
25 METAI NUO PIRMOJO KNYGOS LEIDIMO

PARDUOTA DAUGIAU KAIP
25 MILIJONAI EGZEMPLIORIŲ

7 efektyviai veikiančių žmonių ĮPROČIAI

KNYGA, KURI
PADEDA LYDERIAMS
VESTI SAVO
KOMANDAS
Į SĖKMĘ

GALINGOS ASMENINIŲ
POKYČIŲ PAMOKOS

PRATARMĖ JIMMO COLLINSO,
knygos *Good to Great* autoriaus

Stephen R. Covey

TURINYS

Pratarmė jubiliejiniam leidimui	27	
Stepheno R. Covey šeimos duoklė labai efektyviam tėvui	37	
Ižanga 2004 metų leidimui	43	
I DALIS, PARADIGMOS IR PRINCIPAI		
Iš vidaus į išorę	53	
Septyni įpročiai. Apžvalga	86	
II DALIS, ASMENINĖS PERGALĖS		
I ĮPROTIS. Būk proaktyvus (-i)	107	
Asmeninių vizijų principai	108	
II ĮPROTIS. Pradėdamas (-a) galvok apie pabaigą	137	
Asmeninės lyderystės principai	138	
III ĮPROTIS. Pradėk nuo svarbiausių dalykų	189	
Asmeninės vadybos principai	190	
III DALIS, VIEŠOSIOS PERGALĖS		
Tarpusavio priklausomybės paradigmos	231	
IV ĮPROTIS. Galvok „Laimėkime kartu“	251	
Tarpasmeninio lyderiškumo principai	252	
V ĮPROTIS. Pirma siek suprasti, tada – būti suprastas (-a)	282	
Empatijos principai bendraujant	283	
VI ĮPROTIS. Veik sinergiškai	307	
Kūrybiško bendradarbiavimo principai	308	
IV DALIS, ATSINAUJINIMAS		
VII ĮPROTIS. Pagalask savo pjūklą	333	
Pusiausviro atsinaujinimo principai	333	
Ir vėl iš vidaus į išorę	355	
Autoriaus pastaba	365	
Baigiamasis žodis		367
PRIEDAS A. Kaip žvelgiame iš įvairių centrų		379
PRIEDAS B. II kvadranto diena jūsų bendrovėje		389
Paskutinis Stepheno R. Covey interviu		398
Apie autorių		411
Apie FranklinCovey		413

Anotacija

Stephenas Covey'us šioje knygoje pateikia holistinį, integralų, principais paremtą asmeninių bei profesinių problemų sprendimo būdą. Autorius savo įžvalgomis ir gyvenimiškais pavyzdžiais nuosekliai moko gyventi garbingai, oriai ir tarnaujant žmonėms. Jo aprašomi principai padeda prisitaikyti prie pokyčių, o iš jų kylanti išmintis skatina šiuose pokyčiuose ieškoti naujų galimybių. Ši knyga – kiekvieno žmogaus sėkmės raktas, nesvarbu, koks būtų jo gyvenimo tikslas.

Pratarmė Stepheno Covey knygos „Septyni efektyviai veikiančių žmonių įpročiai“ 25 metų jubiliejiniam leidimui

Su Stephenu Covey susipažinau 2001 metais, kai jis atėjo susitikti su manimi ir pakalbėti apie idėjas. Po šilto pasisveikinimo – jo malonus rankos paspaudimas man priminė jausmą, kai ranką apgobia patogi, odinė, jau tūkstantį kartų dėvėta softbolo pirštinė – pradėjome pokalbį, kuris tęsėsi dvi valandas. Stephenas iš karto pradėjo uždavinėti man klausimus – daugybę klausimų. Priešais mane sėdėjo nuostabus mokytojas, vienas įtakingiausių mūsų dienų mąstytojų ir norėjo mokytis iš žmogaus, jaunesnio už jį dvidešimt penkeriais metais.

Kai pokalbio metu man atsivėrė galimybė patenkinti savo smalsumą, paklausiau:

- Kaip jums pavyko atrasti idėjas *Septynių įpročių* knygai?
- Aš jų neatradau, – atsakė jis.
- Ką jūs turite galvoje? – Nustebau. – Juk jūs parašėte tą knygą.

- Taip, aš parašiau knygą, bet tie principai žinomi jau seniai. Tai yra kažkas panašaus į gamtos dėsnius. Man tereikėjo surinkti juos į vieną vietą ir suprantama kalba aprašyti tai, kas svarbiausia.

Tada pradėjau suprasti, kodėl jo knyga turi žmonėms tokį didelį poveikį. Covey daugiau nei tris dešimtmečius gilinosi, praktikavo, mokė kitus ir šlifavo medžiagą, kurią galiausiai sudėjo į šios knygos puslapius. Jis nesiekė garbės už principų sukūrimą, jis siekė mokyti šių principų ir padaryti juos prieinamus visiems. Rašydamas *Septynių įpročius* jis visų pirma galvojo ne apie savo sėkmę, o apie pagalbą kitiems.

Kai kompanijos *FranklinCovey* generalinis direktorius Bobas Whitmanas paskambino man ir paklausė, ar sutikčiau parašyti pratarmę jubiliejiniam knygos „Septyni efektyviai veikiančių žmonių įpročiai“ leidimui, nusprendžiau iš naujo perskaityti visą knygą. Buvau skaitęs ją iš karto po pirmojo leidimo 1989 metais, todėl dabar su malonumu vėl įsigilinau į jos turinį. Taip pat norėjau tiksliai prisiminti, kas padėjo šiai knygai tapti aktualumo neprarandančiu klasikiniu veikalu. Manau, kad labiausiai prie to prisidėjo keturi faktoriai:

1. Covey sukūrė „vartotojo sąsają“, išsiskiriančią nuoseklia konceptualia struktūra, parašytą lengvai suprantama kalba ir patraukliu stiliumi.

2. Covey sutelkė dėmesį į nesenstančius principus, o ne į metodus ar į trumpalaikes užgaidas.

3. Covey visų pirma rašo apie charakterio ugdymą, o ne apie „sėkmės siekimą“. Tai padeda žmonėms ne tik efektyviau dirbti, bet ir tapti geresniais lyderiais.

4. Covey buvo aukščiausio lygio mokytojas, nuolankiai pripažįstantis savo paties trūkumus, tačiau tvirtai pasiryžęs pasidalyti su visais tuo, ką pats žino.

Stephenas Covey puikiai mokėjo įžvelgti esmę ir pateikti viską paprastai ir lengvai suprantamai. Manau, kad jo darbą asmenybės tobulinimo ir efektyvumo srityje galima palyginti su tuo, kaip grafinė vartotojo sąsaja pakeitė personalinius kompiuterius. Iš pradžių tik labai nedaugelis galėjo naudotis kompiuteriu kasdieniame gyvenime, nes nebuvo lengvai suprantamos vartotojo sąsajos – nebuvo pelės, piktogramų, vienas ant kito iškylančių langų, jau nė nekalbant apie jutiklinį ekraną. Tačiau, kai kompanija *Apple* sukūrė *Macintosh*, o *Microsoft* – *Windows* operacinę sistemą, už kompiuterio ekrano slypinčių mikroschemų galia tapo prieinama kiekvienam. Panašiai jau daugybę metų kaupiama išmintis apie tai, kaip efektyviau dirbti ir siekti sėkmės. Šiomis temomis rašė Benjaminas Franklinas, Peteris Druckeris ir daugelis kitų, tačiau ši išmintis niekada nebuvo pateikta nuosekliai, paprastai ir suprantamai kiekvienam. Covey sukūrė asmeninio efektyvumo standartinę „operacinę sistemą“ – ir sukūrė taip, kad ja naudotis būtų paprasta ir lengva. Be to, jis atsiskleidė kaip labai geras rašytojas, trumpų istorijų ir žodžių žaismo meistras. Niekada nepamiršiu pirmajame skyriuje aprašytos istorijos apie vyrą metro traukinyje, kuris nieko nedarė, kad suvaldytų savo siautėjančius vaikus, taip pat nepamiršiu ir švyturio, kertamų džianglių ar auksinių kiaušinių analogijų. Kai kur jo konceptualus „vyniojamasis popierius“ suveikia ypač gerai – apibūdina koncepciją ir kartu nurodo jos pritaikymą. „Laimėkime abu arba sandorio nebus.“ „Pirma siek suprasti, tada – būti suprastas.“ „Pradėdamas galvok apie pabaigą.“ „Pradėk nuo svarbiausių dalykų.“ Jis pasistengė kuo geriau paaikškinti idėjas, pateikdamas pavyzdžius iš asmeninio gyvenimo, aprašydamas iššūkius,

su kuriais pačiam teko susidurti auginant vaikus, puoselėjant santuoką ir bendraujant su draugais, nes pats gyveno taip, kaip mokė gyventi kitus.

Knygos idėjos yra nesenstančios. Tai – *principai*. Todėl jie veikia ir yra patrauklūs bet kokio amžiaus žmonėms visose šalyse. Nuolatos besikeičiančiame pasaulyje, kupiname chaoso ir nežinomybės, žmonės trokšta turėti inkarą – dėsnius, kuriais galėtų vadovautis neramiais laikais. Covey tikėjo, kad nesenstantys principai iš tiesų egzistuoja ir kad jų paieškos yra ne kvailystė, o išmintis. Jis atmetė požiūrį tų, kurie visa gerkle šaukia: „Nėra nieko švento, nieko išliekančio, kuo galima būtų remtis mūsų greitai besikeičiančiame pasaulyje! Viskas yra nauja! Viskas, kas atėjo iš praeities, jau nebetinka!“

Mano asmeniniai tyrinėjimai buvo sutelkti į klausimą: kas nulemia kompanijos sėkmę, kodėl kai kurios kompanijos iš gerų tampa puikiomis (o kitos – ne), kodėl kai kurios gyvuoja labai ilgai (o kitos – greitai žlunga) ir kodėl kai kuriose kompanijose viešpatauja chaosas? Pagrindinis atsakymas į šį klausimą yra „Branduolio išsaugojimas / progreso stimuliavimas“. Nė viena įmonė negali pakilti į aukščiausią lygmenį ar išlikti jame neturėdama „branduolio“, t. y. esminių principų rinkinio, kurį visą laiką siektų išsaugoti, kuriuo remtųsi, kuris būtų jų inkaras nuolatos besikeičiančiame pasaulyje. Taip pat nė viena įmonė negali pasiekti ir išsaugoti sėkmės, jeigu nuolatos nestimuliuoja progreso – neskatina pokyčių, neatsinaujina, netobulėja ir nesiekia DBRT (Didelių Baisių Rizikingų Tikslų). Sujungę šiuos du esminius dalykus į vieną – branduolio išsaugojimą ir progreso stimuliavimą – gausite magišką derinį, kuris padės kompanijai ar organizacijai išsilaikyti aukštumoje ilgą laiką. Covey panašų derinį atrado tyrinėdamas žmogaus efektyvumą: visų pirma, remkis tvirtais principais, kurių neveikia nuolatiniai pokyčiai, o kartu, nuolatos tobulėk ir atsinaujink. Taip individas gali visą gyvenimą stabiliai augti ir tobulėti, remdamasis į tvirtą kaip uola pagrindą.

Mano nuomone, pats svarbiausias *Septynių įpročių* aspektas – tai, kas suteikia ne tik praktiškumo, bet ir gilumo – yra akcentavimas, kad visų pirma reikia *ugdyti charakterį*, o ne „siekti sėkmės“. Norėdamas efektyviai dirbti ir gyventi, žmogus turi sugebėti laikytis disciplinos, o disciplinos sugeba laikytis tik tie, kurie turi tvirtą charakterį. Dabar, kai rašau šią pratarmę, artėju prie du metus trukusios kelionės pabaigos: dvejus metus vedžiau lyderystės seminarus JAV *West Point* karo akademijoje. Per šiuos metus įsitikinau, kad pagrindinė *West Point* recepto sudedamoji dalis yra idėja, kad prieš tampant geru lyderiu

reikia išsiugdyti tvirtą charakterį – kitais žodžiais tariant, sugebėjimas vadovauti iš esmės yra to, kas jūs *esate*, dalis, nes tai, kas jūs *esate*, yra visų jūsų poelgių pagrindas. Kaip išugdyti lyderį? Pirmiausia reikia išugdyti charakterį. Štai kodėl į *Septynis įpročius* žvelgiu ne tik kaip į metodą, padedantį siekti asmeninio efektyvumo, bet ir kaip į lyderio savybių vystymo programą.

Prisiminęs kai kuriuos išskirtinius lyderius, kurių gyvenimą studijavau atlikdamas savo tyrinėjimus, apstulbau pastebėjęs, kaip ryškiai Covey principai pasireiškia daugelio jų gyvenimuose. Patyrinėkime vieną mano mėgstamiausių sėkmės istorijų – Billo Gateso. Pastaraisiais metais tapo madinga išskirtinę sėkmę, tokią kaip Billo Gateso, priskirti laimingam atsitiktinumui, atseit, tinkamu laiku atsidūrė tinkamoje vietoje. Tačiau geriau pamąščius, tampa akivaizdu, kad taip nėra. Kai ant žurnalo *Popular Electronics* viršelio buvo išspausdintas *Altair* kompiuterio atvaizdas, skelbiantis pirmojo istorijoje personalinio kompiuterio pasirodymą, Billas Gatesas kartu su Paulu Allenu įkūrė programinės įrangos kompaniją ir sukūrė BASIC programinę kalbą, tinkančią *Altair* kompiuteriui. Taip, Gatesas iš tiesų buvo tinkamu laiku tinkamoje vietoje, tačiau tuo pačiu metu toje pačioje vietoje buvo ir daugybė kitų žmonių: kompiuterijos ar elektronikos inžinerijos studentų, studijuojančių tokiose aukštosiose mokyklose kaip Kalifornijos ar Masačusetso technologijos institutai arba Stanfordo universitetas; patyrusių inžinierių, dirbančių technologijų kompanijose, tokiose kaip *IBM*, *Xerox* ar *HP*; mokslininkų, dirbančių vyriausybės tyrimų laboratorijose. *Tūkstančiai* žmonių galėjo padaryti tai, ką padarė Billas Gatesas, bet jie to *nepadarė*. Gatesas *ėmėsi veiksmų* tą pačią akimirką, kai jam į galvą šovė gera mintis. Jis nutraukė studijas Harvardo universitete, persikėlė į Albukerką (kur buvo įsikūrusi *Altair* kompiuterį pagaminusi kompanija) ir dieną naktį kūrė programinę kalbą. Billas Gatesas iš visų kitų išsiskyrė ne tuo, kad buvo tinkamu laiku reikiamoje vietoje, o tuo, kad atsidūręs ten, kur reikia, reagavo proaktyviai (*1 įprotis: būk proaktyvus*).

Kai *Microsoft* pradėjo sėkmingai dirbti, Gatesas iškėlė naujus tikslus, vedamas didelės idėjos: ant kiekvieno stalo po kompiuterį. Vėliau jis su žmona įkūrė Billo ir Melindos Gatesų fondą, kurio lėšos skiriamos įvairiems kilniems tikslams, vienas jų – kova su maliarija. 2007 metais, sakydamas kalbą Harvardo universiteto diplomų įteikimo ceremonijoje, Gatesas pasakė: „Man ir Melindai iššūkis lieka tas pats: kaip su turimomis lėšomis galime padaryti daugiausiai gero didžiausiam kiekiui žmonių“ (*2 įprotis: pradėdamas galvok apie pabaigą*).

Laikytis tikros disciplinos reiškia savo geriausias valandas skirti svarbiausiems tikslams, o tai reiškia, kad žmogus turi būti individualistas geriausia šio žodžio prasme. „Visi“ gali sakyti, kad jaunajam Billui Gatesui svarbiausia užduotis turėtų būti baigti Harvardą. Tačiau šis visas pastangas sutelkė į savo tikslą, nekreipdamas dėmesio į gera linkinčių žmonių smerkiančius žvilgsnius. Kurdamas *Microsoft*, jis savo energiją skyrė dviem pagrindiniams tikslams: įtraukti į komandą geriausius specialistus ir vienu metu kurti keletą programinės įrangos bandomųjų versijų. Visa kita buvo antroje vietoje. Kai Gatesas pirmą kartą susitiko su Warrenu Buffettu per kvietinę vakarienę, vakaro šeimininkas paklausė visų susirinkusių prie stalo, koks vienas faktorius buvo pats svarbiausias jų gyvenimo kelionėje. Pasak Alice Schroeder, vėliau aprašiusios šį pokalbį savo knygoje *The Snowball* („Sniego gniūžtė“), Gatesas ir Buffettas atsakė vienodai: dėmesio sutelkimas (*3 įprotis: pradėk nuo svarbiausių dalykų*).

Gateso santykį su ketvirtuoju įpročiu (*4 įprotis: laimėkime abu*) išvelgti sudėtingiau. Iš pirmo žvilgsnio Gatesas panašėja į žmogų, kuris laikosi *aš laimi/tu pralaimi* strategijos – nuožmus kovotojas, taip bijojęs pralaimėjimo, kad parašė sau atmintinę, į kurią surašė visus įmanomus scenarijus, kaip *Microsoft* galėtų pralaimėti. Rungtyniaujant dėl to, kuri programinė įranga taps pramonės standartu, galėjo būti tik saujelė didžiųjų laimėtojų ir daugybė pralaimėtojų, o Gatesas nė neketino leisti *Microsoft* pralaimėti. Tačiau pažvelgę iš arčiau pastebėsime, kad jis tiesiog meistriškai rinko į vieną sąjungą papildomas pajėgas. Gatesas suprato, jog tam, kad galėtų įgyvendinti savo didžiąją svajonę, turi sujungti *Microsoft* stipriąsias puses su kitų kompanijų stipriosiomis pusėmis, ir suvienijo jėgas su mikroprocesorių gamintoja *Intel* bei personalinių kompiuterių gamintojomis *IBM* ir *Dell*. Be to, jis pasidalijo akcijomis su *Microsoft* darbuotojais, todėl, kai laimėdavo *Microsoft* – laimėdavo visi darbuotojai. Gatesas taip pat turėjo išskirtinį sugebėjimą suvienyti savo asmenines stipriąsias puses su kitų žmonių stipriosiomis pusėmis. Pavyzdžiui, Gatesas ir jo ilgametis verslo partneris Steve Ballmeris kartu pasiekė daug daugiau, nei būtų galėję pasiekti dirbdami po vieną; $1+1 =$ daug daugiau nei 2 (*6 įprotis: veik sinergiškai*).

Įkūręs fondą ir pradėjęs siekti visuomeninių pokyčių, Gatesas nepasakė: „Sėkmingai tvarkiau verslo reikalus, todėl jau žinau, ką daryti.“ Priešingai, jis pradėjo veikti vedamas begalinio smalsumo, siekdamas kuo daugiau sužinoti ir

išmokti. Jis užduodavo galybę klausimų bandydamas susigaudyti, kokius mokslus ir metodus pasitelkus būtų galima išspręsti kai kurias sunkiai išsprendžiamas problemas. Jo pokalbis su koku nors draugu galėdavo baigtis panašiais žodžiais: „Turiu daugiau sužinoti apie fosfatus.“ (5 įprotis: *pirma siek suprasti, tada – būti suprastas.*) Ir galiausiai žaviuosi Gateso sugebėjimu tobulėti. Net ir pačiais intensyviausiais *Microsoft* kūrimo metais jis reguliariai pasiimdavo laisvą visą savaitę, kad galėtų nuo visko atsiriboti, paskaityti ir pamąstyti. Gatesas ypač mėgo skaityti biografijas. Kartą, kalbėdamas su Brentu Schlenderiu, rašančiu žurnalui *Fortune*, jis pasakė: „Neįtikėtina, kaip kai kurie žmonės sugeba vystyti visą savo gyvenimą.“ Atrodo, kad Billas Gatesas šią pamoką pavertė savo gyvenimo mantra (7 įprotis: *pagaląsk savo pjūklą*).

Gateso pavyzdys yra nuostabus, tačiau būčiau galėjęs papasakoti ir kitų žmonių gyvenimo istorijas. Galėjau papasakoti apie Wendy Kopp, kuri įkūrė nesiekiančią pelno organizaciją *Teach For America* („Mokyk vardan Amerikos“) vedama idėjos įkvėpti šimtus tūkstančių koledžo absolventų skirti bent dvejus metus mokyti vaikams pačiose prasčiausiose šalies mokyklose. Jos galutinis tikslas yra sukurti stiprias socialines pajėgas, kurios galėtų iš esmės pagerinti mokyklinio ugdymo kokybę (*būk proaktyvus; pradėdamas galvok apie pabaigą*). Taip pat galėjau papasakoti apie Steve Jobą, kuris gyveno name be baldų, nes buvo pernelyg užsiėmęs beprotiškai puikių produktų kūrimu, kad galėtų švaistyti laiką tokiais nesvarbiais veiklais kaip virtuvės stalo ar sofos pirkimas (*pradėk nuo svarbiausių dalykų*). Arba galėjau pasirinkti Herbą Kelleherį iš *Southwest Airlines* kompanijos, įdiegusį kompanijoje laimėkime abu kultūrą, kuri padėjo visiems darbuotojams susivienyti po rugsėjo 11-osios įvykių ir išsaugoti ne tik trisdešimt metų nekrentantį kompanijos pelningumą, bet ir visas darbo vietas. Galėjau pavyzdžiu pateikti netgi Winstoną Churchillį, kuris vykstant Antrajam Pasauliniam karui visada numigdavo perpietės ir taip kiekvieną dieną padovanodavo sau „du rytmečius“ (*pagaląsk savo pjūklą*).

Nenoriu pasakyti, kad *Septyni įpročiai* tiksliai atitinka puikios kompanijos kūrimo žingsnius. Pavyzdžiui, mano knygoje *Good to Great* („Nuo geros iki puikios“), *Built to Last* („Sukurta gyvuoti ilgai“) ir knygoje „Septyni efektyviai veikiančių žmonių įpročiai“ pateikti principai papildo vienas kitą, bet yra skirtingi. Covey nusprendė parašyti knygą ne apie tai, kaip kurti puikiai veikiančią organizaciją, o apie tai, kaip išmokti efektyviai dirbti atskiram individui. Vis dėlto organizacijas sudaro žmonės ir kuo efektyviau tie žmonės

dirba, tuo stipresnė organizacija. Spėju, kad tie, kurie išsiugdė Covey įpročius, turi daug daugiau šansų tapti aukščiausio lygio lyderiais – tais retai sutinkamais individais, kurie sugeba transformuoti kompanijas ir apie kuriuos aš tiek daug rašiau savo knygoje *Good to Great*. Aukščiausio lygmens lyderiai suderina savyje, atrodytų, nesuderinamas savybes: kuklumą ir stiprią valią siekti profesinių tikslų. Savo energiją, veržlumą, kūrybiškumą ir discipliną jie nukreipia į kažką didesnio ir ilgiau išliekančio nei jie patys. Be abejo, jie yra ambicingi, tačiau jų ambicijos nėra nukreiptos į save – jie gali siekti sukurti puikią kompaniją, pakeisti pasaulį ar kokių nors kitų kilnių tikslų, kurių galutinis rezultatas nėra susijęs su jų asmenine sėkme, laime ar garbe. Vienas iš svarbiausių kintamųjų, nulemiančių tai, ar kompanija išliks sėkminga, atsiskleidžia atsakius į paprastą klausimą: kokia yra aukščiausio lygio vadovų *tikroji* vidinė motyvacija, charakteris ir ambicijos? Jų tikrieji motyvai anksčiau ar vėliau neabejotinai atsiskleis per jų sprendimus ir veiksmus, kad ir ką jie sakytų, kad ir kokį stengtųsi sudaryti įvaizdį. Taip apsukę visą ratą grįžtame prie esminio Covey principo: pirmiausia ugdyk charakterį, kitaip tariant, iš pradžių siek asmeninių pergalių ir tik vėliau – visuomeninių.

Stephenas Covey pats buvo aukščiausio lygio mokytojas. Kai kalba pasisukdavo apie jo įtaką ir poveikį žmonėms, jis visada reaguodavo su nuginkluojančiu kuklumu, kartu išreikšdamas nenumaldomą norą padėti žmonėms kuo geriau suvokti jo idėjas. Jis nuoširdžiai tikėjo, kad pasaulis taptų geresne vieta, jeigu žmonės gyventų pagal *Septynis įpročius*, ir šis tikėjimas jaučiamas jo knygos puslapiuose. Būdamas aukščiausio lygio mokytoju, Stephenas Covey iš visų jėgų stengėsi gyventi taip, kaip mokė gyventi kitus. Jis sakė, kad sunkiausia jam buvo įsisavinti penktą įprotį (*pirma siek suprasti, tada – būti suprastas*). Tai ironiška, nes prieš rašydamas knygą jis pirmiausia leidosi į keletą dešimtmečių trukusią intelektualinę kelionę, siekdamas įgyti žinių ir supratimo. Jis iš pradžių buvo mokinys, kuris tapo mokytoju, tada buvo mokytojas, kuris mokėsi rašyti knygas. Nuolatinis mokymasis užtikrino jo kūriniams išliekamąją vertę. Rašydamas apie antrą įprotį, Stephenas siūlo skaitytojams įsivaizduoti savo laidotuves ir pamąstyti, „ką norėtumėte iš kiekvieno kalbėtojo išgirsti?.. Kokius jūsų charakterio bruožus jie turėtų paminėti? Kokius jūsų gerus darbus prisiminti?“ Manau, kad jis būtų labai patenkintas tuo, ką apie jį pasakė artimieji, draugai ir pasekėjai.

Nė vienas žmogus negyvena amžinai, tačiau knygos ir idėjos išlieka ilgam. Skaitydami šios knygos puslapius, bendrausite su Stephenu Covey pačiame jo jėgų žydėjime. Gali būti, kad pajusite tarp eilučių slypinčius jo žodžius: „Aš tikrai tuo tikiu, leisk man tau padėti – noriu, kad tu iš tiesų tai *suprastum*, išmoktum, noriu, kad tu tobulėtum, būtum geresnis, daugiau nuveiktum, nugyventum prasmingą gyvenimą.“ Stepheno gyvenimas baigėsi, bet jo darbas – ne. Jis gyvuoja toliau šioje knygoje, kuri yra tokia pat aktuali kaip ir tada, kai buvo parašyta. Knygai „Septyni efektyviai veikiančių žmonių įgūdžiai“ – dvidešimt penkeri, ir tai tikrai galinga pradžia.

Jim Collins
Boulder, Koloradas
2013 metų liepa