

ОРИГИНАЛ	ПЕРЕВОД
<p data-bbox="225 197 379 226">Main Theme</p> <p data-bbox="225 264 842 517">The 7 Habits provide an incremental, sequential, integrated approach to the development of personal effectiveness moving us progressively from dependence (on others) to independence (taking care of ourselves) to interdependence (looking after others and combining strengths to multiply our individual effectiveness).</p> <p data-bbox="225 555 842 770">The first three habits are the basis for private victories in which we develop the fiber of our own character traits. The second three habits are for public victories, those situations where we work with other people. The final habit improves the effectiveness of our lives in all areas.</p> <p data-bbox="225 808 842 880">The 7 Habits give the ability to work from the inside out to build character of total integrity.</p> <p data-bbox="225 918 552 947">Paradigms and Principles</p> <p data-bbox="225 985 347 1014"><u>Main Idea</u></p> <p data-bbox="225 1052 842 1384">A paradigm is the way we see and understand the world around us. It is a mental map by which we interpret the information we receive. Paradigms hold the key to our own personal interpretation of reality. Principles are guidelines for human behavior that have been proven over time to have enduring, permanent value. Our challenge is to develop paradigms for our own lives that are principle based.</p> <p data-bbox="225 1422 427 1451"><u>Supporting Ideas</u></p> <p data-bbox="225 1489 842 1673">Many individuals who have achieved incredible degrees of outward success find themselves struggling with an inner need for healthy, growing relationships with other people. These are the sorts of problems quick fixes cannot solve.</p> <p data-bbox="225 1711 842 1964">An academic study was recently made on how perceptions were formed, and how the way events are viewed governs behavior. This led to a study of expectancy theory and self-fulfilling prophecies. The study concluded that no matter how much a person works on their attitude, they won't change if they don't change their perceptions.</p> <p data-bbox="225 2002 842 2067">Much of the success literature of the past 50 years has been extremely superficial - filled with social</p>	<p data-bbox="863 197 1034 226">Главная тема</p> <p data-bbox="863 264 1485 622">Книга «7 навыков» содержит в себе поэтапный, последовательный, интегрированный подход к развитию личностной эффективности, способствующий осуществлению постепенного перехода от зависимости (от других людей) к независимости (ответу за свои собственные действия) и далее - к взаимозависимости (ответу за действия других и объединению совместных усилий для преумножения эффективности каждого человека в отдельности).</p> <p data-bbox="863 660 1485 929">Первые три навыка – это основа личных побед, в которых мы задаем фундамент наших черт характера. Еще три необходимы для общественных побед - тех ситуаций, где мы взаимодействуем с другими людьми. Последний навык способствует повышению эффективности нашей жизни во всех ее аспектах.</p> <p data-bbox="863 967 1485 1030">7 навыков позволяют развить способность построения целостности характера изнутри.</p> <p data-bbox="863 1099 1198 1128">Парадигмы и принципы</p> <p data-bbox="863 1167 1054 1196"><u>Основная идея</u></p> <p data-bbox="863 1234 1485 1630">Парадигма – это призма, сквозь которую мы видим и понимаем окружающий мир. Это ментальная карта, которая позволяет нам декодировать воспринимаемую информацию. В парадигмах заключается ключ к нашей собственной интерпретации реальности. Принципы – это ориентиры человеческого поведения, утвержденные с течением времени, и обретшие стойкую, постоянную ценность. Наша задача – разработать парадигмы для собственной жизни, которые бы основывались на принципах.</p> <p data-bbox="863 1668 1150 1697"><u>Дополнительные идеи</u></p> <p data-bbox="863 1736 1485 1933">Многие личности, добившиеся немало внешнего успеха, сталкиваются с внутренними трудностями построения здоровых, перспективных взаимоотношений с окружающими. Такого рода проблемы нельзя решить быстрым путем.</p> <p data-bbox="863 1971 1485 2067">Не так давно проводилось научное исследование на предмет того, каким образом формируется восприятие, и как определяют</p>

image consciousness and quick-fixes. On the other hand, success literature for the previous 150 years focused on the character ethic as the foundation of success - things like integrity, humility, fidelity, justice, patience and the Golden Rule.

The character ethic taught there are basic principles of effective living, and that people can only experience true success and enduring happiness as they integrate those principles into their personal character. After World War I, the basic view of success shifted from the character ethic to the personality ethic. Success became a mere function of personality, public image, attitudes and skills. This involved public relations techniques and positive mental attitude.

Some parts of the personality ethic are clearly manipulative or even deceptive. Sometimes character was acknowledged, but it was not considered fundamental to overall success. While fleeting reference was made to it, the general approach could be described as influence techniques, power strategies, communication skills and positive attitudes.

Perhaps in building upon the foundation of generations before us, we have inadvertently become so focused on the secondary traits that we have forgotten the primary traits at the foundation. To focus on techniques alone is to miss the whole point of why the techniques are useful. In the long run, we cannot be successful if there is no actual foundation for success. It is the cramming approach to getting grades in school. In the final analysis, what we are communicating far more eloquently than anything we say or do. There are some people we trust absolutely because we know their character. Whether they are eloquent or not, or have human relations skills or not, we trust them and work successfully with them.

The seven habits embody many of the fundamental principles of human effectiveness. They represent the internalization of correct principles upon which enduring happiness and success are based. Before studying them, consider the power of a paradigm. A paradigm is like a map. It is not the actual piece of territory but is an explanation or model of a piece of territory.

Everyone carries with them mental maps of two

поведение наблюдаемые события. Это привело к изучению теории вероятности и самореализующихся предсказаний. По результатам исследования был сделан вывод – не имеет значения, насколько тщательно человек работает над собой, изменить себя можно только изменив свое восприятие окружающего мира.

Большинство книг на тему «как преуспеть в жизни» за последние 50 лет отличаются крайней поверхностностью - они сплошь состоят из общепринятых представлений о самопознании и экспресс методов достижения успеха. С другой стороны, подобная литература 200 летней давности берет за основу успеха этику характера - такие качества как честность, скромность, добросовестность, справедливость, терпение и Золотое правило нравственности («относитесь к людям так, как вы хотите, чтобы относились к вам»).

Следование этике характера, согласно этим книгам, является залогом эффективного существования, и только те люди могут добиться реального успеха и стабильного благополучия, которые живут в соответствии с ней. После Первой Мировой Войны, основной спектр видения успеха переместился с этики характера на так называемую этику личности. Успех стал восприниматься лишь как функция личности, общественный имидж, положение в обществе и набор определенных навыков. Сюда же входит освоение техник построения эффективных отношений с людьми и выработка позитивных психологических установок.

Некоторые положения этики личности представляют собой явную манипуляцию или даже обман. Этике характера все же уделяется некоторая значимость, но она не считается основой успеха в целом. Об этом упоминается лишь вскользь, общий же подход характеризуется важностью овладения техниками влияния, властью, навыками успешной коммуникации и позитивным отношением к миру.

Возможно из-за того, что мы выстраивали свои ценности на готовом фундаменте, заложенном предыдущими поколениями, мы невольно стали уделять слишком много внимания второстепенным вещам и совсем забыли о главном, об основе всего. Сосредотачиваться на техниках – значит упускать из виду общий смысл того, с какой целью используются эти техники. Добиться успеха в долгосрочном

types - the way things are and the way things should be. We often assume the way we see things is the way they really are. All our attitudes and behaviors grow out of those assumptions. They also affect the way we interact with other people. In other words, sincere, clear headed people can each see the same thing differently because each person is looking through the unique lens of their own experience.

предприятию, не подготовив для него реальную базу можно, но этот успех будет неустойчив и шаток, подобно знаниям студента, который учится наскоками и лихорадочно зубрит материал в период сессии, пренебрегая регулярными занятиями. В конечном счете, то, что мы есть – говорит о нас намного красноречивее того, что мы говорим или делаем. Есть люди, которым мы полностью доверяем, потому что хорошо знаем их характер. Независимо от того, насколько они красноречивы или умеют ладить с людьми, мы доверяем им и успешно с ними работаем.

«7 навыков» охватывают многие фундаментальные принципы человеческой эффективности. Они представляют собой необходимость принятия истинных принципов, на которых основывается стабильное благополучие и успех. Перед тем, как их изучить, подумайте над силой парадигмы. Парадигма подобна карте. Это не конкретный отрезок территории, но его схематичное объяснение или модель.

У каждого имеется по две ментальные карты – то, как все есть на самом деле, и то, как все должно быть. Мы часто принимаем то, что видим, за то, чем это является. Из этого складывается наше поведение и отношение к миру. Это также влияет на наши взаимоотношения с окружающими. Другими словами, даже цельные люди с ясным умом могут видеть одни и те же вещи по-разному, потому что каждый смотрит на мир сквозь призму собственного опыта.