Punti essenziali

- Pensa a sviluppare il carattere, non la personalità.
- Tu sei quel che fai d'abitudine, perciò adotta delle abitudini produttive.
- L'eccellenza è questione di abitudine, non di attitudine.
- Tu sei libero in quanto puoi determinare la tua risposta alle circostanze.
- Adotta dei principi sani – integrità, dignità, qualità, senso di servizio, pazienza, perseveranza, premura, coraggio – e impegnati a vivere in base a essi.
- Scrivi una dichiarazione d'intenti per chiarire i tuoi principi e stabilire i tuoi obiettivi.
- Pensa a che cosa vuoi che le persone dicano di te al tuo funerale, e cerca di esserne degno.
- Costruisci relazioni basate sulla fiducia.
- Cerca un equilibrio nell'attenzione che dai ai diversi ruoli che assumi. Organizza il tempo in modo da badare in modo equo a tutte le tue relazioni e responsabilità.
- Prendi atto che hai il potere di migliorare le tue abitudini e la tua vita.

Che cosa si apprende
Con questo riassunto, imparerai:

1) I sette approcci che le persone di successo usano per riuscire appieno in quel che fanno,

2) Come costruire un carattere e dare forma alla tua vita in modo volontario.

Riassunto

Sette regole

Le sette regole di una persona di successo sono:

1. Prendere l'iniziativa. "Proattività."
2. Concentrarsi sugli obiettivi. "Iniziare con la fine in mente."
3. Stabilire priorità. "Prima le cose importanti."
4. Sentire di aver vinto solo quando vincono gli altri. "Vantaggi per tutti."
5. Comunicare. "Cerca prima di capire, poi di farti capire."
6. Cooperare. "Sinergia."
7. Riflettere sulle proprie mancanze e colmarle. "Affila la sega."

Molta della letteratura sulle aziende di successo negli ultimi decenni si concentra sull'idea di sviluppare una buona personalità. È un'enfasi fuori luogo. È più importante e costruttivo sviluppare un buon carattere. La tua personalità emergerà naturalmente laddove il tuo carattere è ben radicato e ha preso forma grazie a dei solidi principi. Costringerti a esibire una personalità incoerente rispetto al tuo carattere è lo stesso che portare una maschera. È illusorio, manipolatorio e, alla fine dei conti, distruttivo.

Per sviluppare un carattere solido serve un paradigma solido; un nuovo modo, ben fondato, di vedere le cose. Prima che la teoria dei germi fissasse un nuovo paradigma, per esempio, i chirurghi non si lavavano le mani. I loro pazienti morivano d'infezione, e nessuno capiva il perché. Le sale operatorie sterili furono il risultato di un nuovo paradigma, un nuovo modo di vedere la malattia.

Oggigiorno molte persone seguono un paradigma deterministico: pensano che il loro corredo genetico stabilisca come agiranno, o che gli sbagli dei loro genitori abbiano inficiato le loro possibilità e li abbiano plasmati irrimediabilmente, o che il loro ambiente o le loro esperienze abbiano ridotto la loro libertà di cambiare. In realtà, il determinismo è un paradigma. Per forgiare un carattere forte, abbandona il determinismo e abbraccia un paradigma di libertà. Questo nuovo paradigma ti permette di vedere che puoi cambiare, che il carattere è un'abitudine e che un'abitudine si compone di ciò che fai ripetutamente. Se agisci ripetutamente in modi nuovi, potrai dar forma a un carattere nuovo e migliore.

Certi principi e valori fondamentali rendono le persone più efficaci in ciò che fanno. Si tratta di correttezza, integrità, onestà, dignità e senso del valore umani, eccellenza, spirito di servizio, pazienza, perseveranza, attenzione, premura, coraggio, incoraggiamento, e un atteggiamento possibilista che sa riconoscere la presenza di un potenziale senza confini. La persona il cui carattere cresce in base a questi principi classici è un leader che, giunto alla padronanza di sé stesso o sé stessa, è in grado di ispirare e aiutare gli altri. Il carattere è un'abitudine. Come ha detto Aristotele, siamo ciò che facciamo d'abitudine.

Per fare un'abitudine dell'azione fondata su questi principi devi:

- **Sapere** – Capire che cosa vuoi fare e perché.
- **Sviluppare abilità** – Diventare capace di farlo.
- **Desiderare** – Devi volerlo fare ed esservi disposto.

Il lavoro più importante è quello interiore. Quando padroneggi il tuo sé interiore, padroneggerai anche ciò che ne sta al di fuori. In molti si concentrano, sbagliando, sulla produzione, sul fare una misurabile e sensibile differenza nel mondo esterno. E trascurano la capacità di produzione, la fonte di quella forza che rende possibile la produzione stessa. Sono come quel tale che corre per diverse ore al giorno e si vanta di tutti gli anni di vita in più che ha guadagnato, ma che non fa caso a come sta passando tutto questo tempo extra a correre. Magari vivrà davvero qualche anno in più, ma non ci farà niente, e quel tempo che trascorre a correre sarebbe forse meglio speso a coltivare un rapporto più profondo con sua moglie, la sua famiglia e i suoi amici.

Regola 1: Proattività

Le persone di successo prendono l'iniziativa. Sono proattive. Non si pongono dei limiti che impediscano loro di agire. Riconoscono di avere la libertà di determinare il carattere che avranno perché possono decidere come agire. Potrebbero non essere in grado di controllare le circostanze, ma possono decidere se usarle o venirne abusati. Vivono secondo i "principi della visione personale."

Victor Frankl fu prigioniero in un campo di concentramento nazista. Tutta la sua famiglia, eccetto una sorella, era morta nei campi. Per quanto orrende fossero queste circostanze, Frankl seppe riconoscere di essere libero perché poteva decidere come avrebbe pensato e agito in mezzo a un tale orrore. Anche da prigioniero che moriva di fame, vide sé stesso mentre teneva lezioni in un'aula, raccontando agli studenti l'orrore che ha vissuto e che cosa ne ha appreso.

La sua disciplina mentale lo rese più forte delle guardie del campo. Seppe ispirare i suoi compagni di prigionia e persino alcune delle guardie. Frankl era proattivo. Prese l'iniziativa e accettò la responsabilità del proprio destino. Riconobbe che esso dipendeva dalle sue decisioni. Non aveva il potere di andarsene dal campo, ma aveva quello di padroneggiarlo.

Inizia a essere proattivo parlando la lingua dell'iniziativa e della responsabilità:

- No, non posso farci niente – ma consideriamo qualche possibilità.
- No, il problema sono io – ma posso cambiare me stesso.
- No, mi mette con le spalle al muro – ma posso scegliere quanto farmene impressionare.
- No, non posso o devo – ma deciderò e sceglierò io.

Le persone proattive operano nel regno del possibile. Vedono che cosa possono fare e lo fanno. Prendendosi la responsabilità e agendo, espandono il regno del possibile. Si rinforzano col tempo.

Diventano in grado di fare sempre di più. Iniziano dedicandosi a cambiare una cosa all'interno di loro stessi e alla fine sapranno cambiare il mondo attorno a loro.

Regola 2: Iniziare con la fine in mente

Pensa bene ai tuoi obiettivi. Molte persone trascorrono una vita intera a inseguire un obiettivo che si dimostra privo di significato, insoddisfacente o distruttivo. Li puoi vedere sulle copertine dei settimanali, ricchi, famosi, distrutti dalle droghe o col matrimonio in pezzi. Gli obiettivi che volevano sono potere, denaro e fama e li hanno ottenuti, ma a che prezzo? L'efficacia non consiste solo nel raggiungere un obiettivo ma piuttosto nel conseguire quello giusto. Immaginati seduto in fondo alla stanza durante il tuo stesso funerale. Immagina quel che le persone potrebbero sinceramente dire di te sulla base di come sei adesso. Ti piace quel che senti? È così che vuoi essere ricordato? Se la risposta è "no", cambialo. Stabilisci una "leadership personale".

Comincia scrivendo una dichiarazione d'intenti in cui siano esposti i tuoi obiettivi e descritto il tipo di persona che vuoi essere. Pensa bene a questa dichiarazione d'intenti. Esamina te stesso. Vediti per come sei davvero. Sei autocentrato? Uno stacanovista? Assetato di denaro? Decidi quel che vuoi cambiare e che cosa vuoi diventare. Scrivi la dichiarazione. Prendi un impegno con te stesso e mantienilo.

Regola 3: Prima le cose importanti

Hai il potere di cambiare chi sei, ma questo comporta cambiare come agisci. Non lasciare che le tue massime priorità cedano il passo alle minime. Molte persone passano il tempo a reagire a circostanze urgenti e a emergenze, e non si sforzano nel modo dovuto di sviluppare la capacità di prevenirle, di esercitare della "gestione personale". Confondono ciò che è importante con ciò che è urgente. Le cose urgenti sono facili da vedere, quelle importanti più difficili. Concentrati sulla pianificazione, evitando i vicoli ciechi, sviluppando relazioni, coltivando opportunità e concedendoti un adeguato livello di svaghi. Non pensare a incastrare un mucchio di impegni nella tua agenda; piuttosto assicurati di dedicare il giusto tempo alle cose importanti. Pensa ai tuoi vari ruoli, quello di coniuge, di genitore, di dirigente, o di volontario per la comunità. Per ciascun ruolo alloca il giusto tempo nella tua agenda. Non rubare da una parte per risarcire l'altra; fa' in modo che ogni ruolo riceva quel che gli spetta.

Regola 4: Vantaggi per tutti

Nel matrimonio, nelle aziende e in altre situazioni di relazione, esercita la "leadership interpersonale" per avvantaggiare ambo le parti. Due esiti vantaggiosi sono meglio per tutti; due esiti svantaggiosi mettono tutti in una condizione peggiore. In una relazione in cui c'è chi vince e c'è chi perde una parte è avvantaggiata, ma qualcun altro rimane danneggiato. Le persone di successo si sforzano di avvantaggiare tutti, il che rende conveniente a tutti la cooperazione, perché alla fine di questa tutti staranno meglio. Ogni altro tipo di transazione è distruttiva perché è di danno a qualcuno e, quindi, produce nemici e sentimenti negativi come acrimonia, senso di sconfitta e ostilità. Le persone di successo diventano tali facendosi alleati, non nemici. E una buona alleanza avvantaggia tutti.

Regola 5: Cerca prima di capire, poi di farti capire

La comunicazione è come una strada a due vie. Per creare delle relazioni vantaggiose per tutti, scopri che cosa vuole l'altra parte e che cosa la soddisferebbe. Non credere di saperlo già. Ascolta. Sforzati sempre di capire che cosa vogliono gli altri e di che cosa hanno bisogno prima di iniziare a mettere sul tavolo i tuoi obiettivi. Non fare obiezioni, non battibeccare, non opporti a quel che senti. Ascolta attentamente, e pensaci sopra. Cerca di metterti nei panni degli altri.

I bravi avvocati hanno l'abitudine di scrivere la migliore arringa possibile a favore della controparte: è solo quando hanno colto i migliori argomenti per essa che iniziano ad abbozzare l'arringa per il punto di vista dell'assistito. Questa tattica è altrettanto valida nelle relazioni personali e negli accordi aziendali. Parti sempre dalla comprensione di che cosa vuole e abbisogna la controparte e perché. Poi, quando metti i tuoi obiettivi sul tavolo, mettili in termini che rispondano direttamente agli obiettivi della controparte. Questo modo di agire è conforme ai "principi della comunicazione empatica".

Regola 6: Sinergia

La cooperazione moltiplica la forza del singolo. A dirla tutta, la "cooperazione creativa" potrebbe anche avere più forza della mera somma delle sue parti, come un'arcata riesce a reggere un peso maggiore rispetto a due pilastri: l'arcata moltiplica la forza di entrambi. La parola chiave per denotare questo tipo di relazione è "sinergia", ovvero mettere insieme un intero che è più grande della somma delle sue parti.

Una sinergia efficace dipende dalla comunicazione. Molte persone rendono impossibile la sinergia perché reagiscono in base a dei copioni: non ascoltano, non riflettono né rispondono, mentre invece ascoltano e reagiscono per riflesso. Le loro reazioni possono essere difensive, autoritarie o passive. Potrebbero opporsi o allinearsi – ma non cooperano attivamente. La cooperazione e la comunicazione sono le due gambe con cui si muove una relazione sinergica. Ascolta, rifletti, rispondi, coopera in modo attivo.

Regola 7: Affila la sega

In una vecchia storia, un uomo sta segando un tronco. Il lavoro procede a rilento e l'uomo è stanco; più sega, meno taglia. Ma l'uomo afferma di non poter fermarsi ad affilare la lama perché è troppo occupato a segare! Una sega smussata rende il lavoro faticoso, tedioso e improduttivo. Le persone di successo si prendono il giusto tempo per affilare gli attrezzi, ovvero, fuor di metafora, i loro corpi, anime, menti e cuori. È il momento per "autorinnovarsi".

Le persone di successo si prendono cura del corpo con un programma di esercizi che combini resistenza, flessibilità e forza. Implementare un programma del genere è facile, senza per forza iscriversi a una palestra. Le persone di successo si prendono cura delle loro anime con la preghiera e la meditazione, se hanno inclinazioni religiose: con una spiritualità coi piedi per terra, o magari con la lettura di grande letteratura o l'ascolto di grande musica. Mai trascurare la dimensione spirituale; è lei a darti l'energia per tutti gli altri aspetti della tua vita.

Le riparazioni mentali possono comportare un cambiamento d'abitudini, come quella di guardare la televisione. Guardare la televisione è un incentivo all'assorbimento passivo di valori, atteggiamenti e inclinazioni che annebbiano la mente. Leggi, fa' dei puzzle, dei calcoli, o dedicati a un'attività impegnativa per tenere la mente sveglia, attiva e coinvolta.

Il cuore si riferisce alle emozioni, che dipendono molto dagli altri. Lavora per far crescere il tuo cuore, le tue connessioni emotive e il tuo coinvolgimento con altre persone. Comunica, ascolta, non essere troppo esigente. In tutto ciò che fai, cerca di far sentire meglio gli altri e metti loro al primo posto. Così facendo, ti trasformerai in una persona di successo.

"Questo è il più importante investimento che possiamo fare nella vita – l'investimento su noi stessi, sul solo strumento di cui disponiamo per affrontare la vita e fare la nostra parte."

"Ovviamente, non è facile costruire un carattere di completa integrità e condurre una vita amorevole e di servizio che crei tale unità."

"In effetti, finché non iniziamo a tenere conto di come vediamo noi stessi (e gli altri), saremo incapaci di capire come gli altri si vedono e considerano sé stessi e il loro mondo."

"I principi sono linee guida per la condotta umana che si sono dimostrati valori durevoli e permanenti."

"Nello scegliere la nostra risposta alle circostanze, le influenziamo grandemente."

"Il modo più efficace che io conosca per iniziare con la fine in mente è quello di darsi una dichiarazione d'intenti, una filosofia o un credo personali."

"Incentrando la nostra vita su principi senza tempo e durevoli, creiamo un paradigma fondamentale per una vita efficace."

"Il management *efficace consiste nel mettere le cose importanti al primo posto.."*

"Pensa con efficacia rispetto alle persone, e con efficienza rispetto alle cose."

"Il vero rispetto di sé viene dal dominio di sé."

"La maggior parte delle persone non ascolta per capire; ascolta per replicare."

L'autore

Stephen R. Covey è vicepresidente della Franklin Covey Co., e insegna Vita incentrata sul principi e Leadership incentrata sul principi. Covey è anche il fondatore, ed ex CEO, del Covey Leadership Center. Ha scritto diversi libri. *Le 7 regole per avere successo* è stato un *best seller* per molti anni.