

Стивен Кови
"7 НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ"



Навык 4. Думайте в духе «Выиграл/Выиграл». Принципы межличностного лидерства



Шесть парадигм взаимодействия между людьми

- " Выиграл/ Выиграл«
- "Выиграл/Проиграл«
- "Проиграл/Выиграл«
- "Проиграл/Проиграл«
- "Выиграл«
- "Выиграл/ Выиграл или Не Связываться"

«Выиграл/Выиграл»

Все договоренности и решения обоюдно
выгодны,
удовлетворяют обе
стороны.



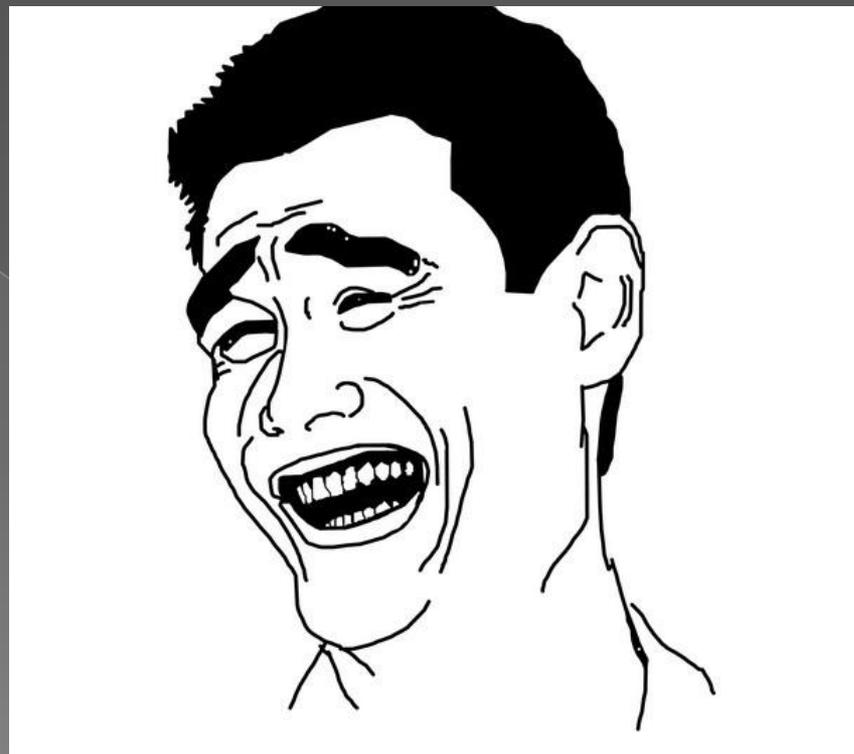
"Выиграл/проиграл"

соответствует авторитарному стилю руководства: "Будет по-моему, а не по-твоему". Люди с установкой "Выиграл/Проиграл" склонны использовать свое положение, власть, состояние или личные качества, чтобы добиться своего.



"Проиграл/Выиграл«

- никаких требований, никаких ожиданий, никакого представления о будущем.



«Проиграл/Проиграл»

Когда сходятся двое людей с установкой "Выиграл/ Проиграл"
– то есть взаимодействуют две решительные, упрямые,
эгоистичные натуры, – неизбежен результат
"Проиграл/Пр



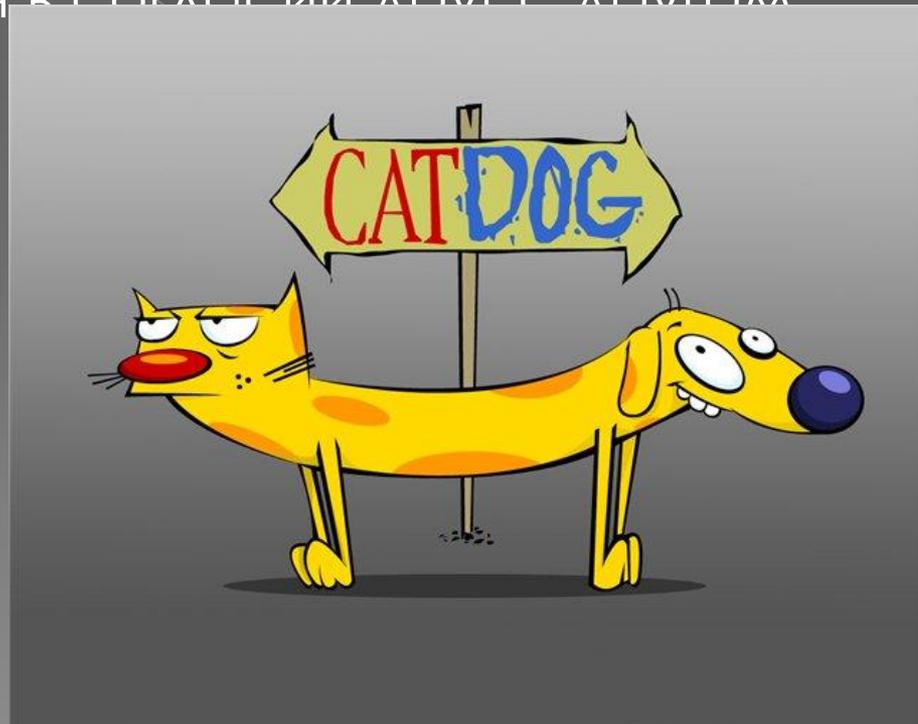
«Выиграл»

- Люди с менталитетом "Выиграл" совсем не обязательно хотят, чтобы кто-то проигрывал. Для них это не имеет значения. А значение для них имеет, чтобы они сами получили то, чего хотят.

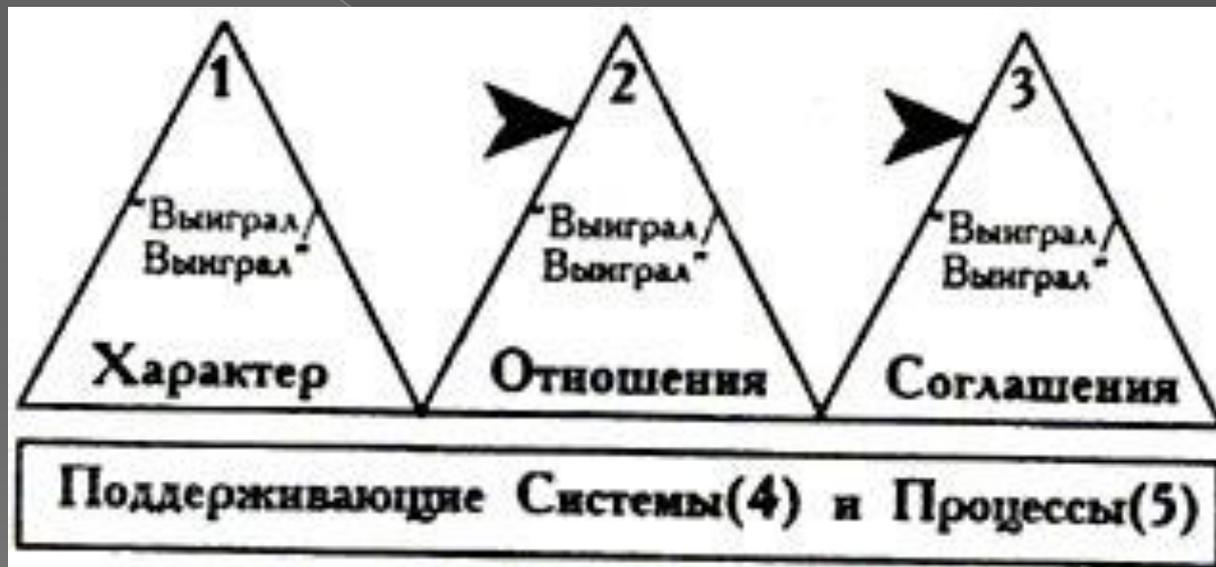


"Выиграл/ Выиграл или Не Связываться"

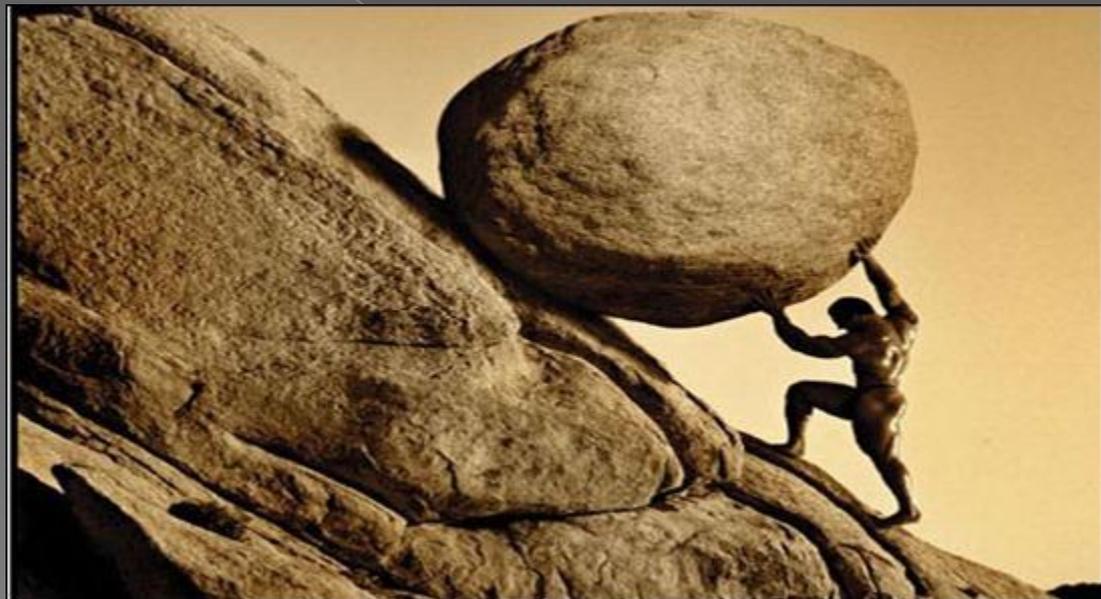
- "Не Связываться» означает, что, если мы не в состоянии найти решение, устраивающее нас обоих, мы соглашаемся отказаться от соглашений и остаться в согласии друг с другом



5 измерений установки «Выиграл/ Выиграл»



Характер
- фундамент принципа
«Выиграл/Выиграл»,



Цельность - качество,
определяющее ценность нашей
личности.



Зрелость - баланс мужества и чуткости



Менталитет достаточности проистекает из глубокого внутреннего ощущения собственного достоинства и уверенности в себе



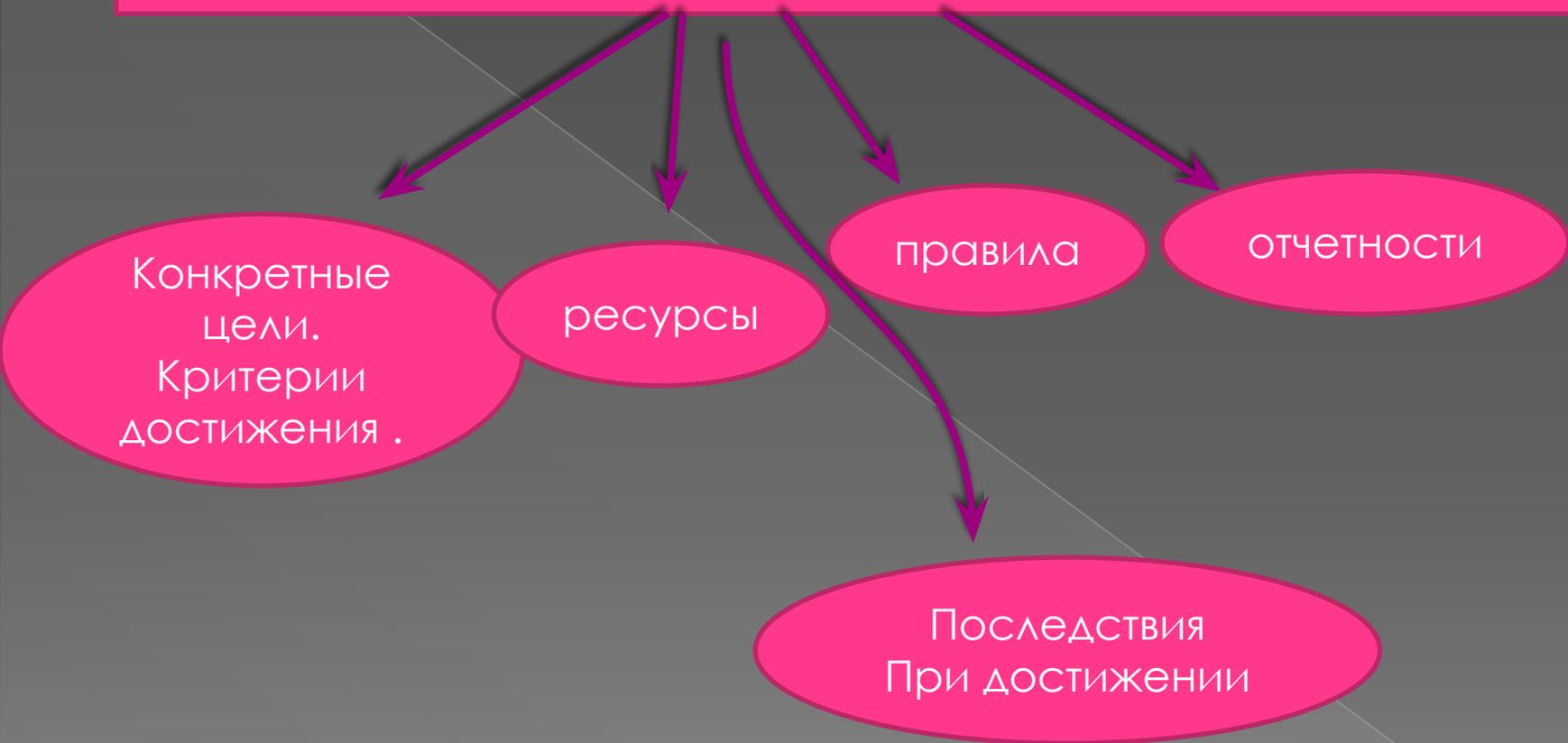
ОТНОШЕНИЯ



Соглашения



Управление по принципу : Выиграл/Выиграл



Соглашение о деятельности в духе «Выиграл/ Выиграл»



СИСТЕМЫ



Процессы.

