

STEPHEN R. COVEY

Le **7** REGOLE
PER
AVERE
SUCCESSO

MANUALE DEGLI ESERCIZI



FRANCOANGELI/**TREND**

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



Trend

Le guide in un mondo che cambia

In testi agili, di noti esperti, le conoscenze indispensabili nella società di domani.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

STEPHEN R. COVEY

Le **7** **REGOLE**
PER
AVERE
SUCCESSO

MANUALE DEGLI ESERCIZI

FRANCOANGELI/TREND

Titolo originale: *The 7 Habits of Highly Effective People. Personal Workbook*
FIRESIDE, Rockefeller Center, 1230 Avenue of the Americas, New York, NY 10020

Copyright © 2003 by Franklin Covey Co.
All rights reserved
Franklin Covey and FC logo and trademarks
are trademarks of FranklinCovey Co. and their use is by permission
Traduzione dall'inglese di Elisa Tomassucci

Progetto grafico della copertina: Elena Pellegrini

1a edizione. Copyright © 2017 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Premessa pag. 7

Prima Parte Paradigmi e principi

Paradigmi » 11
Principi » 16
Le 7 regole – Panoramica » 21

Seconda Parte Successo privato

Regola 1: Sii proattivo » 34
Regola 2: Comincia pensando alla fine » 49
Regola 3: Dai precedenza alle priorità » 71

Terza Parte Successo pubblico

Inventario » 93
Regola 4: Pensa vincere/vincere » 100
Regola 5: Prima cerca di capire... poi di farti capire » 112

Regola 6: Sinergizza	pag. 130
Regola 7: Affila la lama	» 144

Quarta Parte E ora?

E ora?	» 179
Conclusione	» 184

Premessa

In questi tempi complessi, tutto cambia alla velocità della luce. Alcuni cambiamenti avvengono in meglio e ci spingono a modificare o ad adeguare il nostro modo di pensare e di vivere. Altri, invece, ci rendono inquieti, confusi e inefficaci. *Le 7 regole per avere successo* ci ha fornito un'ancora a cui aggrapparci – consentendoci di percepire una certa costanza in mezzo a tutte queste trasformazioni – perché le regole descritte si basano su principi di efficacia umana intramontabili, universali e autoevidenti.

Questo manuale degli esercizi, da usare a integrazione de *Le 7 regole*, vi proporrà alcuni esercizi pratici e vi darà l'opportunità di prendere appunti, registrare i vostri pensieri, autovalutarvi con un punteggio preciso e di rispondere a domande studiate appositamente per innescare una riflessione e approfondire i concetti contenuti nella mia opera principale. All'inizio di ogni sezione vi sarà chiesto di leggere (o rileggere) specifici capitoli de *Le 7 regole per avere successo*. I due volumi sono pensati per essere usati in maniera complementare, dunque sfogliatene le pagine a vostro piacimento!

Se siete disposti ad approfondire e ad applicare le regole e i principi esposti nel primo libro e in questo manuale, i benefici che ne trarrete saranno enormi. Scoprirete che il vostro tempo e le vostre attività saranno, sempre di più, *scelte personali*. Capirete di poter vivere una vita più ricca, più felice e più soddisfacente. Noterete un'accelerazione del vostro sviluppo

personale e vi scoprirete capaci di maggiore forza emotiva e autodisciplina. Vedrete un aumento della qualità e dell'efficacia delle vostre relazioni, a ogni livello.

Ci auguriamo che la vostra esperienza con questo manuale – il vostro processo di apprendimento e ri-apprendimento di questi principi di efficacia senza tempo – sia produttiva e al contempo godibile. Datevi la possibilità di scavare a fondo nel materiale presentato in queste pagine. Siate onesti con voi stessi e con gli altri nel condividere le vostre conoscenze e tutto ciò che imparate. Fate in modo che questo libro vi sia utile!

Prima Parte

Paradigmi e principi

Prima di iniziare questa sezione, si consiglia di leggere le pagine 15-58 de *Le 7 regole per avere successo**.

* Tutte le indicazioni dei numeri di pagina dell'opera di Covey fanno riferimento all'edizione italiana del libro, *Le 7 regole per avere successo*, 3^a edizione, FrancoAngeli, Milano, 2014.

Paradigmi

I nostri paradigmi, corretti o scorretti, sono le fonti dei nostri atteggiamenti e comportamenti e, in definitiva, dei nostri rapporti con gli altri.

STEPHEN R. COVEY

Un giorno uno store manager sentì uno dei suoi addetti alle vendite dire a una cliente: “No, è da qualche settimana che non c’è, e chissà quando tornerà”. Scioccato, il manager si precipitò dalla cliente, che aveva preso la direzione della porta. “No, non è vero!” si affrettò a dire. Lei lo guardò con aria perplessa e uscì dal negozio. Il manager si rivolse al commesso per rimproverarlo: “Mai, mai dire che non abbiamo qualcosa. Se non ce l’abbiamo, tu rispondi che l’abbiamo ordinato e arriverà presto. Cos’era che voleva?”.

“Un po’ di pioggia”, rispose il commesso.

Quante volte vi è capitato di fare una supposizione simile a quella del nostro store manager? È una cosa che avviene molto spesso, perché tutti vediamo la realtà in modo diverso. Ognuno di noi ha paradigmi o modelli di riferimento differenti – vari tipi di lenti attraverso le quali osservare il mondo. Lo vediamo non per quello che è, ma per come siamo *noi* – o, a volte, per come siamo condizionati a vederlo.

Più siamo consapevoli dei nostri paradigmi – delle nostre ipotesi – di base, e della misura in cui veniamo influenzati dalle nostre esperienze, più possiamo assumercene la responsabilità, esaminarli, confrontarli con la realtà, modificarli – se necessario – e ascoltare gli altri per aprirci alle loro percezioni.

È evidente che, se vogliamo fare qualche piccolo cambiamento nella nostra vita, possiamo concentrarci sui nostri atteggiamenti e comportamenti. Se, però, vogliamo realizzare cam-

biamenti radicali, dobbiamo lavorare sui nostri paradigmi di base – sulle modalità con cui osserviamo noi stessi e il mondo che ci circonda.

Vi è mai capitato di fare una supposizione per poi scoprire di essere saltati alle conclusioni troppo in fretta? Descrivete l'esperienza.

Qual era la vostra supposizione?

Pensate ad altre supposizioni analoghe. Cosa farete questa settimana per lavorare su una di esse?

Esaminare i propri paradigmi

Siete mai stati in un paese straniero o in una regione diversa dalla vostra? Avete notato qualcosa di strano?

La gente si comportava secondo le vostre aspettative? Cos'avete pensato delle azioni di chi avete osservato?

Ripensando alle vostre esperienze di viaggio, cosa ritenete che abbia pensato la gente di voi? Credete che le ipotesi su di voi fossero simili alle vostre supposizioni sugli altri?

Se aveste la possibilità di conoscere meglio le persone che incontrate nei vostri viaggi, come cambierebbero le vostre supposizioni su di loro?

Modificare i propri paradigmi

Pensate alle diverse strade che potete prendere per andare a casa o al lavoro. Ce ne sono alcune più tortuose di altre? Ce n'è una più comoda? Perché? Perché no?

Vi è mai capitato, tornando a casa, di trovare una strada che non avevate mai fatto prima? Quali sensazioni avete provato a percorrere un tragitto diverso?

Ora pensate al vostro modo di interagire con gli altri. Vi approcciate con modalità diverse a seconda della persona che avete davanti? Ci sono nuove modalità che potreste sperimentare?

Principi

Ci è impossibile infrangere la legge. Possiamo solo infrangerci contro la legge.

CECIL B. DEMILLE

Quando, a quattro anni, Einstein esaminò l'ago di una bussola, si rese conto che dietro la realtà “doveva esserci qualcosa, qualcosa di profondamente nascosto”. Questo vale per ogni aspetto della vita. I principi sono *universali* – trascendono la cultura e la geografia. E sono *intramontabili*, cioè non cambiano mai – pensiamo a concetti come la giustizia, la cortesia, il rispetto, l'onestà, l'integrità, la disponibilità, la generosità. Culture diverse possono tradurli in pratiche e usanze diverse e, nel tempo, arrivare persino a oscurarli attraverso un uso errato delle libertà individuali. Ciononostante, tali principi sono presenti. Sono costantemente all'opera, come la forza di gravità.

I principi sono anche *indiscutibili*. Sono, cioè, autoevidenti. Ad esempio, senza lealtà non può esistere un rapporto continuativo di fiducia. Pensateci: è una legge della natura.

Le leggi della natura (come la gravità) e i principi (rispetto, onestà, cortesia, integrità, giustizia) controllano le conseguenze delle nostre scelte. Proprio come l'inquinamento dell'aria e dell'acqua è legato alla nostra continua mancanza di rispetto per l'ambiente, anche la fiducia (il collante di ogni relazione interpersonale) si distrugge quando ci si comporta sempre in modo sgradevole e disonesto con il prossimo.

Ricordate la favola della gallina dalle uova d'oro di Esopo? La morale della favola può avere una chiave di lettura moderna. La vera efficacia è una funzione di due elementi: ciò che viene prodotto (le uova d'oro) e la risorsa o capacità produttiva (la gallina). Come lo stolto contadino, anche noi spesso diamo

più importanza ai risultati a breve termine a discapito della ricchezza a lungo termine.

L'efficacia sta nell'equilibrio, quello che io chiamo "Equilibrio P/CP". La "P" sta per *produzione* dei risultati desiderati – le uova d'oro. "CP" sta per *capacità produttiva* – la capacità o risorsa che produce le uova d'oro.

Nonostante l'evidente necessità di creare un equilibrio tra P e CP, spesso trascuriamo e maltrattiamo le risorse fisiche, finanziarie e umane. Ad esempio non ci prendiamo cura del nostro corpo, dell'ambiente o delle nostre proprietà fisiche di valore. Lo stesso vale per le relazioni sociali, che si svolgono all'insegna della mancanza di cortesia.

D'altra parte, gli investimenti sulla nostra CP – fare esercizio fisico, seguire un'alimentazione sana, migliorare le nostre competenze, sviluppare relazioni sociali – contribuiscono all'aumento della nostra qualità di vita. I nostri legami diventano più forti, la nostra situazione finanziaria si fa più sicura, le nostre risorse fisiche durano di più.

Riflettete sulla favola della gallina dalle uova d'oro. Prendetevi un attimo e scrivete la vostra personale versione. Come potete trovare un maggiore equilibrio P/CP? Ecco un esempio per impostare il ragionamento.

Una giovane imprenditrice di talento era moglie, madre e manager. Voleva fare un buon lavoro per se stessa, la sua famiglia e la sua impresa. Si impegnava molto, e ben presto arrivò a essere riconosciuta come una persona affidabile perché agiva in modo rapido ed efficiente, sia a casa che al lavoro. Ma pian piano gli impegni iniziarono ad accumularsi. La donna cominciò a tornare a casa la sera troppo tardi per mettere i figli a letto. La qualità della sua vita diminuì a ogni livello. Era sempre stanca, e finì per sentirsi logora e del tutto priva di energie.

Le 7 regole si concentrano su principi intramontabili e universali di efficacia personale, interpersonale, manageriale e organizzativa. Eccoli elencati di seguito:

1. Il principio dell'apprendimento continuo, ovverosia la disciplina che ci guida verso i valori in cui crediamo. Si tratta di un principio fondamentale nel mondo di oggi; è parte integrante di ciò che ci permette di avere il controllo delle nostre relazioni e di sentirci realizzati nel lavoro. La tecnologia si modifica di continuo e molti di noi si ritroveranno a lavorare in oltre cinque settori diversi prima di arrivare all'età della pensione. Volete forse rimanere indietro?

Questo significa apprendere. Improvvisamente capisci qualcosa che hai saputo per tutta la vita, ma sotto una luce diversa.

DORIS LESSING

2. Il principio del servizio, cioè del donarsi agli altri, dell'aiutare altre persone nel loro ambiente.

Mettersi al servizio degli altri è bello, ma solo se viene fatto con gioia, con il cuore e con la mente libera.

PEARL S. BUCK

3. Il principio dell'ottimismo, ovverosia dell'emanare energia positiva evitando i quattro "cancro emozionali" (criticare, lamentarsi, confrontare e mettersi in competizione).

Il punto di vivere, e di essere ottimisti, è essere abbastanza folli da pensare che il meglio debba ancora venire.

PETER USTINOV

4. Il principio dell'affermazione altrui, ovverosia il trattare gli altri come individui proattivi dotati di un grande potenziale.

Trattate le persone come se fossero quello che dovrebbero essere, e le aiuterete a diventare quello che sono capaci di essere.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

5. Il principio dell'equilibrio, cioè la capacità di riconoscere i propri ruoli e di dedicare adeguate quantità di tempo a tutte le dimensioni importanti della nostra vita. Il successo in un'area non può essere usato per compensare la trascuratezza o il fallimento in altre.

Ognuno di noi è una casa con quattro stanze: quella fisica, quella mentale, quella emotiva e quella spirituale. A meno che non entriamo in ogni stanza tutti i giorni, anche solo per aerare l'ambiente, non siamo persone complete.

RUMER GODDEN

6. Il principio della spontaneità e della serendipità, cioè la capacità di vivere con un senso di avventura, entusiasmo e continua riscoperta invece di cercare sempre un lato serio in qualcosa che non ce l'ha.

L'essenza del piacere è la spontaneità.

GERMAINE GREER

7. Il principio di un autorinnovamento e auto-miglioramento coerente nelle quattro dimensioni della vita: fisica, spirituale, mentale e socio-emozionale.

Questo è l'unico investimento veramente potente che possiamo fare nella nostra vita, un investimento su noi stessi, sull'unico strumento che abbiamo per destreggiarci nella vita e dare il nostro contributo.

STEPHEN R. COVEY

Elencate cinque principi che influenzano la vostra vita ogni giorno. È un'influenza positiva o negativa?

1. _____
