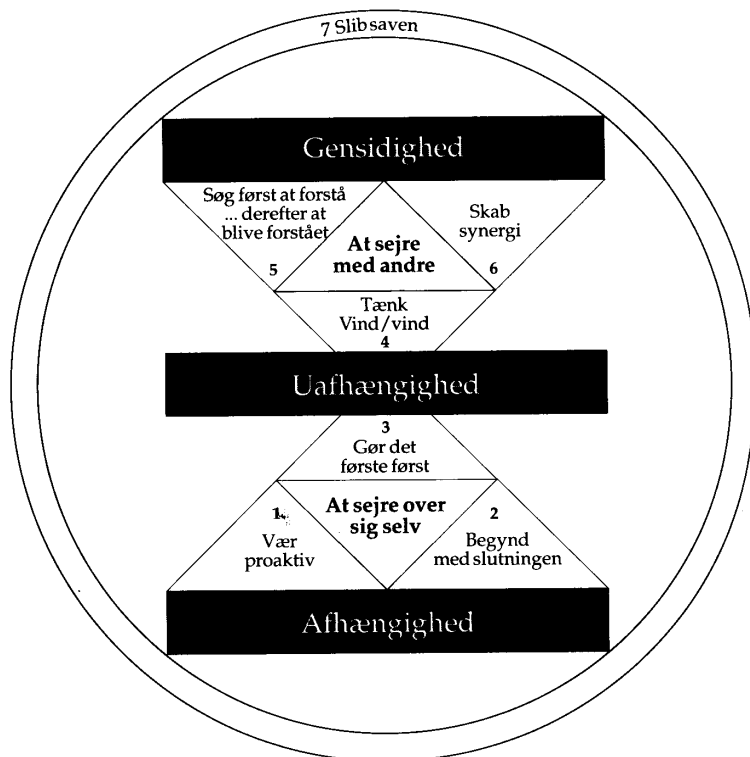


Stephen R. Covey  
(2006)

# 7 GODE VANER



## DEL 1: PARADIGMER OG PRINCIPPER

Man kan tale om to former for etik, nemlig (1) karakteretik og (2) handlingsetik.

Karakteretikken viser os, at der er helt basale principper for at leve et effektivt liv, og at mennesker kun kan opleve sand succes og vedvarende lykke, hvis de lærer og indpasser disse principper i deres karakter.

Handlingsetikken er af nyere dato. Succes er i højere grad blevet til en funktion af personligheden, af den offentlige fremtræden, af attituder og optræden, dvs. de færdigheder og teknikker, som smører det menneskelige samspil. "Smil til verden, og den smiler til dig". "Du kan, hvad du vil" - det er nogle af handlingsetikkens slagord.

At ændre indstilling og optræden betyder ikke så meget i det lange løb, hvis vi ikke samtidig undersøger det grundlæggende paradigme, som denne indstilling og optræden bygger på.

Vi er tilbøjelige til at tro, at virkeligheden er, som den er - og at vi er objektive. Men det er ikke rigtigt. Vi ser ikke verden, som den er - men som vi er - eller rettere som vi er blevet betinget til at se den.

Jo mere vi ved om vore grundlæggende paradigmer, kort over tilværelsen og antagelser - og i hvor høj grad vi påvirkes af vor erfaring - desto nemmere kan vi tage ansvaret for disse paradigmer.

Hvis vi blot vil skabe relativt betydningsløse ændringer i vort liv, er det sikkert rigtigt at rette focus mod vore attituder og vor optræden. Men hvis vi skal skabe væsentlige og kvalitative ændringer, så må vi arbejde vore grundlæggende paradigmer.

Vi kan ikke forandre vor måde at se på uden samtidig at ændre vor måde at være på. Og omvendt.

Paradigmer er magtfulde, fordi de giver os den linse, som vi ser verden igennem. Et paradigmeskift er derfor det eneste, der kan resultere i en kvalitativ forandring.

I bund og grund er vor karakter lig med summen af vore vaner. Vaner er magtfulde faktorer i vort liv. Vi vil definere vaner som den samlede sum af

- viden
- kunnen
- vilje.

Ved at arbejde med viden, kunnen og vilje kan vi opnå et gennembrud til nye niveauer af personlig og menneskelig effektivitet.

At skabe effekt ligger i balancen - den balance, bogen kalder P/PE-balancen. P står for produktionen af de ønskede resultater og PE står for produktionsevnen, det aktiv eller den evne, der kan fremstille guldæggene.

## DEL 2: AT SEJRE OVER SIG SELV

### VANE 1: VÆR PROAKTIV

Der er almindeligvis 3 sociale kort, der bruges til at beskrive menneskets adfærd - 3 teorier om determinisme, som er alment accepterede. Genetisk determinisme skyder skylden på dine bedsteforældre. Psykisk determinisme giver grundlæggende dine forældre skylden. Og så er der omverdensdeterminismen, som lægger skylden på din chef, din kone, din umulige søn eller...

Hver eneste af disse kort er baseret på den teori om påvirkning og reaktion, som Pavlov beviste med sine hunde. Men hvor rigtigt og hvor hensigtsmæssigt tror du, at disse kort beskriver dit territorium?

Frankl opdagede et fundamentalt princip om menneskets natur: Mellem påvirkning, stimulus og reaktion har mennesket sin frihed til at vælge. Det er en frihed, der bl.a. drejer sig om selvbevidsthed, forestillingssevne, samvittighed og en uafhængig vilje.

Proaktiv betyder, at vi som mennesker er ansvarlige for vore egne liv. Vi har initiativet og vi har ansvaret for at få tingene til at ske.

Gandhi sagde: "De kan ikke tage sin selvrespekt fra dig - med mindre du selv giver den til dem".

Først når en person kan sige inderligt og ærligt: "Jeg er, hvem jeg er i dag, som et resultat af de valg, jeg traf i går, kan han også sige: Jeg vælger en anden vej".

Vor grundlæggende natur er at bruge os selv - ikke at blive brugt af andre. Det betyder, at man vedkender sig sit ansvar for at få tingene til at ske.

Efterhånden som du studerer de seks andre vaner, så vil du opdage, at de alle sammen er afhængige af dine proaktive muskler.

Det reaktive sprog kommer fra det deterministiske paradigme: Jeg er ikke selv i stand til at vælge - jeg er ikke ansvarlig. Det reaktive sprog har en tendens til at blive en selvopfyldende profeti.

Proaktive mennesker fokuserer deres indsats på deres indflydelsessfære. De arbejder med de ting, de kan gøre noget ved! Reaktive mennesker fokuserer derimod deres energi på deres interessesfære. De fokuserer på andre menneskers svagheder, på omverdenens problemer eller på omstændigheder, der er uden for deres egen kontrol. Denne focus resulterer let i en anklagende attitude, i at skyde skylden på andre.

Uanset om problemet er direkte, indirekte eller uden for vor kontrol, så har vi i vore hænder det første skridt mod en løsning.

Det er en personlig inspiration, når det går op for én at man kan påvirke omstændighederne gennem den måde, man vælger at møde dem på.

At have eller at være. Hver gang jeg siger eller tænker, at problemet er derude, så er det selve tanken, der er problemet.

Den mest positive metode til at forbedre min egen situation er at arbejde med mig selv på det at: være.

Prøv din proaktivitet af: Prøv det i dit ægteskab, på jobbet, i familien og blandt vennerne. Lad være med at diskutere andre menneskers svagheder. Lad være med at diskutere dine egne. Hvis du laver fejl, så indrøm dem, ret fejlen, lær af den - øjeblikkeligt! Undgå at komme ind i en beskyldende og anklagende holdning. Arbejd med de ting, som du har kontrol over. Arbejd med dig selv. Prøv at være.

Hvis du begynder at sige eller tro, at problemet er derude, så skal du stoppe øjeblikkeligt. Det er selve den tanke, der er problemet\*!

## VANE 2: BEGYND MED SLUTNINGEN

At begynde med slutningen baserer sig på princippet om, at alle ting skabes to gange. Der er den første skabelse, som er ren mental, og så er der den anden, som er fysisk. Hvis du vil have, at dine børn skal blive ansvarlige og selvdisciplinerede, så skal du have dette billede klart for dig hver dag (den første, mentale skabelse) i dit samkvem med børnene (den anden, fysiske skabelse).

Hvis vi ikke udvikler vore egen opmærksomhed og tager ansvaret for vore første, mentale skabelser, så overlader vi valget til andre mennesker!

Peter Drucker og Warren Bennis siger, at "management er at gøre tingene rigtigt - leadership er at finde de rigtige ting at gøre". Management er hurtigt og effektivt at klatre op ad rangstigen, mens lederskab bestemmer, hvilken karrieremur, stigen skal stå op ad.

Ved at begynde med slutningen må jeg angribe min egen rolle som far eller rollen som leder eller mine andre roller med klare værdier og retningslinier. Det betyder også, at jeg skal begynde hver dag med disse værdier i mit hoved. Jeg kan handle med integritet, og jeg behøver ikke at reagere emotionelt på følelser eller eksterne omstændigheder. Jeg kan være ægte proaktiv og værdidrevet, fordi mine værdier er klare.

Uanset, hvad der ligger i dit livs centrum, så vil det være kilden til din sikkerhed, målrettethed, visdom og kraft. Sikkerhed repræsenterer din følelse af eget værd, din identitet. Målrettethed er din retning i livet. Visdom er dit livsperspektiv. Og kraft er din evne og formåen til handling.

Ved at bygge dit liv på et center af tidløse, uforgængelige principper, så skaber du et fundamentalt paradigme for et effektivt liv. Et paradigme er som et par briller: Det påvirker den måde, du ser alting på i livet.

Som proaktive mennesker kan vi begynde at udtrykke, hvad vi ønsker at være og gøre i livet. Vi kan skrive en personlig hensigtserklæring - en personlig grundlov. Ved at skrive din egen hensigtserklæring skaber du et kompas, som altid viser vejen at gå.

Personligt lederskab er ikke en enkeltstående begivenhed. Det er langt snarere den fortsatte proces med at holde fast på visionen og værdierne og indrette sit liv til at være i overensstemmelse med disse altafgørende kriterier.

Et af hovedproblemerne, der opstår, når folk arbejder på at blive mere effektive i livet, er, at de ikke tænker bredt nok. En måde til at gøre sin hensigtserklæring mere balanceret og lettere at arbejde med, er at bryde den ned i specifikke roller eller områder i sit liv. Roller og mål giver struktur og organiseret retning på den personlige hensigtserklæring.

Hensigtserklæringer er også vigtige for succesrige organisationer. En organisations hensigtserklæring - en, der virkelig reflekterer de dybe fælles værdier og visioner af alle i organisationen - skaber stor enhedsfølelse og en vældig forpligtelse.

### VANE 3: GØR DET FØRSTE FØRST

Den menneskelige vilje er en forbløffende egenskab. Gang på gang har vi set den vinde - på trods af at alle odds var imod. Men den rigtige kraft kommer fra, at man lærer, hvordan man bruger evnen i hver eneste daglige beslutning.

Effektiv ledelse er at gøre de rigtige ting først. Selvstyring er disciplin; at sikre at tingene bliver gjort.

Se på figuren på næste side. Effektive mennesker holder sig væk fra kvadrant III og IV, fordi - uanset om de haster eller ej - så er opgaverne ikke vigtige. Effektive mennesker forsøger at indskrænke kvadrant I til det mindst mulige for at kunne tilbringe mere tid i kvadrant II. Kvadrant II er hjertet i effektiv, personlig styring.

Effektive mennesker er ikke problemorienterede, de er mulighedsorienterede. De fodrer deres muligheder og udsulter problemerne.

I tidsstyring taler man om Paretos princip - eller 80/20-reglen: 80% af resultaterne kommer fra 20% af indsatsen!

I begyndelsen er det eneste sted at finde tid til kvadrant II-opgaver i kvadrant III og IV.

Man skal være proaktiv for at arbejde i kvadrant II fordi alt arbejdet i kvadrant I og III forsøger at stjæle din tid. Hvis du skal kunne sige "JA" til vigtige opgaver i kvadrant II, så skal du lære at sige "NEJ" til andre handlinger - ofte endda til opgaver, som synes at haste yderst meget.

Tidsstyringsmatrice:

	HASTER	HASTER IKKE
VIGTIGT	<b>FELT-I-AKTIVITETER:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kriser</li> <li>• Presserende problemer</li> <li>• Tidsfrister</li> <li>• Udløbsfrister</li> </ul>	<b>FELT-II-AKTIVITETER:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Forebyggelse</li> <li>• PE-aktiviteter</li> <li>• Opbygning af venskaber</li> <li>• Opsøgning af nye muligheder</li> <li>• Planlægning, afslapning</li> </ul>
U-VIGTIGT	<b>FELT-III-AKTIVITETER:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afbrydelser</li> <li>• Uventede besøg</li> <li>• En del post</li> <li>• Mange møder</li> <li>• Kommende, presserende probl.</li> <li>• Populære aktiviteter</li> </ul>	<b>FELT-IV-AKTIVITETER:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trivialiteter</li> <li>• Hårdt arbejde</li> <li>• En del post</li> <li>• Mange telefonsamtaler</li> <li>• Tidsspilde</li> <li>• Behagelige aktiviteter</li> </ul>

Målsætningen med kvadrant II-styring er at styre vore liv effektivt - fra et center af sunde principper, fra en grundig viden om vor personlige hensigtserklæring med focus på det vigtige såvel som på det, der haster.

Det kræver planlægning. Og her gælder det, at en uge-planlægning giver bedre balance og sammenhæng end daglig planlægning.

Nøglen er ikke at prioritere det, der står på din plan - men at planlægge efter det, du prioriterer højst.

At organisere sig selv efter kvadrant II indeholder 4 nøgleaktiviteter, nemlig

1. Identifikation af roller - notér dig de roller, hvor du vil bruge tid og kræfter i den kommende uge
2. Valg af mål. Det næste skridt er at vælge 2-3 vigtige resultater, som du ønsker at opnå i hver af de nævnte roller inden for den næste uge
3. Tidsplanlægning. Tag et samlet kig på hele ugen - med de mål, du har sat dig - og planlæg den tid, du skal bruge for at realisere målene
4. Daglig tilpasning. Der sker altid noget uventet.

Alt, hvad vi præsterer, gør vi gennem delegering - enten til tid eller til andre mennesker. Hvis vi delegerer til tid, tænker vi på effektivitet. Hvis vi delegerer til andre mennesker, tænker vi effekt.

Grundlæggende er der to former for delegering: (1) idiotdelegering og (2) ejerskabsdelegering. Idiotdelegering betyder: "gør dette, på denne måde og fortæl mig så, når du er klar til næste instruks". Ejerskabsdelegering fokuserer på resultatet i stedet for på metoden. Den tillader mennesker at vælge metode og gør dem i stedet ansvarlige for resultatet.

Tillid er den højeste form for menneskelig motivation. Den bringer det bedste frem i folk. Men det tager tid og tålmodighed, og det udelukker ikke nødvendigheden af at træne og udvikle mennesker, så deres

kompetence kan øges i tråd med tilliden. Ejerskabsdelegering er klart til fordel for begge parter - når den udføres rigtigt.

Effektiv delegering er måske den bedste indikator for effektiv ledelse, simpelt hen fordi den er så grundlæggende for både den personlige og for organisationens vækst.

### DEL 3: AT SEJRE SAMMEN MED ANDRE

Ægte gensidighed kan kun bygges på et grundlag af ægte uafhængighed. Sejren over en selv kommer før "at sejre med andre".

Vi kender alle sammen den almindelige, penuniære bankkonto. Men på samme måde har man en følelsernes bankkonto. Den indeholder den beholdning af tillid, som opbygges i et menneskeligt forhold. Hvis man indsætter på kontoen (gennem ærlighed, venlighed, høflighed m..m.) så opbygger man en reserve

Vore varige forhold som ægteskaber, venskaber og jobrelationer kræver konstante indsættelser på følelsernes bankkonto. De fortsatte forventninger stiller konstante krav, som får de gamle indsættelser til at forsvinde.

Og husk, at lette løsninger er blændværk. At opbygge eller reparere et forhold tager tid. Der er ikke nogen nem løsning. Opbygning og reparation af medmenneskelige forhold er en langsigtet investering. Når man skal blive rig gennem opsparing, så skal man blive ved med at spare op. Man må ikke stoppe...

Der er i den forbindelse 6 betydende indsættelser på den følelsesmæssige bankkonto:

1. Forstå den anden. Vi overfører som regel vore egne hensigter på andre menneskers opførsel. Vi skal i stedet forstå på en måde, som vi gerne selv vil blive forstået - og så handle ud fra denne forståelse.
2. Vær opmærksom på små ting. Mennesker er meget følsomme og udsædvanligt tyndhudede indvendig.
3. Man skal overholde sine løfter. Faktisk er der nok ikke noget værre eller noget større udtræk end, når nogen giver et vigtigt løfte til en anden for derefter ikke at opfylde det.
4. Afklaring af forventninger. Årsagen til de fleste vanskeligheder i forholdet mellem mennesker ligger i modstridende eller uklare forventninger om roller og mål. Den rigtige indsætning på kontoen er at gøre forventningerne klare og udtalte - allerede fra starten.
5. Vis personlig integritet. Personlig integritet skaber tillid og er grundlaget for mange former for indsættelser. Integritet er at bringe virkeligheden i overensstemmelse med vore ord - holde løfter og opfylde forventninger. Integritet betyder også, at man undgår kommunikation, som har til hensigt at føre folk bag lyset, er fuld af ondskab eller ligger under et niveau af menneskelig værdighed
6. Giv en ærlig undskyldning, hvis du trækker ud af kontoen. Hvis vi kommer til at gøre et udtræk på følelsernes konto, skal vi give en undskyldning, og den skal være ærlig. Alvorligt mente undskyldninger kan sættes ind på kontoen, mens gentagne undskyldninger, der kan misforstås som useriøse, laver udtræk.

Med paradigmet om "følelsernes bankkonto" i hovedet er vi klar til at bevæge os ind i vanerne om "at sejre med andre", at kunne få succes i samarbejdet med andre.

### VANE 4: TÆNK VIND/VIND

Der er 6 paradigmer for menneskeligt samspil, nemlig

1. Vind/vind. Det er en sindstilstand, som konstant søger gensidige fordele i alle menneskelige samspilsrelationer. Vind/vind baserer sig på, at der er nok til os alle. At en persons succes ikke bliver opnået på bekostning af eller ved at udelukke andres succes.
2. Vind/tab. Altså: Hvis jeg vinder, så taber du! Som lederstil betyder vind/tab en autoritær indstilling: "Jet vil have det på min måde, du kan ikke få din vilje"

3. Tab/vind. Altså: Jeg taber - du vinder. Bare bliv ved - jeg finder mig i alt. Akkurat som vind/tab så er det en svag position baseret på personlig usikkerhed.
4. Tab/tab. Når 2 vind/tab-personer kommer sammen, så bliver resultatet let til tab/tab. De vil begge tabe. Situationen vil ofte være præget af en sygelig gåen efter den andens tab. Og måske resignerer man så og siger: "Hvis der alligevel ikke er nogen, der vinder, så er det måske slet ikke så galt at være taber..."
5. Vind. Et andet almindeligt alternativ er simpelt hen at tænke "vind". Mennesker med en vind-mentalitet behøver ikke nødvendigvis at ønske, at andre skal tabe noget. Det er sådan set ret ligegyldigt.
6. Vind/vind eller ingen handel. Ingen handel betyder, at hvis vi ikke kan finde en løsning, som er til begge parter tilfredshed, så er vi enige om at være uenige - og så er der ingen handel. Hvis man altid har "ingen handel" som mulighed i sin hjerne, så kan man føle sig fri.

At tænke vind/vind er vanen for lederskab mellem mennesker. Princippet i vind/vind er fundamentalt for succes i alle vore samspilsrelationer, og det omfatter fem gensidige livsdimensioner:

1. Karakter. Der er 3 essentielle karaktertræk, som er nødvendige for at arbejde i et vind/vind-paradigme. Det drejer sig om (1) Integritet (2) modenhed og (3) overflodsmentalitet (altså troen på, at der er rigeligt her i livet til os alle).
2. Menneskelige forhold. Tilliden, følelsernes bankkonto, er baggrunden for vind/vind.
3. Aftaler. I en vind/vind-aftale skal følgende 5 elementer indgå klart og entydigt: (1) Det ønskede resultat, (2) Retningslinier, (3) Ressourcerne, (4) Ansvarligheden og (5) Konsekvenserne.
4. Støttesystemer. I vind/vind kan kun overleve i en organisation, når dens systemer støtter den. Træningssystemet, kommunikationssystemet, budgetteringssystemet, informationssystemet, aflønningssystemet - alle skal være baseret på princippet om vind/vind. Efterhånden som medarbejderne lærer at tænke vind/vind, bliver de i stand til at opstille systemer, som kan skabe og fastholde vind/vind. De kan transformere de unødvendige konkurrencesituationer til samarbejde og de kan kraftigt påvirke effektiviteten ved at udvikle både P og PE.
5. Processer. Man kan kun opnå vind/vind løsninger ved hjælp af vind/vind-processer. Endemål og metode er et og det samme!

## VANE 5: SØG FØRST AT FORSTÅ - DERNÆST AT BLIVE FORSTÅET

Hvis du til fulde forstår den andens mening, så bliver dit eget budskab tydeligere. Dette princip er nøglen til effektiv kommunikation mellem mennesker. Og kommunikation er den vigtigste kunnen i livet.

Hvis du ønsker at være virkelig effektiv i din medmenneskelige kommunikation, skal du opbygge din kunnen som indlevende lytning på din karakter, som skal inspirere til åbenhed og tillid. Og du skal opbygge saldoen på følelsernes bankkonto, så den kan bygge bro mellem to sind.

Når en anden taler, "lytter" vi almindeligvis ud fra fire niveauer: Vi kan (1) ignorere den anden, vi kan (2) øve os i at lade som om, vi kan (3) også udøve selektiv lytning eller vi kan (4) anvende opmærksom lytning. Men meget få af os forstår at udføre det femte niveau, den højeste form for lytning: Lytning med indlevelse.

Lytning med indlevelse går ind i andres referencerammer.

At lytte med indlevelse er risikofyldt. Det kræver en stærk base af sikkerhed at gå ind i en tilbundsgående lytteoplevelse, fordi du åbner dig selv og tillader dig selv at blive påvirket. Du bliver sårbar!

Efterhånden som du lærer at lytte totalt til andre mennesker, vil du opleve en kæmpeforskel i din opfattelse. Du vil begynde at sætte pris på den værdi der ligger i forskellen, når mennesker virkelig forsøger at samarbejde i gensidig tillid.

Søg først at forstå - derefter at blive forstået. At vide hvordan man bliver forstået er anden halvdel af vane 5 - og er lige så kritisk for at opnå vind/vind-løsninger.

Vi har tidligere defineret modenhed som balancen mellem mod og omtanke. At søge at forstå kræver omtanke og hensyn; at søge at blive forstået kræver mod. Vind/vind kræver lige store dele af hver.

De gamle grækere talte om ethos, pathos og logos. Ethos er din personlige troværdighed. Pathos er den empatiske side af dig. Og logs er logikken - den ræsonnerende. Men læg mærke til den afgørende rækkefølge: Ethos, Pathos og Logos. De fleste mennesker går direkte til logos (venstrehjernens logik), når de skal præsentere noget. De forsøger at overbevise andre om værdien af denne logik uden først at have taget ethos og pathos i betragtning.

## VANE 6: SKAB SYNERGI

Når man forstår det rigtigt, er synergi den højeste form for aktivitet i livet - det er prøvestenen for og manifestationen af alle de andre vaner lagt sammen.

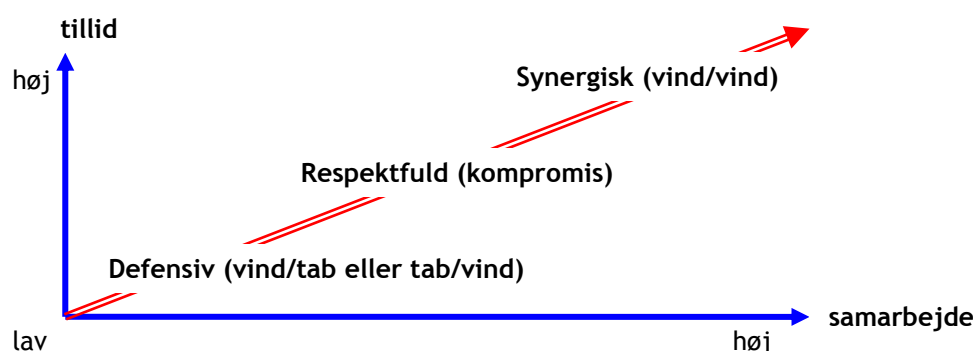
Alle de vaner, vi allerede har afdækket, forbereder os på at kunne skabe miraklet: Synergi. Synergi er, når helheden er større end summen af enkeltdelene. Når  $2+2 = 5$  (mindst!!).

Når man kommunikerer med synergi, så åbner man sit sind, sin hjerne og sine udtryksformer for nye muligheder og nye alternativer. Du begynder med troen på, at begge parter vil få større indsigt, og at spændingen ved denne gensidige læring og forståelse vil skabe en drivkraft mod endnu dybere indsigt, læring og udvikling.

Som lærer er Covey overbevist om, at nogle af de bedste undervisningssituationer balancerer på kanten af kaos. Det er tidspunkter, hvor man som lærer eller elev ikke rigtigt ved, hvad der vil ske. I starten er man på sikker grund - og kan derfor være åbne over for hinanden og lytte. Synergi er nærmest, når en gruppe kollektivt bliver enige om at kaste det gamle manuskript ud og sammen skrive et nyt.

Synergi er spændende. Kreativitet er spændende. Det er fantastisk, hvad åbenhed og kommunikation kan skabe. Mulighederne for betydelige landvindinger er så virkelige, at det er værd at løbe den risiko, som en sådan åbenhed indebærer.

### Kommunikationsniveauer:



Den laveste form for kommunikation kommer fra situationer med lav tillid og kan karakteriseres ved forsvarsberedskab, protektionisme og ofte et juridisk sprogbrug.

Mellempositionen er den respektfulde kommunikation. I gensidige situationer laves der et kompromis. At lave et kompromis er som at sige, at  $1 + 1 = 1\frac{1}{2}$ .

Synergi, derimod, betyder at  $1 + 1$  bliver til 8 eller til 16 eller...



Kombinationen af ingredienserne: (1) den høje følelsernes bankkonto, (2) at tænke vind/vind og (3) at søge først at forstå skaber den idéelle grobund for synergi.

Jeg er overbevist om, at nøglen til synergi mellem mennesker ligger i den indre synergi; den synergi, som lever inde i dig selv.

Når et menneske har adgang til både den intuitive, kreative og visuelle højrehjerne og den analytiske, logiske, verbale venstrehjerne, arbejder hele hjernen sammen. Så skabes der psykisk synergi i hjernen.

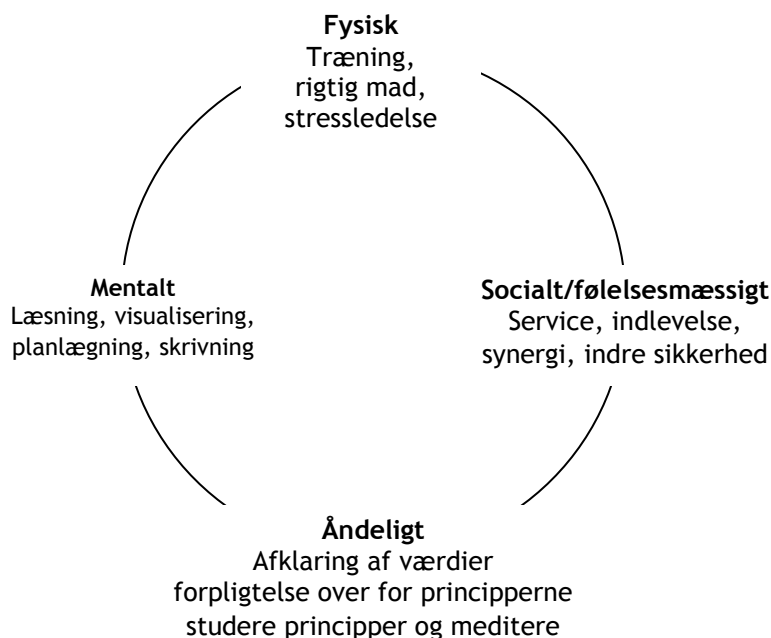
At sætte pris på forskellen er hele grundtanken i synergi. Og nøglen til at værdsætte disse forskelle er at forstå, at alle mennesker ser verden - ikke som den der - men som de er!

## DEL 4: FORNYELSE

### VANE 7: SLIB SAVEN

Slip saven drejer sig om principper for balanceret fornyelse af sig selv. Vane 7 er vedligeholdelsen, repetitionen, gentagelsen, opmærksomheden af og omkring de andre 6 vaner. Det må aldrig blive som med manden, der stod og savede og savede og savede i et træ. Og da har blev spurgt om, hvorfor han ikke sleb sin sav, så den ville save bedre, svarede han: Det har jeg ikke tid til!

Vane 7 er den personlige PE. Det drejer sig om at bevare og forbedre det største aktiv, du ejer - nemlig dig selv. Den fornyer de fire dimensioner i din grundlæggende natur - det fysiske, det åndelige, det mentale og det socialt/følelsesmæssige.



For at være effektive, skal vi vedkende os vigtigheden af at tage os tid til hele tiden at slibe saven i alle fire dimensioner:

1. Den fysiske dimension. Du skal sørge godt for din krop - få den rigtige ernæring, få tilstrækkelig søvn og afslapning og motionere regelmæssigt. Et godt motionsprogram udvikler din krop på tre områder: (1) udholdenhed, (2) fleksibilitet og (3) styrke. Grundtanken i den fysiske dimension er at slibe saven, at træne kroppen regelmæssigt på en måde, som vil bevare og udbygge vor kapacitet for arbejde, omstillingsevne og fornøjelse. Og husk, at når du øger din fysiske styrke, så øger du samtidig også din psykiske.
2. Den åndelige dimension. Ved at forny din åndelige dimension øges kraften af dit lederskab over dit liv. Når vi tager os tid til at trække på vort livs lederskabscenter, og hvad livets formål er, så lægger det op til en slags paraply over alt andet. Det er også derfor, at Covey tror på, at en personlig hensigtserklæring er så vigtig.
3. Den mentale dimension. Uddannelse - fortsat uddannelse, en fortsat finpudsning og udvidelse af hjernens kraft - er af væsentlig betydning for vor mentale fornyelse. Det er derfor, at det er så vigtigt at læse bøger og udsætte sig selv for store menneskers tanker. At skrive er en anden måde at holde sin mentale sav skarp på. Organisering og planlægning repræsenterer andre former for mental fornyelse. Ligesom visualisering gør det.
4. Den sociale/følelsesmæssige dimension. Fornyelse af vor sociale/følelsesmæssige dimension kræver, at man øver sig.

De fleste mennesker er en funktion af det sociale spejl. De er præget af meninger, opfattelser og paradigmer af de mennesker, der er omkring dem.

Goethe lærte os: "Behandl en mand, som han er, og han vil vedblive at være, som han er. Behandl en mand, som han kan og burde være, og han vil blive, som han kan og burde være".

Balanceret fornyelse er synergisk optimalt. De ting, som du gør for at slibe saven i en af dimensionerne, kan have en positiv påvirkning på de andre, fordi de hænger så tæt sammen.

Fornyelse er princippet - og processen - som giver os styrke til at bevæge os opad i en spiral af vækst og forandring, af konstant forbedring.

Emerson: "Det, vi bliver ved med at gøre, bliver lettere at gøre - ikke fordi handlingernes natur har ændret sig, men fordi vor evne til at gøre det, er øget." Ved at bygge sit liv på et center for korrekte principper og ved at skabe balanceret fokus på at gøre og udvikle sin evne til at gøre, får man kræfter til at skabe effektive, nyttige og fredfyldte liv ...både for sig selv og for sine efterkommere!

