточно заняться собственными установками и поведением. Если же необходимо значительное, качественное изменение, тогда придется поработать над нашими основными парадигмами.

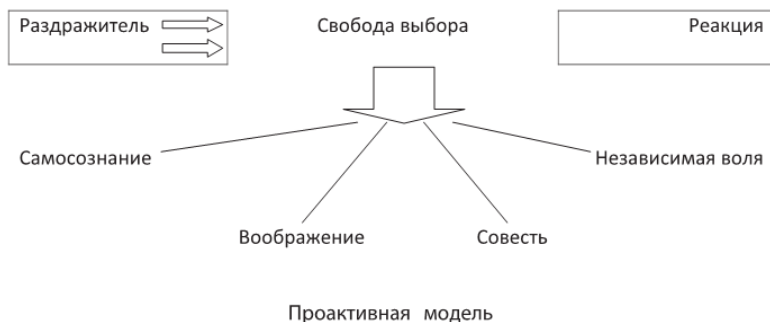
Семь навыков – это не набор отдельных психологических приемов или формул. Находясь в гармонии с естественными законами развития, эта методика предлагает последовательный и интегрированный подход к развитию персональной и межличностной эффективности.

Семь навыков – это навыки эффективности. Эффективность заключается в равновесии – в том, что я называю «Р/РС-балансом», где Р – желаемый результат, а РС – ресурсы и средства, позволяющие этот результат получать.

# Навык 1. Будьте проактивны

Каждая из наших «карт местности» основывается на теории «раздражитель – реакция», которая чаще всего ассоциируется с опытами, поставленными Павловым на собаках. Основная идея состоит в том, что мы запрограммированы определенным образом реагировать на тот или иной раздражитель.

Однако фундаментальный принцип человеческой природы гласит: между раздражителем и реакцией у человека остается свобода выбора.



Первый и самый важный навык человека, высокоэффективного в любых обстоятельствах, – навык проактивности. Оно означает нечто большее, чем просто активность. Оно

означает, что мы несем ответственность за свою собственную жизнь. Наше поведение зависит от наших решений, а не от нашего окружения.

**Способность подчинять импульсивную реакцию своим ценностям составляет сущность проактивной личности.** Реактивные люди движимы чувствами, обстоятельствами, условиями и своим окружением. Проактивные люди движимы ценностями – тщательно отобранными и принятыми.

На проактивных людей также воздействуют внешние факторы: физические, социальные или психологические. Но их реакция на этот раздражитель, сознательная или нет, является выбором, основанным на ценностях.

Еще один прекрасный способ определить степень нашей проактивности – это посмотреть, на что мы тратим большую часть своего времени и энергии. Каждого из нас волнует или заботит широкий спектр вопросов и явлений: здоровье, дети, служебные проблемы, проблема национального долга, угроза ядерной войны.

Все эти вещи мы можем отделить от того, что не оказывает на нас особого эмоционального или интеллектуального влияния, поместив их в круг забот.



Если мы присмотримся к нашему кругу забот, то увидим, что некоторые из входящих в него вещей мы контролировать не можем, в то время как другие подвластны нашему влиянию. Эту последнюю группу забот мы можем объединить, поместив их в меньший по размеру круг влияния.

Проактивные люди фокусируют свои усилия на круге влияния. Они направляют свою энергию на то, что подвластно

их влиянию. Природа их энергии позитивна, она расширяет, увеличивает круг влияния.

Реактивные люди, напротив, растрачивают свои усилия в круге забот. Они фокусируют внимание на слабостях других людей, на проблемах внешней среды и обстоятельствах, на которые они не в силах повлиять.

Проблемы, находящиеся под нашим прямым контролем, можно решить, совершенствуя наши навыки. Очевидно, что они находятся в нашем круге влияния. Это «личные победы» (навыки 1, 2 и 3).

Для решения проблем, находящихся под нашим косвенным контролем, можно прибегнуть к изменению наших методов влияния. Это «общие победы» (навыки 4, 5 и 6).

Проблемы, находящиеся вне нашего контроля, требуют от нас лишь того, чтобы мы спокойно приняли эти проблемы такими, каковы они есть, и научились жить с ними, даже если это нам не нравится.

Необходимо отдельно рассмотреть две вещи из нашего круга забот, которые заслуживают серьезного внимания. Это последствия и ошибки.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.