

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к юбилейному изданию.....	7
Посвящение высокоэффективному отцу от семьи Кови	15
Предисловие к 30-летней годовщине издания книги Стивена Р. Кови	20
Благодарности.....	25
Предисловие автора	28

Часть первая

Парадигмы и принципы

Изнутри наружу.....	37
Семь навыков: общее представление.....	71

Часть вторая

Личная победа

Навык 1	
Будьте проактивны	99
Принципы самовосприятия	100
Навык 2	
Начинайте, представляя конечную цель.....	137
Принципы личного лидерства.....	138
Навык 3	
Сначала делайте то, что необходимо делать сначала.....	203
Принципы управления собой.....	204

Часть третья

Победа в сфере взаимодействий

Парадигмы взаимозависимости	256
Навык 4	
Думайте в духе «выиграл–выиграл»	279
Принципы межличностного лидерства.....	280

Навык 5	
Сначала стремитесь понять, потом — быть понятым.....	323
Принципы эмпатического общения.....	324
Навык 6	
Достигайте синергии.....	361
Принципы творческого сотрудничества.....	362
Часть четвертая	
Обновление	
Навык 7	
Затачивайте пилу.....	399
Принципы сбалансированного самообновления.....	400
И вновь «изнутри наружу».....	430
От автора.....	441
Послесловие.....	449
Приложение А.....	462
Приложение Б.....	468
О компании FranklinCovey.....	478
Об авторе.....	480
Глоссарий.....	482

ПРЕДИСЛОВИЕ К ЮБИЛЕЙНОМУ ИЗДАНИЮ

Я впервые увидел Стивена Р. Кови в 2001 году: он предложил мне встретиться и обсудить некоторые идеи. После теплого приветствия (его рукопожатие напоминало мягкую кожаную перчатку, к которой ты давно привык) мы проговорили два часа. Стивен начал с вопросов, большого количества вопросов. Передо мной сидел великий учитель, один из самых влиятельных мыслителей современности, — и он хотел научиться чему-то у юнца на четверть века моложе.

Но вот у меня наконец появилась возможность удовлетворить собственное любопытство:

- Как вы придумали свои семь навыков?
- Я не придумывал, — ответил он.
- То есть? — не понял я. — Вы же написали книгу.
- Да, написал, но эти принципы были известны задолго до меня.

Они больше похожи на законы природы, — объяснил Кови. — Я просто собрал их вместе, объединил для удобства людей.

Именно тогда я начал понимать, почему его работа имеет такое влияние. Более тридцати лет Кови изучал, практиковал, преподавал и оттачивал то, что в конечном итоге выкристаллизовалось на этих страницах. Он не искал признания; он хотел учить этим принципам, сделать их доступными для людей. Он расценивал семь навыков в первую очередь не как средство достижения собственного успеха, а как возможность принести пользу человечеству.

Когда председатель совета директоров FranklinCovey Боб Уитман позвонил мне и спросил, не хочу ли я написать предисловие к юбилейному изданию в честь двадцатипятилетия выхода в свет «Семи навыков

высокоэффективных людей», первым делом я перечитал книгу от начала до конца; прошлый раз я брал ее в руки вскоре после ее выхода в 1989 году, и с огромным удовольствием вновь открыл этот труд. Мне хотелось провести переоценку и понять, почему он стал классикой. Я обнаружил четыре фактора, обусловившие уникальный статус «Семи навыков»:

1. Кови создал «пользовательский интерфейс», организованный в логическую концептуальную схему, легко понятную благодаря прекрасному языку автора.
2. Кови сосредотачивается на вечных принципах, а не на отдельных методах или сиюминутных поветриях.
3. Кови пишет в первую очередь о *построении характера*, а не о «достижении успеха» — и таким образом помогает людям стать не просто эффективными личностями, но и настоящими лидерами.
4. Кови сам был учителем пятого уровня: признавал собственные недостатки, но при этом активно делился тем, что знал сам.

Стивен Р. Кови был мастером синтеза. То, что он сделал в сфере личной эффективности, аналогично тому, что графический интерфейс сделал для персональных компьютеров. До Apple и Microsoft мало кто мог пользоваться компьютерами в повседневной жизни; удобного пользовательского интерфейса не существовало — никаких курсоров, понятных иконок или возможности открыть сразу несколько окон на экране, не говоря уже о тачскринах. Но с появлением Macintosh, а затем и Windows массовый потребитель смог наконец прикоснуться к мощи спрятанных за экраном микрочипов. Точно так же сотни лет накапливалась мудрость в сфере личной эффективности — от Бенджамина Франклина до Питера Друкера, но она не была организована в единую логическую, дружелюбную для пользователя схему. Кови создал стандартизированную операционную систему личной эффективности — своего рода Windows — и сделал ее простой в использовании. Он оказался прекрасным писателем, мастером коротких историй и игры слов. Я никогда не забуду историю (и ее мораль) из первой главы о мужчине в метро, который не мог успокоить своих шумных детей, точно так же, как навсегда запомню маяк, «не те» джунгли или аналогию с золотыми яйцами. Некоторые из его примеров работают особенно хорошо, давая читателю как более доходчивые описания идей, так и варианты

их практического применения. «Думайте в духе “выиграл–выиграл”». «Сначала стремитесь понять, а потом — быть понятым». «Начинайте, представляя конечную цель». «Сначала делайте то, что необходимо делать сначала». Чтобы еще сильнее повысить доступность идей, он, обучая навыкам и упражнениям, необходимым для их использования, обращался к ситуациям и проблемам из собственной жизни — воспитанию детей, укреплению брака, общению с друзьями.

Идеи, заложенные в эту схему, вечны. Это *принципы*. Именно поэтому они работают и актуальны для людей любого возраста, в любой точке земного шара. В мире, где царствуют перемены, раскол и постоянная неопределенность, людям необходим якорь, набор концепций, которые помогли бы найти верный путь среди этого хаоса. Кови верил, что вечные принципы действительно существуют и что поиск их — это вовсе не бессмысленное действие, а проявление мудрости. Он был категорически не согласен с теми, кто на каждом углу кричит: «Нет ничего святого, ничего вечного, ничего достаточно прочного, что устояло бы в постоянно меняющемся мире! Все должно быть новым! То, что было в прошлом, сегодня не работает!»

В своих собственных исследованиях я сосредоточился на вопросе, благодаря чему великие компании занимают свое место. Почему им удастся совершить переход от хорошего к великому (а другим — нет), почему их структура выдерживает испытание временем (а другие рушатся), почему они процветают среди хаоса? Одним из основных открытий стала идея «сохранение ядра / стимулирование прогресса». Она состоит в том, что никакое предприятие не может стать или остаться поистине великим без ядра принципов, которые должны оставаться неизменной основой и руководством к действию в постоянно меняющемся мире. В то же самое время компания не может сохранить свое величие, если не будет стимулировать прогресс — перемены, обновления, улучшения и преследование ВНАГ («большие, волосатые, амбициозные цели»)¹. Объединяя оба этих принципа — «сохранение ядра» и «стимулирование прогресса», вы получаете волшебную диалектику, которая будет поддерживать жизнеспособность компании. Кови обнаружил похожую схему в сфере личной

¹ Аббревиатура, введенная Джимом Коллинзом в книге «Построенные навечно» (Коллинз Дж., Поррас Дж. Построенные навечно: Успех компаний, обладающих видением. — М.: Манн, Иванов, Фербер, 2015).

эффективности: вначале необходимо создать твердое ядро принципов, не подверженных постоянным переменам; при этом надо все время стремиться к совершенствованию и самообновлению. Такая диалектика позволяет сохранить прочное основание и добиться постоянного личностного роста на протяжении жизни.

Но, на мой взгляд, самый важный момент в «Семи навыках» — то, что делает их не просто практическим руководством, а великой книгой, — это акцент на *построении характера*, а не на «достижении успеха». Не бывает эффективности без дисциплины, и не бывает дисциплины без характера. Я писал это предисловие, работая профессором кафедры изучения лидерства в Военной академии США в Вест-Пойнте. Я пришел к профессиональному убеждению, что главный ингредиент в рецепте Вест-Пойнта — это идея о том, что настоящее лидерство начинается с характера, что лидерство — это в первую очередь следствие того, кем вы *являетесь*, ведь именно это лежит в основе всего, что вы делаете. Как сделать из человека лидера? Вначале нужно построить характер. И поэтому я считаю «Семь навыков» книгой не просто о личной эффективности, но о развитии лидерства.

Изучая выдающихся лидеров и размышляя о них, я поражался, как во многих историях проявляют себя принципы Кови. Позволю себе рассказать об одном из любимых моих героев, Билле Гейтсе. В последнее время стало модно приписывать исключительный успех людей вроде него простой удаче, тому, что они оказались в нужное время в нужном месте. Но такая точка зрения не выдерживает никакой критики. Когда журнал *Popular Electronics* поместил на обложку фото Altair, объявляя о выпуске первого в мире персонального компьютера, Билл Гейтс вместе с Тимом Алленом создали компанию по производству программного обеспечения и придумали для Altair язык программирования Basic. Да, Гейтс со своими знаниями по программированию подоспел вовремя, но ведь были и другие программисты — студенты, изучавшие компьютерные науки и электронику в Калифорнийском и Массачусетском технологических институтах или Стэнфорде, опытные инженеры компаний вроде IBM, Xerox и HP, а также ученые из государственных лабораторий. *Тысячи* людей могли сделать то, что сделал в тот момент Билл Гейтс, — *но не сделали*. Гейтс же *действовал* сообразно моменту. Он бросил Гарвард, переехал в Альбукерке (где делали Altair) и круглыми сутками писал компьютерный код. Билла Гейтса отличает не присутствие в нужном месте

в нужный исторический момент, а его *проактивная реакция* на этот момент (*навык 1: «Будьте проактивны»*).

По мере того, как Microsoft становился успешной компанией, Гейтс расширял круг своих целей, а вела его масштабная цель: компьютер на каждый стол. Позднее Гейтс с супругой создали Bill & Melinda Gates Foundation с действительно великими целями — например, уничтожить малярию на Земле. На вручении дипломов в Гарварде в 2007 году он сказал: «У нас с Мелиндой все та же самая задача: сделать как можно больше хорошего с помощью ресурсов, которые у нас есть» (*навык 2: «Начинайте, представляя конечную цель»*).

Истинная дисциплина состоит в том, чтобы потратить лучшие часы жизни на достижение первоочередных целей, а это означает быть нонконформистом в лучшем смысле этого слова. Человек со стороны может сказать, что самой важной задачей юного Билла должно было быть окончание Гарварда. Но вместо этого Гейтс сосредоточил усилия на собственной миссии, несмотря на неодобрительное ворчание «доброжелателей». Создав Microsoft, он направил свою энергию на две важнейшие цели: заполучить лучших людей и решать важные задачи по разработке программ; все остальное было вторично. Как-то Гейтс встретился на обеде с Уорреном Баффеттом. Хозяин дома спросил всех сидящих за столом, что каждый из них считает важнейшим фактором на своем жизненном пути. Как вспоминает Элис Шредер в книге «Уоррен Баффет: Лучший инвестор мира»¹, и Гейтс, и Баффетт ответили одним и тем же словом: «Фокус» (*навык 3: «Сначала делайте то, что необходимо делать сначала»*).

Отношения Гейтса с четвертым навыком (*навык 4: «Думайте в духе “выиграл–выиграл”»*) несколько более сложны. На первый взгляд Гейтс кажется человеком типа «выиграл–проиграл», отчаянным борцом, который так боялся, что удача отвернется от него, что создал «кошмарные» заметки с возможными сценариями поражения Microsoft. В гонке за промышленными стандартами могло быть лишь считаное количество победителей и множество проигравших. Естественно, Гейтс стремился к тому, чтобы Microsoft оказался среди первых. Но при ближайшем рассмотрении оказывается, что он мастерски умел объединять взаимодополняющие силы. Гейтс понимал, что для воплощения его главной мечты Microsoft

¹ Шредер Э. Уоррен Баффет: Лучший инвестор мира. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

необходимо объединить свои мощности с силами других: Intel с его микропроцессорами, а также IBM и Bell — производителями персональных компьютеров. Он также стремился к справедливости: если бы Microsoft выиграл, выиграли бы все его сотрудники. И кроме того, он проявил исключительную способность дополнять свои личные сильные стороны сильными сторонами других, особенно человека, долгое время бывшего его альтер эго в бизнесе, — Стива Балмера; Гейтс и Балмер достигли совместным трудом гораздо большего, чем могли бы достичь поодиночке; $1 + 1$ — гораздо больше, чем 2 (*навык 6: «Достигайте синергии»*).

Когда Гейтс занялся общественной деятельностью, создав свой фонд, он не делал громких заявлений типа: «Я достиг успеха в бизнесе, поэтому знаю, как помочь обществу». Как раз наоборот — он был полон неукротимого любопытства, стремления разобраться во всем. Он не боялся задавать вопросы, углубляясь в теорию и методы, необходимые для решения самых насущных проблем; после разговора с одним из приятелей он сделал для себя пометку: «Нужно больше узнать о фосфатах». (*Навык 5: «Сначала стремитесь понять, а потом — быть понятым»*.) И, наконец, меня поражает то, как Гейтс занимается самообновлением. Даже в самые напряженные годы становления Microsoft он время от времени выделял целые недели на чтение и размышления, отрешаясь от сиюминутных задач; он так и называл их — «недели раздумий». Билл также читал очень много биографий; как-то он сказал Бренту Шлендеру из *Fortune*: «Удивительно, какой путь развития проходят некоторые люди за жизнь». Такое ощущение, что эти слова стали для него жизненной мантрой. (*Навык 7: «Затачивайте пилу»*.)

Гейтс — это широко известный пример, но я мог бы привести и другие. Я мог бы рассказать о Венди Копп, которая основала Teach For America с идеей вдохновить сотни тысяч выпускников колледжей отдать хотя бы два года преподаванию в наиболее неблагополучных школах и с конечной целью создать мощную социальную силу для радикального изменения всей системы школьного образования. (*Будьте проактивны. Начинайте, представляя конечную цель.*) Или же мог бы привести в пример Стива Джобса, жившего в доме без мебели: он был слишком занят созданием великих продуктов, чтобы озаботиться такими маловажными вещами, как покупка дивана или кухонного стола. (*Сначала делайте то, что необходимо делать сначала.*) Или Херба Келлехера из Southwest Airlines, который создал в компании культуру «выиграл–выиграл», найдя баланс

между менеджментом и рядовыми сотрудниками, так что после 11 сентября 2001 года все объединились ради того, чтобы сберечь бизнес, тридцать лет подряд приносивший прибыль, к тому же сохранив все рабочие места до единого. (*Думайте в духе «выиграл–выиграл».*) Или даже Уинстона Черчилля, который на протяжении всей Второй мировой войны спал днем, чтобы у него каждый день было «два утра». (*Затачивайте пилу.*)

Я не хочу сказать, что семь навыков — это четкое руководство к действию для построения великой компании. Например, принципы, описанные в «От хорошего к великому»¹ и «Построенных навечно»², дополняют принципы «Семи навыков высокоэффективных людей», но в то же время несколько отличны. Кови писал книгу не о том, как построить превосходную компанию, а о том, как достичь личной эффективности. Тем не менее компании состоят из людей, и чем эффективнее эти люди, тем сильнее компании. И я подозреваю, что те, кто живет в соответствии с семью навыками, возможно, имеют больше шансов стать лидерами пятого уровня — редкими трансформаторами, о которых я так много писал в «От хорошего к великому». Лидеры пятого уровня несут в себе парадоксальную комбинацию личной скромности и профессиональной воли, направляя свою энергию, драйв, креативность и дисциплину на нечто более масштабное и долговечное, чем их собственная жизнь. Конечно, в них есть честолюбие, но их цель выше, чем удовлетворение личных амбиций, — будь то создание великой компании, изменение мира или достижение какой-то иной цели, в конечном итоге не связанной с личным успехом. Одно из наиболее важных условий для того, чтобы предприятие было и оставалось великим, лежит в ответе на простой вопрос: «Каковы *истинные* внутренние мотивы, характер и стремления тех, в чьих руках находится власть?» Эти истинные внутренние мотивы *обязательно* проявляются в решениях и действиях лидеров — если не мгновенно, то со временем и уж точно — в условиях повышенного давления, вне зависимости от того, что они говорят или как себя ведут. Таким образом, мы возвращаемся к центральному положению схемы, предложенной

¹ Коллинз Дж. От хорошего к великому: Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

² Коллинз Дж., Поррас Дж. Построенные навечно: Успех компаний, обладающих видением. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021.

Кови: в первую очередь необходимо построить свой собственный характер — вначале личная победа, потом победа в сфере взаимодействий.

И это дает нам основание рассматривать самого Стивена Р. Кови как учителя пятого уровня. На протяжении всей своей поразительной карьеры он проявлял обезоруживающую скромность в оценке своей роли и влияния, но вместе с тем — недюжинную волю в том, чтобы помогать людям воспринимать его идеи. Он искренне верил, что мир станет лучше, если люди начнут жить в соответствии с «семью навыками», и этой верой пропитаны все страницы книги. Как учитель пятого уровня, Стивен Р. Кови делал все, что в человеческих силах, чтобы жить в соответствии со своим учением. Он говорил, что лично ему сложнее всего было овладеть навыком 5 (*Сначала стремитесь понять, а потом — быть понятым*). Это звучит парадоксально, потому что, прежде чем написать книгу, Кови совершил интеллектуальное путешествие протяженностью в несколько десятков лет. Он в первую очередь был учеником, который стал учителем, а уж потом — учителем, который научился писать и благодаря этому сделал свое учение долговечным. В главе про навык 2 Стивен просит нас представить свои собственные похороны и задуматься: «Какие слова о себе и своей жизни вы бы хотели услышать от каждого из выступающих?..Какую оценку своего характера хотели бы получить? Какие свои дела и достижения хотели бы запечатлеть в чужой памяти?» Мне кажется, он был бы очень доволен тем, как все обернулось в его случае.

Все люди смертны, но книги и идеи могут пережить их. Читая эти страницы, вы познакомитесь со Стивеном Р. Кови на пике его творческого расцвета. Вы почувствуете, как он обращается к вам, говоря: «Да, я по-настоящему в это верю и хочу помочь вам *понять* это, научиться этому, стать лучше, вкладывать больше, жить осмысленной жизнью». Его жизненный путь окончен, но его работа продолжается. Она продолжается прямо здесь, в этой книге, такой же живой сегодня, как и в тот день, когда она только была написана. «Семи навыкам высокоэффективных людей» всего лишь 25 лет — и это очень сильный старт.

Джим Коллинз,
Боулдер, Колорадо,
июль 2013 года

ПОСВЯЩЕНИЕ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОМУ ОТЦУ ОТ СЕМЬИ КОВИ

В тот день в Монтане навык нашего отца по «затачиванию пилы» в конечном итоге спас человеку жизнь. Мы часто наблюдали, как рано утром он занимается тем, что сам называл «достижение ежедневной личной победы», — медитирует, перечитывает свои рукописи, делает упражнения. В тот день он спокойно сидел на берегу озера, читая и наслаждаясь прекрасным видом, как вдруг услышал слабый крик: «Помогите!» Схватив бинокль, который он практически постоянно носил с собой, чтобы наблюдать за дикой природой, он разглядел на воде надувную лодку. За ее борт отчаянно цеплялся человек, уже почти скрывшийся в ледяной воде.

Не теряя времени, отец вскочил на гидроцикл и, домчавшись до лодки, обнаружил почти невменяемого от количества выпитого мужчину, затащил его на свой гидроцикл и довез до берега. После этого он отправился на поиски его семьи в близлежащий кемпинг и обнаружил, что они даже не заметили его отсутствия, так как сами были так же пьяны. Через несколько лет человек, которого спас наш отец, рассказал эту историю большой аудитории, заявив, что это был поворотный момент в его жизни. Он даже не знал, кто спас его в тот день, но был благодарен за то, что его крик услышали и вытащили его из воды.

Этот случай показателен в отношении нашего отца Стивена Р. Кови: он был «спасательным кругом» не только для своих девяти детей и пятидесяти четырех внуков, но и для множества людей и компаний, которых вдохновили и навеки изменили «Семь навыков высокоэффективных людей». Он всегда честно признавался, что не сам изобрел эти навыки — они основаны на универсальных принципах или законах природы, таких как

ответственность, честность, щедрость и обновление. Но он также считал, что «общие законы не всегда являются общей практикой», — и посвятил жизнь тому, чтобы познакомить со своими идеями как можно больше людей.

После того, как он покинул этот мир в июле 2012 г., наша семья осознала масштаб и величие его жизненной миссии по высвобождению человеческого потенциала. Нас просто захлестнула волна из тысяч писем, обращений, визитов и звонков от людей со всего мира. Они хотели поделиться своими собственными историями о том, как отец бросил им спасательный круг и вытащил из пучины проблем — бесцельной жизни, неэффективного управления компанией, рушащегося брака, испорченных отношений или последствий полученной в детстве психологической травмы. Снова и снова мы слушали истории о том, как отец умел поддержать конкретного человека, при этом вдохновляя в буквальном смысле миллионы своим основанным на принципах подходом к жизни.

Папа работал не покладая рук и всегда оставался глубоко порядочным человеком. На протяжении многих лет он неоднократно консультировал мировых лидеров и глав государств и видел в этом не столько привилегию, сколько большую ответственность. Однажды участники дискуссии, практически в полном составе критиковавшие тогдашнего президента США, вдруг заметили, что отец молчит. Когда его спросили, почему он не высказывается, он ответил просто: «Возможно, когда-нибудь я смогу повлиять на него, и тогда мне не хотелось бы показаться лицемером». Спустя несколько месяцев этот президент позвонил отцу, сказал, что только что перечитал «Семь навыков высокоэффективных людей» во второй раз, и спросил, не согласится ли отец лично обучить его применению этих принципов. За свою жизнь папа встречался с тридцатью одним главой государств, включая четырех президентов США.

Наш отец никогда не учил ничему, чего бы вначале не испытал в жизни сам. Это особенно верно в отношении «семи навыков», которые он изучал и разрабатывал на протяжении многих лет, задолго до публикации книги. Он был мастером проактивной жизни, и нам, детям, к нашей великой досаде, никогда не позволялось оправдываться или винить в своих проблемах обстоятельства, друзей или учителей. Нас просто учили, что мы должны «сделать это» или «выбрать другой ответ». К счастью, мать

иногда разрешала нам побыть жертвами и свалить вину на других; она обеспечивала здоровый баланс с позицией отца!

Папины изобретательность и инициативность были поистине легендарны. Однажды он застрял в пробке из-за ремонта дороги и рисковал опоздать на самолет. Он решил, что больше не может ждать, и сказал водителю, что выйдет из машины и перераспределит поток машин так, чтобы их ряд начал двигаться, а потом подсядет обратно. Водитель опешил. «Вы не сможете этого сделать», — сказал он, на что отец ответил: «Смотрите!» Он действительно вышел из машины и перенаправил движение так, что их ряд снова поехал (все это сопровождалось гудками и одобрительными выкриками из машин); в результате отец успел на свой рейс.

Вся семья знала, что отец — простой и коммуникабельный человек; он часто вступал в разговоры с незнакомцами, надевая фальшивую челюсть с торчащими зубами или жуткие парики, чтобы скрыть свою фирменную лысину и остаться неузнанным. Мы заранее съеживались от страха, оказываясь вместе с ним в лифте, потому что уже знали, что сейчас он повернется к остальным пассажирам (нарушая их личное пространство) и скажет, широко улыбаясь: «Может, вы не поняли, почему я называю это близким знакомством!»

Со временем мы научились не переживать сильно по поводу того, что подумают другие, и просто получали удовольствие от его веселой натуры. Все хорошо знали о его привычке спать днем. Частенько он подкладывал под голову свернутый пиджак, прикрывал глаза маской и ненадолго засыпал, чтобы восстановить силы, в самых неожиданных местах — магазинах, кинотеатрах, аэропортах, поездах, на скамейке в парке и вообще где угодно и когда угодно. Его энтузиазм был заразителен, и он учил нас жить в духе «*carpe diem*» («лови момент») и «высасывать мозг из костей жизни», как он любил говорить.

Профессиональный успех всегда несколько удивлял и смущал его; он оставался скромным, а слава никак на него не повлияла. Себя он считал просто слугой великого дела, которым занимался, и всегда воздавал должное другим и Господу. Отец никогда не стеснялся своих убеждений и веры и считал, что если в центре вашей жизни есть Бог, то все остальное обязательно встанет на свои места. Он учил нас, что единственный путь к прочному, длительному успеху личности или компании состоит в том, чтобы жить в соответствии с вечными принципами.

Отец действительно изо всех сил старался жить в соответствии с тем, чему учил, и часто извинялся перед нами за срывы, говоря: «Сынок, мне так жаль, что я вышел из себя» или «Дорогая, это было жестоко с моей стороны. Что я могу сделать, чтобы исправить ситуацию?». Люди часто спрашивают, каково было расти в его семье (видимо, думая, что он в действительности не мог быть таким хорошим, каким казался). Конечно, он не был совершенством и порой с трудом сдерживался, когда попадал в пробки или когда ему приходилось ждать маму, однако его идеи не слишком расходились с его жизнью. Он был именно таким, каким его считали. Наверное, это самый большой комплимент, который мы можем сказать в адрес отца: каким бы замечательным он ни был на публике как писатель и учитель, как муж и отец, в частной жизни, он был еще лучше. И мы любили его за это постоянство.

Мы все знали, что отец больше всего любит проводить время с семьей, и он доказывал это тем, как распоряжался своим временем и «сначала делал то, что необходимо делать сначала». Хотя ему приходилось много ездить, он редко пропускал действительно важные для нас события вроде дней рождения или баскетбольных матчей, иногда планируя на два года вперед. Он постоянно пополнял наши эмоциональные банковские счета, общаясь с каждым лично, и следовал принципу «В отношениях не бывает мелочей». Он был мастером обучающих моментов и применял свои действенные принципы ко всему, с чем мы имели дело, убеждая нас принимать решения на основании наших ценностей, а не под влиянием сиюминутных чувств. Он на собственном примере учил нас тому, что «жизнь — это миссия, а не карьера» и что можно обрести истинное счастье, помогая другим.

Папа обожал нашу мать Сандру, и их замечательный брак продолжался пятьдесят шесть лет. Несколько раз в неделю они исполняли особый, связывающий их ритуал — отправлялись в неспешную поездку на мотоцикле Honda, чтобы поговорить, насладиться видами и просто побыть вместе. Они звонили друг другу два-три раза в день, даже если отец был далеко. Они обсуждали всё на свете, от политики до книг и воспитания детей, и отец ценил ее мнение выше, чем чье-либо. Он был глубоким мыслителем, и порой в нем проявлялась тенденция к излишнему теоретизированию. Мама прекрасно умела слушать и помогала отцу делать материал проще и практичнее, говоря: «Стивен, это слишком сложно! Никто вообще не поймет, о чем ты говоришь. Будь проще

и рассказывай побольше историй из жизни». Ему очень нравилась обратная связь! Теперь, когда у нас самих есть дети, мы восхищаемся отношениями родителей в духе «выиграл–выиграл» и понимаем, как родители наслаждались своим счастьем.

Отец дал прекрасное определение лидерства: он учил, что *быть лидером — значит признавать ценность и потенциал каждого человека, выражая это максимально ясно, чтобы вдохновить его разглядеть это в себе самом*. Сразу после его смерти один человек, у которого было очень тяжелое детство, передал нам послание, которое как раз показывало, что имел в виду отец: «Я хочу, чтобы его семья знала, что я до сих пор храню запись с установками, которую он сделал для меня тридцать лет назад. Среди прочего он говорит о том, что Господь любит меня, что я должен поступить в колледж и что когда-нибудь у меня обязательно будет своя семья. Все эти годы я постоянно слушал ее и достиг всего, что он сумел разглядеть во мне. Без него я не был бы тем, кто я есть. Спасибо вам!»

В этот знаменательный юбилей «Семи навыков высокоэффективных людей», когда звучат благодарности книге, повлиявшей на миллионы жизней и тысячи организаций, мы, дети Стивена Р. Кови, хотели бы отдать дань уважения «высокоэффективному» семьянину. Когда-то он сам спас тонущего, и мы верим, что вся его жизнь и его слова и дальше будут спасательным кругом для вас, вашей семьи, вашей команды, вашей компании и бесчисленного множества других людей и организаций. Мы верим, что в сегодняшнем беспокойном мире вечные принципы семи навыков необходимы как никогда и что их распространенность и влияние продолжают расти.

Мы всегда будем благодарить жизнь за то, что у нас был такой замечательный отец и дед. Его наследие живо в нас и во всех, на кого оказали влияние его прекрасный дух и вдохновляющее учение: жить честно, изменять мир и подниматься до тех высот, что заложены в каждом из нас.

*С уважением,
дети Стивена Р. Кови:
Синтия, Мария, Стивен, Шон,
Дэвид, Кэтрин, Коллин,
Дженни и Джошуа*

ПРЕДИСЛОВИЕ К 30-ЛЕТНЕЙ ГОДОВЩИНЕ ИЗДАНИЯ КНИГИ СТИВЕНА Р. КОВИ

Мне бесчисленное число раз задавали один и тот же вопрос: «Что значит расти в семье всемирно известного автора “Семи навыков” доктора Стивена Р. Кови?»

В раннем детстве родители для меня были просто родителями, они были добрыми и заботливыми, но одновременно я чувствовал какую-то странность. Когда я подросток, незнакомые люди стали подходить ко мне и, обнимая, с рыданиями уверять, что книга отца изменила их жизнь. В свои семнадцать я думал: «Да бросьте вы! Чтоб мой отец, в обычных вельветовых штанах, рубашке и мокасинах, вам жизнь поменял?»

Помню, однажды, когда я еще учился в начальной школе, отец явился в обеденный перерыв и, стоя рядом со мной в очереди, напевал с ходу сочиненную песенку «Люблю тебя, моя семья». Моих приятелей это развеселило, я же готов был провалиться сквозь землю. Вдобавок ко всему отец был лыс! Какое унижение!

Только с годами до меня дошло, какой дар я получил с самого детства. Лет в девятнадцать рука наконец потянулась взять с полки одну из отцовских книг, я стал вчитываться в то, о чем он пишет, и меня осенило: «Ого! Отец-то у меня просто класс! Настоящая глыбища». И тут я вспомнил все уроки предыдущих лет. Четвертый из девяти детей в семье семи навыков, я буквально вырос в этом контексте. Отец не просто обучал нас описанным им принципам, он считал нас своими самыми главными учениками. Он испытывал все свои знания на нас. И при этом, подобно рыбе, не отдававшей себе отчета, что она в воде, мы были настолько погружены в эту стихию, что не соображали, где находимся.

С началом собственной карьеры, все более убеждаясь в весомости теории семи навыков, я решил создать ее версию для подростков и написать книгу «7 навыков высокоэффективных тинейджеров»¹. К счастью, на тот момент у меня еще не было детей этого возраста. Теперь, когда они появились, я отказываюсь от того, что говорил раньше, — такого явления, как высокоэффективный тинейджер, просто не может быть. Само это сочетание парадоксально. Шучу! По правде говоря, сейчас масса выдающихся подростков.

Наблюдая воздействие теории семи навыков на жизнь людей, я вдохновился идеей продолжить распространение ее смыслов и опубликовать иллюстрированную книгу «7 навыков активных детей»², а также пособие для высшей школы под названием «7 навыков высокоэффективных студентов» (The 7 Habits of Highly Effective College Students). Кроме того, как глава отдела инноваций компании FranklinCovey, я последние пару десятков лет создавал семинары, вебинары, фильмы и учебные пособия на тему семи навыков. Пожалуй, я поработал, написал и измыслил на эту тему больше, чем все остальные, кроме моего собственного отца.

Словом, когда издательство Simon & Schuster, выпустившее «Семь навыков высокоэффективных людей», попросило меня добавить собственные наблюдения в тринадцатое издание этой книги, я колебался. Сгоряча я ответил: «Ни в коем случае! Эта книга — шедевр. Она не нуждается в добавлениях!»

Но потом я подумал, что, возможно, идея совсем неплоха: публикация наблюдений позволит мне проиллюстрировать воздействие семи навыков не только на меня самого, но и на окружающих. Я понял, что можно рассказать несколько неизвестных моментов из личной жизни отца, а также продемонстрировать, что семь навыков по-прежнему актуальны.

На самом деле чем сильнее усугубляются проблемы и конфликты в семьях, в организациях, в обществе, тем эти навыки актуальнее. Отчего? Оттого, что основаны они на всеобщих, вневременных, не стареющих принципах эффективности. Мой отец вовсе не утверждал, что изобрел эти принципы: скорее, он считал их общепринятыми. Его

¹ Кови Ш. 7 навыков высокоэффективных тинейджеров. — М.: Добрая книга, 2020.

² Кови Ш. 7 навыков активных детей. — М.: Эксмо, 2009.

роль состояла в том, чтобы преобразовать их в навыки, полезные для каждого человека.

Отец видел свою миссию в том, чтобы снабдить мир руководством, основанным на принципах. Помню, он часто повторял: «Книга не обо мне. Книга о принципах. И я хочу, чтобы эти принципы изучали и после моей смерти». Эти слова вселили в меня мужество; думаю, если бы отец был жив, он бы предложил мне добавить красок его книге, чтобы его принципы продолжали жить.

В конце каждой главы после описания навыка я добавил несколько страниц собственных соображений и примеров, которые, надеюсь, откроют читателю новые грани и помогут усваивать эти принципы. Прошу обратить внимание: я не изменил ни единого слова отца. Эта книга — самый настоящий старый добрый Стивен Р. Кови, и, читая ее, вы ощутите, как он спрыгивает к вам со страниц, усиливая ваш потенциал и достоинство, и учит, как стать более эффективной личностью на работе и дома.

Чем дольше я работаю с семью навыками, тем сильнее моя уверенность в том, что это настоящий научный прорыв в сфере социально-эмоционального познания или поведенческой науки. Семь навыков — это не просто очередной набор из семи «чего-то там». Пожалуй, тут вернее будет привести слова Джима Коллинза из его предисловия к этой книге:

Стивен Р. Кови был мастером синтеза. То, что он сделал в сфере личной эффективности, аналогично тому, что графический интерфейс сделал для персональных компьютеров... сотни лет накапливалась мудрость в сфере личной эффективности — от Бенджамина Франклина до Питера Друкера, но она не была организована в единую логическую, дружественную пользователю схему. Кови создал стандартизированную операционную систему личной эффективности — своего рода Windows — и сделал ее простой в использовании.

Сейчас семью навыками пользуются учащиеся множества начальных, средних и высших учебных заведений, сотрудники фирм из списка Fortune 100, средних и мелких компаний; заключенные, ветеринары, армейские служащие, люди с ограниченными возможностями, семьи и так далее, и так далее.

Принципы, метафоры и жизненные примеры из книги «Семь навыков высокоэффективных людей» способны изменять жизни. Я получил

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru