

# Vær proaktiv og lyttende

Udviklingskonsulent holdt tirsdag foredrag for midtjyske erhvervsfolk om at skabe vinderkultur ud fra »De 7 gode vaner«

Af **Brian Kjær Andersen** bri@herningfolkeblad.dk

For godt 25 år siden skrev lederskabs- og familieeksperten Stephen Covey bogen »De 7 gode vaner«, som for mange er blevet de vises sten, når det handler om personlig effektivitet og tilgangen til at udløse det fulde potentiale i en virksomhed.

Gennem årene er bogen solgt i over 30 millioner eksemplarer, udgivet på 40 sprog, og »De 7 gode vaner« er stadig en bestseller.

Midtjyske erhvervsfolk fik tirsdag en opdateret tilgang til, hvorfor den nu afdøde amerikaners råd fortsat giver mening. Til foredragsrækken »Tidlig Tirsdag« hos Mediehuset Herning Folkeblad gav Rie Dalsgaard, som er udviklingskonsulent og partner i konsulenthuset FranklinCovey, en introduktion til »De 7 gode vaner«.

- I virkeligheden vil jeg påstå, at bogen er endnu mere relevant i dag end for 25 år siden, da han skrev den. For vores verden har forandret sig gevaldigt, så det er blevet endnu mere vigtigt, at vi har styr på selvledelse og personlig effektivitet og effektivitet sammen med andre, sagde hun.

## Den personlige sejr

FranklinCovey rådgiver virksomheder til, hvordan de kan skabe vinderkultur og øget effektivitet gennem Stephen Coveys syv vaner.

Rie Dalsgaard forklarede de 85 fremmødte erhvervsfolk i Herning, at man bedst kan forstå

»De 7 gode vaner« ved at se vanerne i to separate lag. De første tre vaner handler om »den personlige sejr«, hvor man skal kigge på sin egen effektivitet og måde at arbejde og tænke på.

- Det er en rejse, hvor vi går fra reaktiv adfærd til at tænke proaktivt. I stedet for at fokusere på, at det er de andres skyld, hvis ikke tingene lykkes, så ser vi på, at det er os selv, der har ansvaret. Det er en bevægelse imod at blive uafhængig og sige: »Jeg har et valg«, fremhævede Rie Dalsgaard.

Det er også i faser omkring den personlige sejr, at man ifølge »De 7 gode vaner« skal gå ind og formulere en klar strategi for, hvad man vil opnå og hvordan. Det kan med fordel bruges både på arbejdspladsen og i familielivet. Herfra skal man finde vejen til at føre sin strategi ud i livet - og sortere de ting fra, som ikke er vigtige.

## Den fælles sejr

Sideløbende med de personlige vaner findes det, Stephen Covey kalder de fælles vaner.

Her arbejder man med, hvordan man opnår succes i fæl-

lesskab med andre, og det gælder både kolleger, kunder og samarbejdspartnere. Et helt centralt punkt er her, at man arbejder på at blive bedre til at lytte til og forstå dem, man er omgivet af.

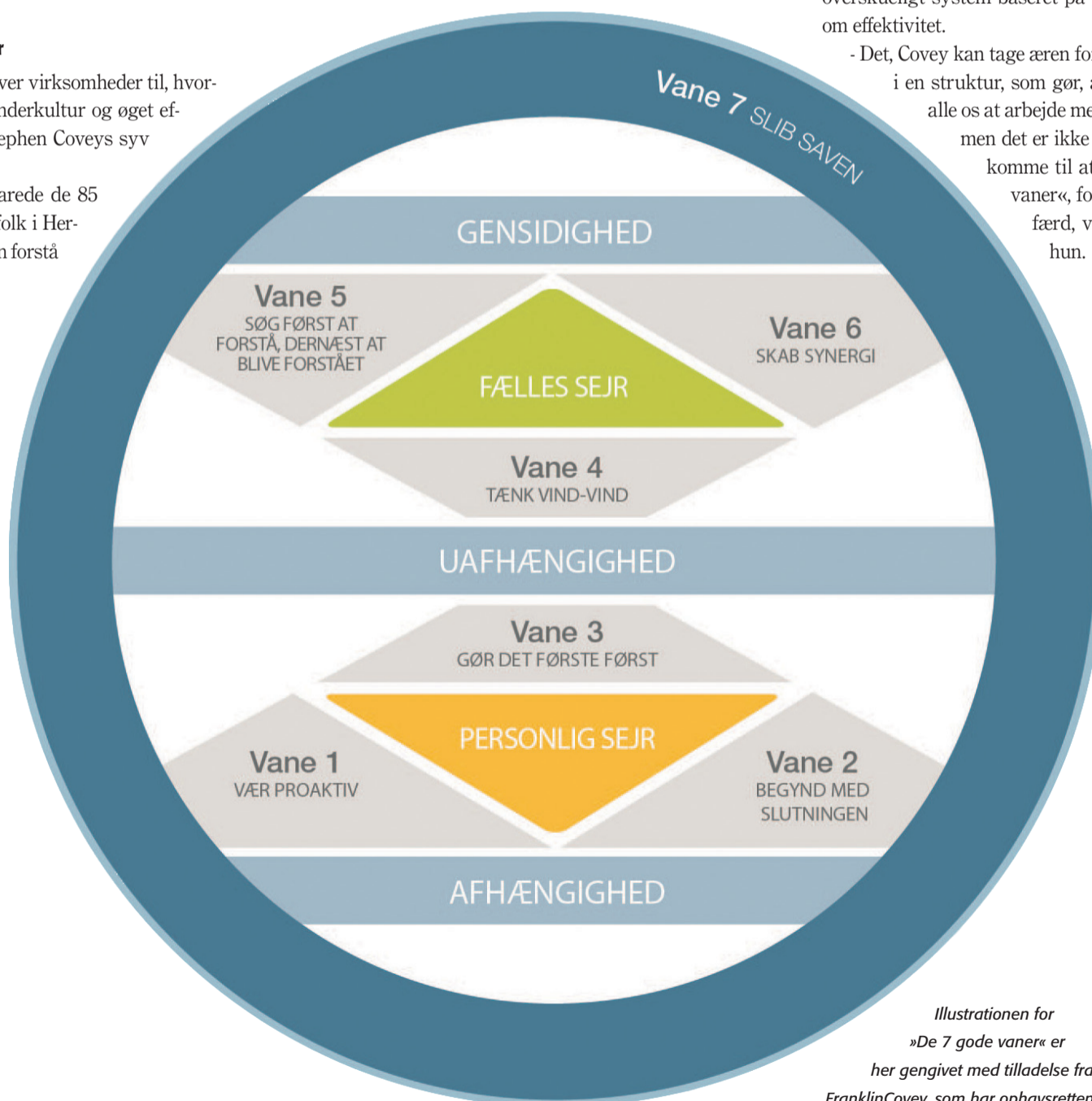
De centrale begreber er vigtigheden af at søge at forstå modparten og først derefter selv blive forstået. Påstanden er, at man kan blive belønnet med et bedre slutprodukt ved at søge fælles synergier.

- Det handler om at skabe balance mellem mod og hensynsfuldhed. Det kræver mod at få sagt, hvad man gerne selv vil opnå, og det kræver hensynsfuldhed og mod at lytte til, hvad modparten gerne vil opnå. Man skal tro på, at begge parter kan få opfyldt det, de gerne vil have, forklarede Rie Dalsgaard.

Den syvende og sidste af Coveys gode vaner - »Slib saven« - er i oversigten hos konsulenthuset FranklinCovey tegnet rundt om de seks andre. Den handler om, at vi generelt skal holde os skarpe, både når det gælder krop, hjerte, hjerne og sjæl.

Rie Dalsgaard opsummerede, at »De 7 gode vaner« for så vidt ikke er nogen ny opfindelse, men nærmere et overskueligt system baseret på universelle principper om effektivitet.

- Det, Covey kan tage æren for, er, at han har sat det i en struktur, som gør, at det er nemmere for alle os at arbejde med. Modellen er simpel, men det er ikke nødvendigvis nemt at komme til at efterleve »De 7 gode vaner«, fordi det er vaner og adfærd, vi taler om, pointerede hun.



Illustrationen for »De 7 gode vaner« er her gengivet med tilladelse fra FranklinCovey, som har ophavsretten.