

Osobní management – přístup v pojetí posunu paradigmatu managementu k principiálnímu vedení

Osnova

1. Co znamená posun paradigmatu managementu k principiálnímu vedení
2. Dva přístupy k OM
3. Východiska principiálního přístupu k OM
4. Cvičení k podpoře osvojení 7-mi návyků efektivních lidí
5. Úkoly a otázky v rámci samostudia

1. Co znamená posun paradigmatu managementu k principiálnímu vedení

Pro staré paradigma příslovečné:

- ***Mnoho frází a krásných slov - málo skutečných činů.***

Důsledky: *nedůvěra, přemíra cynismu mezi lidmi, ale i v nich samých!*

Model principiálního vedení:

Pomoc lidem najít smysl a naplnění jejich existence - na základě pochopení faktu, že v konečném důsledku je i bude rozhodující působení přírodních zákonů a potažmo mentálních principů!

1. Co znamená posun paradigmatu managementu k principiálnímu vedení

Charakteristické rysy modelu principiálního vedení v rámci OJ:

- *Rozvoj pracovníků, opírající se o společně sdílený systém hodnot*
- *Organizační kultura založená na “vysoké důvěře“*
- *Orientace na principy tzv. “magnetického severu” (S. Covey) - (např. čestnost, otevřenost, integrita)*

1. Co znamená posun paradigmatu managementu k principiálnímu vedení

Na podporu šíření paradigmatu principiálního vedení:

- ***Bude to patrně jediná cesta, jak se dá ve společnosti znalostí a v globální ekonomice dopracovat úspěchu***
- ***Vybudování organizační kultury vysoké důvěry vyvolává “imunitní” reakci ve stresových či dokonce krizových situacích***

1. Přístup v pojetí zvýšení výkonnosti ZP

- **Specifické zaměření**
- **Základní úkol teorie a praxe na počátku 21. století**
- **Faktory výkonnosti ZP**
- **Obsah OM**

2. Přístup v pojetí posunu paradigmatu k principiálního vedení

- **Univerzální zaměření**
- **Člověk je součást vyšších systémů**
- **Požadavek respektování přírodních zákonů a mentálních principů**
- **„Etika osobnosti“ a „etika charakteru“**
- **„Kontinuum zralosti“, „soukromé“ a „veřejné“ vítězství**
- **Důraz na osvojení sedmi návyků**

Přírodní zákony

- **Zákon bezpodmínečné lásky**
- **Zákon neustálého zdokonalování**
- **Zákon tendence k rovnováze**
- **Zákon předurčeného poslání**

Mentální principy

- **Princip integrity**
- **Princip čestnosti**
- **Princip tolerance**
- **Princip trpělivosti**
- **Princip poctivosti**
- **Princip odvahy a statečnosti**
- **Princip zevnitř ven**

„Etika osobnosti“ a „etika charakteru“

„Etika osobnosti“ - *dosažení životních úspěchů pomocí vnějšího dojmu, postojů a chování člověka s využitím obratnosti a dovednosti aplikace vhodných technik*

„Etika charakteru“ - *vychází z existence a lidmi neovlivnitelného působení přírodních zákonů a potažmo mentálních principů*

Charakter - *morálně psychologická kvalita člověka determinovaná rysy prvků charakteru (tj. myšlení, verbální i neverbální komunikace, emoce a činy) a míry souladu mezi těmito prvky*

„Kontinuum zralosti“ – „soukromé“ a „veřejné“ vítězství

VZÁJEMNÁ ZÁVISLOST

**Veřejné
vítězství**



INDIVIDUÁLNÍ NEZÁVISLOST

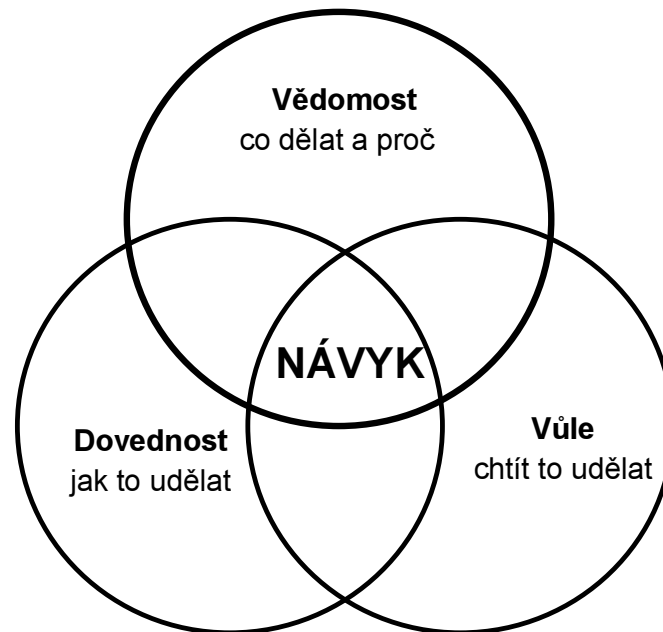
**Soukromé
vítězství**



INDIVIDUÁLNÍ ZÁVISLOST

3. Východiska principiálního přístupu k OM

**Schéma formování návyku na základě průniku tří složek:
vědomosti, dovednosti a vůle**



7 návyků efektivních lidí

- **Bud'te proaktivní**
 - **Začínajte s myšlenkou na budoucnost**
 - **Tomu nejdůležitějšímu dávejte prioritu**
-
- **Myslete způsobem „Výhra–Výhra“**
 - **Nejdříve se snažte pochopit a potom být pochopeni**
 - **Vytvářejte synergii**
-
- **Obnovujte svůj potenciál**

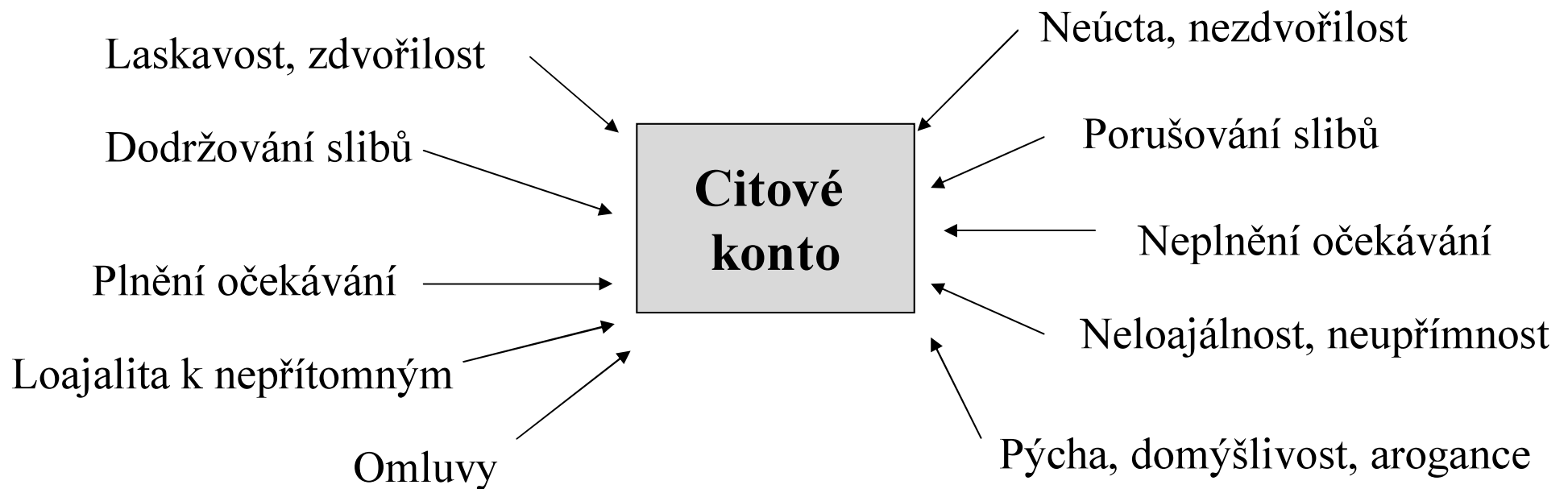
Rovnováha P/PS: Princip skutečné efektivity

Skutečná efektivita vyžaduje rovnováhu dvou složek:

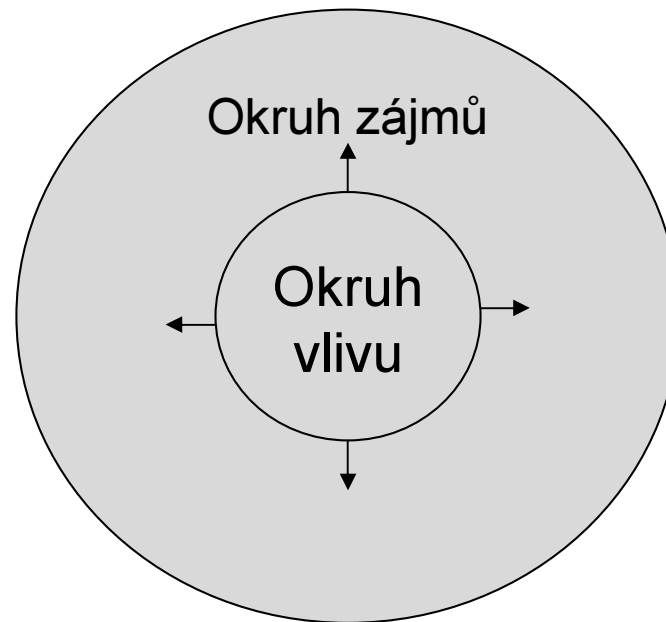
- **Produkce (P) – *Dosažení žádoucích výsledků***
- **Produkční schopnosti (PS) – *Péče o zdroje, jejich ochrana a rozmnožení umožňující dosahovat žádoucí výsledky***

„Citové konto“

**Metafora pro míru vzájemné důvěry v mezilidských vztazích:
každý kontakt s jiným člověkem lze posuzovat jako výběr nebo
vklad z resp. na citové konto**



Cvičení č.1: Rozšíření okruhu vlivu



1. Uvědomte si co je okruhem vašich zájmů a okruhem vašeho vlivu!
2. Zamyslete se na tím, jak byste mohli rozšířit okruh vašeho vlivu!

4. Cvičení k podpoře osvojení 7-mi návyků efektivních lidí

Cvičení č.2: Životní odkaz

Role č.1 Klíčová osoba	
Role č.2 Klíčová osoba	
Role č.3 Klíčová osoba	
Role č.4 Klíčová osoba	
Role č.5 Klíčová osoba	

Vztahy

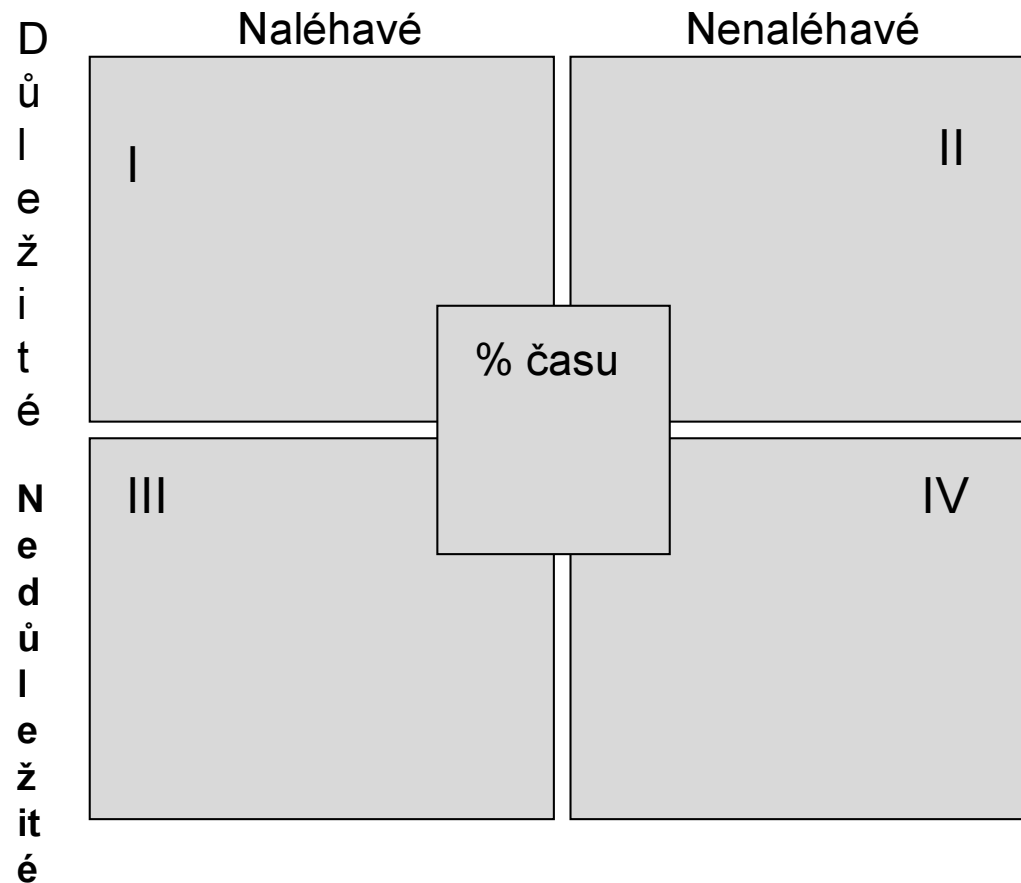
Poděkování

Osobní management - modul č.3

1. Vymyslete 5 vašich rolí!
2. Zapište své role a jméno klíčové osoby do kolonky „vztahy“!
3. Představte si, že je vám právě 80 let. Na oslavě jsou všechny klíčové osoby. Do kolonky „poděkování“ napište, co si přejete, aby o vás klíčová osoba v každé roli řekla, proč si vás váží a za co by vám poděkovala!

4. Cvičení k podpoře osvojení 7-mi návyků efektivních lidí

Cvičení č.3: Jak trávím čas?



Každou událost minulého týdne zaznamenejte do určitého kvadrantu, tak, aby její pozice nejlépe odpovídala její naléhavosti a důležitosti!

Odhadněte % času, který v každém kvadrantu strávíte!

Co vám brání strávit více času v kvadrantu II?

Co byste mohli udělat pro to, abyste více času trávili v kvadrantu II?

4. Cvičení k podpoře osvojení 7-mi návyků efektivních lidí

Cvičení č.4: Myslím a jednám způsobem „výhra-výhra“?

Osoba typu „výhra-výhra“ se vyznačuje 3 charakterovými vlastnostmi: integritou (je opravdová ve svých citech, hodnotách i závazcích), zralostí (vyjadřuje své myšlenky a pocity s odvahou a s ohledem na myšlenky a pocity ostatních), mentalitou hojnosti (věří, že na všechny se dostane).

- Zamyslete se nad tím, jaký typ myšlení a jednání u vás převažuje!
- Domníváte se, že je vůbec reálné jednat způsobem „výhra-výhra“?
- Pokud je vaše odpověď na předchozí otázku kladná – zamyslete se nad tím, co vám brání aplikovat způsob „výhra-výhra“ šíře než doposud!

Cvičení č.5: Naslouchání – postoje a chování

Když druzí mluví, nasloucháme na jedné z pěti úrovní: ignorování (*žádné úsilí naslouchat*), předstírané naslouchání (*snaha vzbudit dojem, že nasloucháte*), selektivní naslouchání (*vnímání jen části konverzace, které vás zajímají*), pozorné naslouchání (*soustředění se na to a porovnávání toho, co druzí říkají, s vlastními zkušenostmi*), empatické naslouchání (*naslouchání a odpovídání jak srdcem, tak myslí, se záměrem porozumět slovům, pocitům a úmyslům mluvčího*).

Jak rozeznáte, na které z 5-ti úrovní vám lidé naslouchají? Jaké postoje a chování (vč. neverbální komunikace) můžete sledovat?

Ignorování:

Předstírané naslouchání:

Selektivní naslouchání:

Pozorné naslouchání:

Empatické naslouchání:

Cvičení č.6: Važte si rozdílností u lidí

Zvolte jednu z následujících situací a diskutujte o tom, jaké hodnoty získáme, budeme-li si vážit odlišností druhých lidí. Zodpovězte otázky uvedené níže!

Situace A

Popište pravdivě situaci, kdy pro vás bylo opravdu užitečné, že někdo byl jiný než vy. Sdělte ostatním studentům, proč jste ocenil tyto rozdíly a jaký kladný dopad to mělo na váš vztah se zmíněnou osobou!

Situace B

Diskutujte o situaci vašeho studijního života, kdy spolupráce naprosto odlišných osobností vedla k lepším studijním výsledkům, než kdybyste studovali každý sám!

1. Jakých rozdílností jste si cenili?
2. Z čeho jste usoudili, že si daná osoba cení těchto rozdílností?
3. Co jste si odnesli z těchto zkušeností?
4. Jak se dnes projevuje ve vašem jednání, že jste si tehdy dokázali vážit těchto odlišností?

Cvičení č.7: Společensko-citová obnova

Vkládání na „citové konto“ druhých lidí rozvíjí vaši sociálně-citovou dimenzi. V této dimenzi se zlepšujete, kdykoliv se setkáte s nějakým novým společenským či citovým podnětem (*kontakty s novými lidmi, prohlubování existujících vztahů*). Tímto způsobem vás mohou obohatit i takové společenské situace, které byste jinak považovali za nepříjemné.

Zamyslete se a reagujte nejlépe písemně na úkol a otázky:

- Vzpomeňte si na nějaký, pro vás důležitý vztah, který je pro vás výzvou!
- Co můžete začít dělat nebo v čem můžete pokračovat, aby se tento vztah vylepšil?
- Co začnete dělat nebo v čem budete pokračovat, abyste zlepšili vaši společensko-citovou dimenzi? Vidíte např. příležitosti v péči o rodinné vazby a vztahy, ve zlepšení společenského styku (*zdvořilost, naslouchání se snahou pochopi, dodržování slibů a závazků*), v navazování nových přátelství, v zapojování se do tvořivé práce a služeb pro druhé, v ocenění jinakosti druhých lidí a vytváření synergie?

Otázky:

1. Proč by měl být náš OM založen na etice charakteru a ne na etice osobnosti?
2. Co osobní paradigma a co způsobuje jeho posun?
3. Co představuje kontinuum zralosti a jak s ním souvisí soukromé a veřejné vítězství?
4. Souvisí naše návyky s našim charakterem?

Úkoly:

1. Uveďte příklady porušování mentálních principů!
2. Proveďte sebereflexi vašeho postavení v rámci kontinua zralosti!
3. Zamyslete se nad tím, co byste mohli udělat, abyste si osvojili návyky efektivních lidí!
4. Proveďte ta cvičení, které nebyly uskutečněny při výuce!