



Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



Aliřkanlık

- Alişkanlıklarımız yaşamımızdaki güçlü etkenlerdir. Tutarlı ve çoğu zaman da bilinçsiz davranış modelleri oldukları için her gün sürekli olarak karakterimizi ortaya koyar ve etkili yada etkisiz olmamıza yol ağarlar.



Karakter Etiği

- Başarının temeli olan dürüstlük, alçakgönüllölük, bağlılık, ölçölü olmak, cesaret, adalet, sabır, çalışkanlık, yalınlık, herkese iyilik ettir.
- Karakter etiği, etkili yaşamın temel ilkeleri olduğunu ve insanların, ancak bu temel ilkeleri öğrenip kendi temel kişilikleriyle bütünleştirdikleri taktirde gerçek başarıyla, yakalayabileceklerini öğretti.



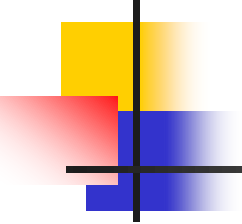
Kişilik Etiği

- Başarı daha çok, kişiliğin, toplumdaki imajın, tavır ve davranışların, insanlar arası etkileşim süreçlerini kolaylaştıran beceri ve tekniklerin sonucunda elde edileceğini ifade eder.
- Ancak kişilik etiği ikincil özelliktir. İkincil özelliklerin uzun süreli ilişkilerde tek başlarına kalıcı bir değeri yoktur. Köklü bir dürüstlük ve temelde güçlü bir karakter yoksa, uzun süreli ilişkilerde başarısızlık ortaya çıkar. Karakter etiğinin temelinde etkili olmayı yöneten ilkeler vardır.



İlkeler

- Hakkaniyet
- Tutarlılık
- Dürüstlük
- İnsan onuruna saygı
- Hizmet etme
- Üstün kalite
- Gelişime önem verme
- Koşulsuz sevgi
- Sabır
- Yardım etme
- Destek olma



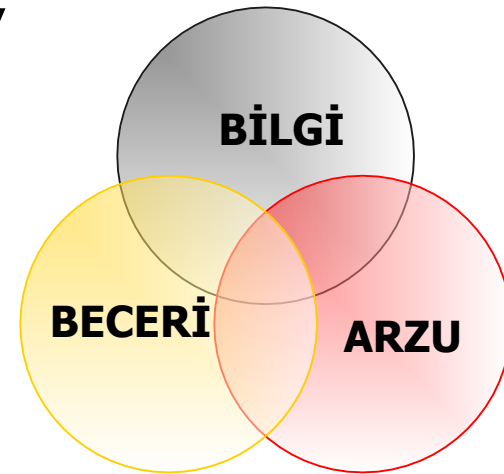
“Sürekli yaptığımız şey neyse, biz oyuz.
O halde mükemmellik bir eylem değil, bir
alışkanlıktır.”

Aristo

Alışkanlık

- **Bilgi** (Kurumsal paradigmadır. Ne yapmalı, Neden yapmalıyız),
- **Beceri** (Nasıl yapmalı),
- **Arzu** (Yapma isteğimizin bir dürtüsüdür.)

Kesişmesi olarak tanımlanmaktadır.





Alışkanlık

- Bir işlemi alışkanlık haline getirmek istiyorsak, bu üç kesişime sahip olmalıyız.
- Alışkanlıklarımız, tek tek yada parçalar halinde moral yükseltici formüllerden oluşan bir dizin değildir.
- Bu alışkanlıklar bizi olgunluk süre durumu içinde, önce bağımlılıktan bağımsızlığa, oradan da karşılıklı bağımlılığa götürür.



Aışkanlık

- Bağımlılık: Olgunluk denilen süreç içinde Sen paradigmasıdır.
- Bağımsızlık: Ben paradigmasıdır.
- Karşılıklı bağımlılık: Biz paradigmasıdır.

Paradigma



**“Düşündüklerimiz
yada inandıklarımız
nesneleri görüşümüzü
etkiler”**

J. Berger



7 Alışkanlık

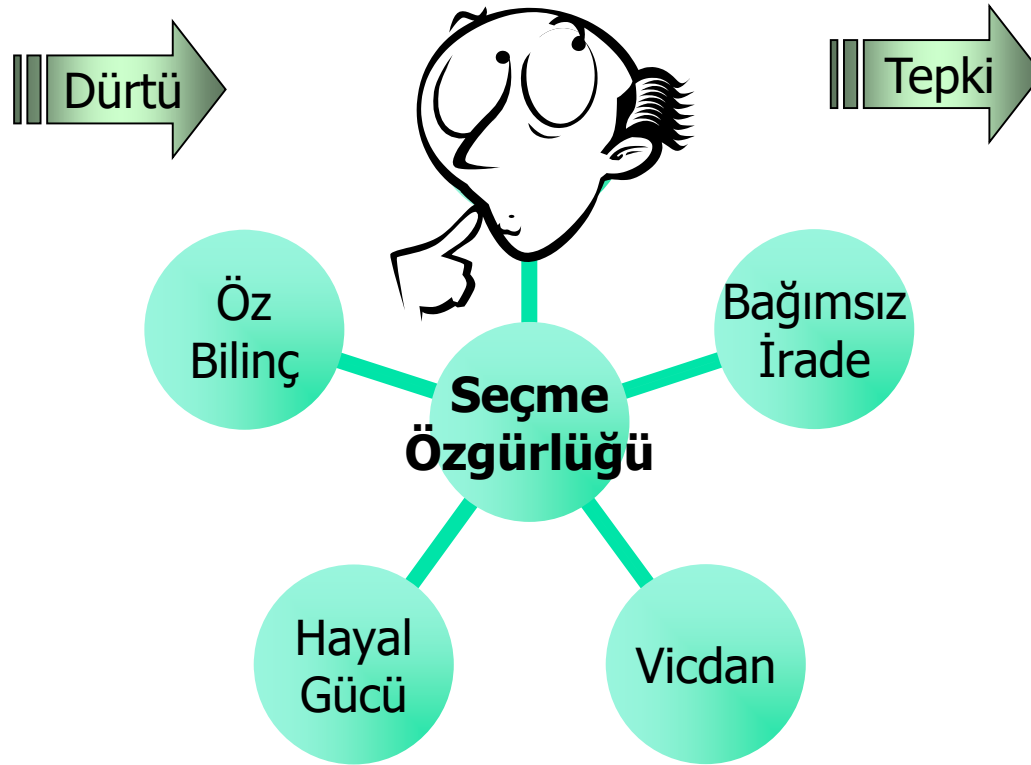
- 1. Alışkanlık "Proaktif olmak"
- 2. Alışkanlık "Sonu düşünerek işe başla"
- 3. Alışkanlık "Öncelikli işleri öne al"
- 4. Alışkanlık "Kazan kazan diye düşünmek"
- 5. Alışkanlık "Önce anlamaya çalış sonra anlaşılmaya"
- 6. Alışkanlık "Sinerji yarat"
- 7. Alışkanlık "Baltayı bile"(Dengeli bir biçimde kendini yenileme ilkeleri)



1. Alışkanlık “Proaktif olmak”

- Hedeflerimize ulaşmak için risk almayı, zorluklarla başa çıkmayı teşvik eder.
- İnisiyatifi ele almaktan çok daha öte anlamı vardır. İnsan olarak kendi yaşamımızdan sorumlu olduğumuzu ifade eder.

1. Alışkanlık “Proaktif olmak”





1. Alışkanlık “Proaktif olmak”

- Davranışlarımızı duygularımızdan üstün tutabiliriz. Çünkü doğamız gereği proaktif yaratıklarız. Doğamızın temelinde yatan edinginlik değil, etkinliktir. Bu hem belirli koşullarla göstereceğimiz tepkiyi seçmemizi sağlar, hem de koşulları yaratmak için bize güç verir.



1. Alışkanlık “Proaktif olmak”

- Proaktif yaklaşım içeriden dışarıya değişmektedir. Farklı olmak ve farklı olarak dışarıdaki etkeni olumlu yönde değiştirmektedir. Özbilincimiz, dışarıdan bakıp kendimizi nasıl gördüğümüzü, yani, etkili olmanın en temel paradigması olan kendi paradigmamızı incelememizi sağlar.



1. Alışkanlık “Proaktif olmak”

- Özbilincimiz yalnızca tutum ve davranışlarımızı değil, başkalarının görüş tarzını etkiler. İnsanlığın temel doğasıyla ilgili haritamız halini alır.



Reaktif / Proaktif olmak...

■ Reaktif Olmak

- Yapabileceğim hiçbir şey yok.
- İşte ben böyleyim.
- Beni öyle kızdırıyor ki.
- Buna izin vermezler.
- Bunu yapmam gerekiyor.
- Yapamam.
- Yapmalıyım.
- Keşke.

■ Proaktif Olmak

- Seçeneklerimize bir bakalım.
- Farklı bir yaklaşımı seçebilirim.
- Duygularımı kontrol edebilirim.
- Ben etkili bir sunuş yapabilirim.
- Uygun bir tepkiyi seçeceğim.
- Seçerim.
- Yeğliyorum.
- Yapacağım.

Reaktif İnsanların Öğrenememe Hastalığımız

- Aslında sorun yok! "Sorunu kabul etmeme"
- Biz sorunu çözdük "Sorunu görüp de görmeme"
- Her şey aklımda "Bilgiyi paylaşmama"
- Gördüğüm bana yeter "İlişkilendirmeme"
- Ders almam, ders veririm "Ders almama"
- Ben bilirim sendromu "Bilgi üretilmesini engelleme"
- Suçlu kim "Sorunlarla kişileri karıştıрма"
- Çözüm şu, hayır bu "Yapıyı ve sistemi anlamama"
- Biz başarılıyız "Geçmişin başarılarına sığınma"

2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”

- Projelerin en iyi şekilde sonuca ulaştırılmasını, takımların ve kurumların ortak vizyon, misyon ve amaç altında birleşmelerini sağlar.

2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”



2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”

- Zihinsel ilk yaratımdır. Temelinde hayal gücü yani gözümüzün önüne getirebilme, birikimi sezebilme, göremediğimiz bir şeyi beynimizde oluşturabilme yetisidir.

2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”

- Vicdan, yani kendi benzerliğimizi fark edebilme ve bunu büyük bir mutlulukla gerçekleştirebileceğimiz kişisel, ahlaksal ve dürüstlikle ilgili rehberlikleri ayırt edebilme yetisi bulunur.

2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”

- Bağımlılıktan kurtulmak için ikinci adımdır. Temelinde liderlik vardır. Yöneticilik işleri doğru dürüst yapmaktır.

2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”

- Liderlik ise doğru olanı yapmaktır. İnsanların değişik merkezlere bağlılığının olduğu ancak ilke merkezli olmamızın proaktif insanın gücünü oluşturacağını ifade eder.

2. Alışkanlık

“Sonu düşünerek işe başla”

- Kişisel misyon bildirimini yapmak, sonunu düşünerek işe başlamanın en önemli uygulamasıdır.



Örnek

- 30 gros tonluk bir kuru yük gemisi buğday yüklü olarak ve tüm ambar kapakları kapatılarak sefere başlar. Deniz havasından aldığı nem ile şişen buğdayların yarattığı basınç nedeniyle gemi tam ortadan ikiye ayrılır ve hızla batar.

3. Alışkanlık

“Öncelikli işleri öne al”

- Öncelikle en önemli işlerin yapılmasına katkıda bulunur ve etkili olmayı destekler.

3. Alışkanlık

“Öncelikli işleri öne al”

- Fiziksel yada ikinci yaratımdır. Alışkanlıkların gerçekleşmesi, harekete geçmesi ve doğal olarak ortaya çıkmasıdır.
- Bağımsız iradenin merkezine ilkelerinin yerleştirilmesi için kullanılmasıdır. Bunu yaşamımızın her yönünde yapmaktır. Öncelikli işlerin neler olduğunu liderler karar verir.

4. Aışkanlık

“Kazan kazan diye düşünmek”

- Anlaşmazlıkların çözümlenmesine ve bireylerin karşılıklı yarar sağlamayı hedeflemelerine yardımcı olur.

4. Alışkanlık

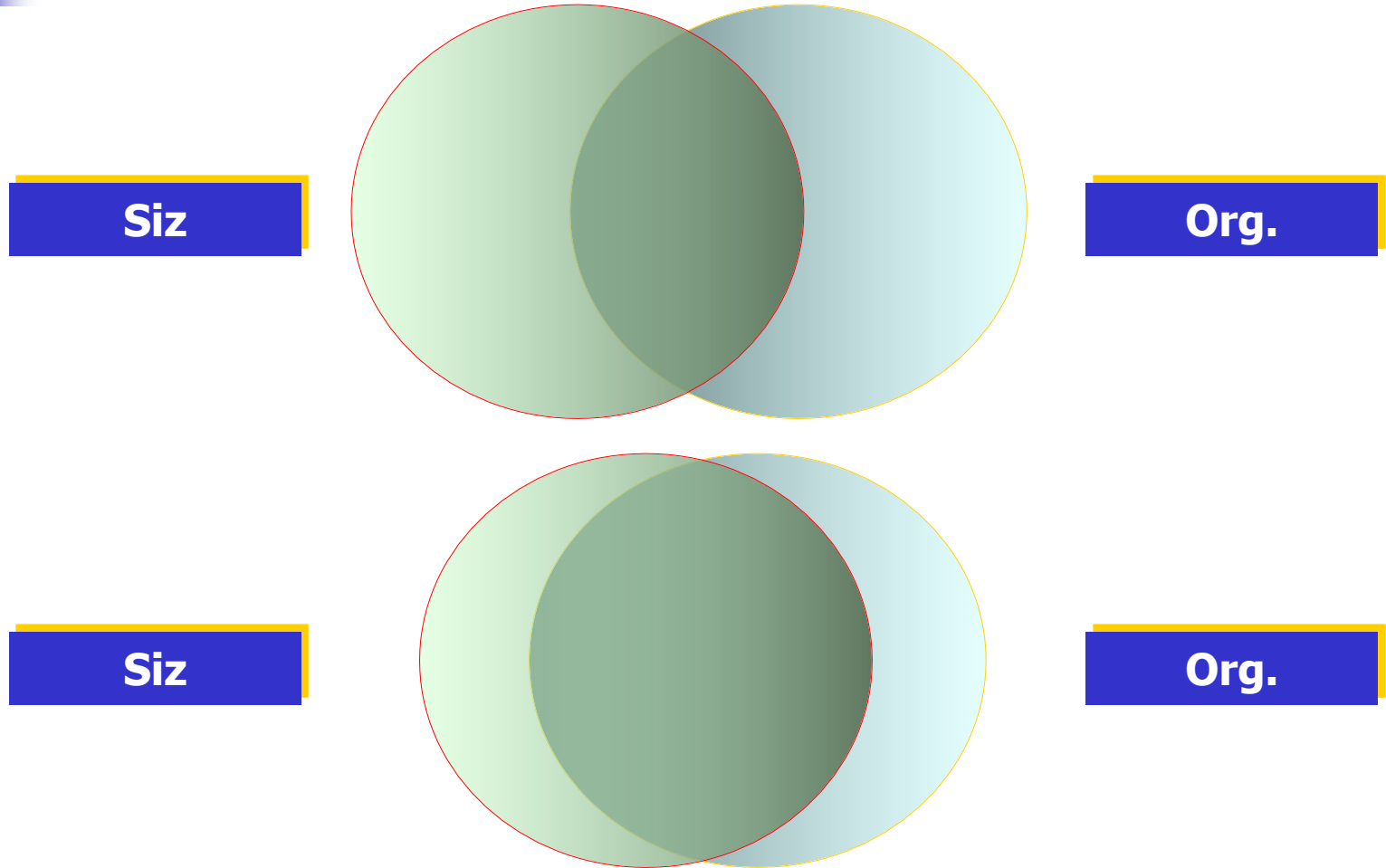
“Kazan kazan diye düşünmek”

■ **Kazan/Kazan**

Bir teknik değildir. Bu insanlar arasındaki etkileşimle ilgili bütüncül bir felsefedir. Bütün insanlar etkileşimlerinde sürekli olarak karşılıklı yarar arayışındadır. Kazan/kazan yaşamı bir rekabet arenası değil, iş birliği alanı olarak görülür.

4. Alışkanlık

“Kazan kazan diye düşünmek”



4. Alışkanlık

“Kazan kazan diye düşünmek”

- Kazan/Kaybet

Ben kazanırsam, sen kaybedersin.
Güvenin düşük olduğu gerçekten de
rekabete dayanan durumlarda
kazan/kaybet düşüncesine yer vardır.

4. Alışkanlık

“Kazan kazan diye düşünmek”

- Kaybet/Kazan

Ben kaybettim, sen kazandın. Bu tiptekiler bir çok duygularını içlerine atarlar ve açıklanmayan duygular hiçbir zaman kaybolmaz.

4. Alışkanlık

“Kazan kazan diye düşünmek”

- Kaybet/Kaybet:

İkisi de kaybeder. İkisi de kinlenip
“Hesap sormak yada intikam almak
isterler.

Bu savaş felsefesidir.

4. Alışkanlık

“Kazan kazan diye düşünmek”

■ Kazan

- Kazan zihniyeti olan insanların bir başkasının kaybetmesini istemeleri zorunlu değildir. Bunun konuyla ilgisi yoktur. Önemli olan istediklerini elde etmeleridir. Bunların arasından seçim gerçekliğe bağlıdır.
- Aslında olayların çoğu karşılıklı bağımlı gerçeklerin bir parçasıdır. Bu nedenle kazan/kazan aslında bu beş seçenek içinde geçerli olanıdır.
- Kazan/kazan ilkesi bütün ilişkilerimizde başarının temelidir ve yaşamın birbirine bağlı beş boyutunu kapsar.



5. Alışkanlık “Önce anlamaya çalış sonra anlaşılmaya”

- Bireylerin daha iyi iletişim kurmalarına ve sorunları anlamalarına yardımcı olarak sorunlara etkili çözümler getirilmesini sağlar.



5. Alışkanlık “Önce anlamaya çalış sonra anlaşılmaya”

- Bu ilke insanlar arasındaki etkili iletişimin anahtarıdır. İletişim hayatındaki en büyük beceridir. Açık yüreklilik ve güven sağlayan bir karakter üzerine, empatik dinleme becerisini yerleştirmelisiniz.
- Öncelikle anlamaya çalış ilkesi çok esaslı bir paradigma değişimini gerektirir.



5. Alışkanlık “Önce anlamaya çalış sonra anlaşılmaya”

- Empatik dinleme, karşısındakinin yerine koyarak dinlemesidir. Empatik dinlemek kasıt, anlama niyetiyle dinlemektir.
- Empatik dinlemekten başkasının değer yargılarını kavramaktır. Empatik dinlemede karşımızdaki kişiyle aynı fikirde olmamamız gerekmez.



5. Alışkanlık “Önce anlamaya çalış sonra anlaşılmaya”

- Empatik dinlemenin dört evresi:
 1. İçeriği taklit etmek
 2. İçeriği başka şekilde ifade etmek
 3. Duyguyu yansıtmak
 4. Karşımızdakini gerçekten anlamaya çalışmak.



6. Alışkanlık “Sinerji yarat”

- Daha iyi sonuçlar elde etmek amacıyla tüm takım üyelerinin katılımını ve farklı görüşlere değer vermeyi sağlar.



6. Alışkanlık “Sinerji yarat”

- Sinerji bir bütünün parçalarını, toplamından daha büyük olması demektir.
- Bütün doğa sinerjiktir. Sinerjiyle iletişim kurduğumuz zaman zihninizi ve yüreğinizi yeni olanaklara ve yeni seçeneklere açmış olursunuz.



6. Alışkanlık “Sinerji yarat”

- İnsanlar gerçek sinerjiyi yaşadıktan sonra bir daha eskisi gibi olamazlar.
- Sinerji heyecan verir. Kişiler arasındaki sinerjinin anahtarı içimizdeki sinerjinin özünü ilk 3 alışkanlık oluşturur.



6. Alışkanlık “Sinerji yarat”

- Farklılıklara değer vermek, sinerjinin özüdür. İnsanların arasındaki zihinsel, ruhsal ve psikolojik farklılıklara değer vermenin anahtarında herkesin dünyayı, olduğu gibi gördüğü kavramdır.



6. Alışkanlık “Sinerji yarat”

- Karşılıklı bağımlı bir durumda sinerji, gelişim ve değişime karşı çalışan negatif kuvvetlerle savaşıırken özeklikle güçlüdür. Mevcut bir performans veya varoluş düzeyi; yukarıya doğru hareketi teşvik eden itici kuvvetlerle, bunu anlamaya çalışan engelliyici kuvvetlerin arasındaki bir denge durumudur.



İtici kuvvetler

- Pozitif
- Akıllı
- Mantıklı
- Bilinçli
- Ekonomik



Engelliyici kuvvetler

- Negatif
- Duygusal
- Mantıksız
- Bilinçaltı
- Toplumsal/psikolojik



7. Alışkanlık “Baltayı bile”(Dengeli bir biçimde kendini yenileme ilkeleri)

- Hayatın her alanında sürekli gelişmeye ve yenilenmeyi destekler.



7. Alışkanlık “Baltayı bile”(Dengeli bir biçimde kendini yenileme ilkeleri)

- Kişisel üretim yeteneğidir. Bu alışkanlık, en dengeli varlığımızı kendimizi korumak ve geliştirmektir.
- Doğamızın 4 boyutunu fiziksel, zihinsel, ruhsal, toplumsal/duygusal yenilemektir.



7. Alışkanlık “Baltayı bile”(Dengeli bir biçimde kendini yenileme ilkeleri)

- Baltayı bilemek bu dört yönlendirmenin hepsi birden ifade etmek demektir.
- Doğamızın 4 boyutunu da akıllıca ve akıllı bir biçimde ısrarla kullanmamız anlamına gelir. Bunu yapmak için proaktif olmak gerekir. Baltayı bilemek için zaman ayırmak kesinlikle 2. kadran etkinliğidir.



Fiziksel Boyut

- Fiziksel beklentilerimizin etkili bir biçimde bakımıyla ilgilenir.



Ruhsal boyut

- Ruhsal boyutu yenilemek yaşamımızda liderliği sağlar. Bu boyut sizin özünüz, merkeziniz, kendi değer sisteminize olan bağlılığınızdır.
- Size ilham veren yükselten, sizi tüm insanlığın kalıcı gerçeklerine bağlayan kaynaklarından yararlanır.



Zihinsel boyut

- Zihinsel gelişmemizle çalışma disiplininizin büyük bir bölümünü resmi eğitim sistemi sağlar.



Toplumsal/duygusal boyut

- 4. 5. ve 6. alışkanlıkları kullanmaya başlamamız bu boyutu geliştirmemizi sağlar. Ne kadar proaktif olursanız, kişisel liderliği ve yöneticiliği yaşamımızda o kadar etkili bir biçimde başarabilirsiniz.