

Relationer enligt Stephen R. Covey

16-åringen på villovägar



www.Vecto.rs · 14603



Varför skulle hon lyssna på dig?

Förutsättningar för kreativt samarbete

Högt känslomässigt
bankkonto

Tänker
win/win

Försöker förstå
varandras behov



Synergi

Vägen till win/win

Integritet

Mognad

Överflödsmentalitet

1. Karaktär

Förtroende,
emotionellt bankkonto

2. Relationer

3. Överenskommelser

Önskade resultat

Riktlinjer

Resurser

Redovisning

Konsekvenser

4. System/struktur som stödjer win/win

5. Processer som stödjer win/win

4-5. System/struktur och processer

"So often the problem is in the system, not in the people.

If you put good people in bad systems, you get bad results."

Vana 6 - sök synerggi

- Synergi bygger vidare på vana 4 och vana 5.
- Använd vana 4-6 sekventiellt vid konflikter, tvister och motstridiga önskemål
 - Låt oss diskutera tills vi hittar en lösning vi båda är nöjda med (vana 4).
 - Förklara för mig vad du vill och varför (vana 5).
 - Vad kan vi göra för att åstadkomma det vi båda vill (vana 6)?
- Resonemanget utgår från att båda parter vill finna en lösning som tar hänsyn till bådas behov, eftersom **båda värdesätter varandra och deras gemensamma relation**. En lösning där jag får som jag vill men där den andre blir besviken är, allt sammantaget, inte en bra lösning för mig själv.

Känslomässig mognad

Förmågan att uttrycka sina känslor och övertygelser balanserat, med hänsyn till andras tankar och känslor.

Hrand Saxenian

Vana 4-6 är ingen manipulationsmetod

Jag kan inte skörda utan att först ha planterat och vattnat min sådd. Det finns ingen "quick fix".

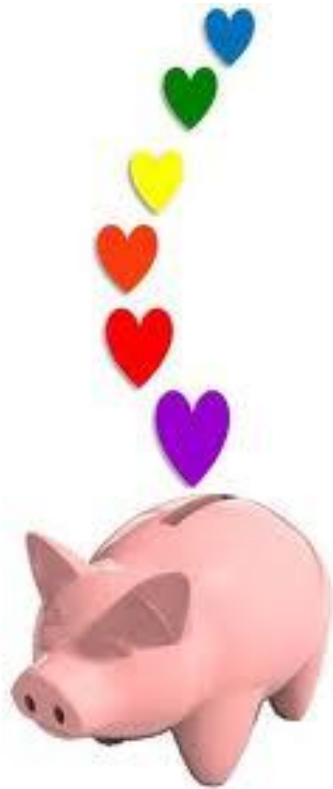
Samarbete som funkar

- Jag närmar mig varje relation med inställningen att vi **båda ska bli nöjda.**
- Jag ska **först själv försöka förstå den andre.**
- När denne känner att jag förstår **ska jag i min tur försöka göra mig själv förstådd.**
- Därefter ska jag tillsammans med den andre sträva efter **kreativ problemlösning.**

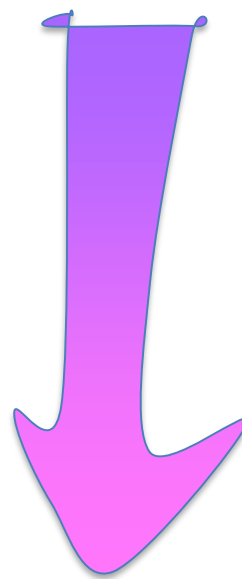
Bra samarbete

1. "Låt oss försöka komma på en lösning som vi båda tycker är bra. Är du med på det?"
2. "Låt mig först lyssna på dig. Berätta hur du tänker och vad du vill."
3. "Låt mig se om jag förstår dig rätt. Du tänker alltså att... och därför vill du att...?"
4. Först nu berättar du vad du själv vill och varför.
5. Försök nu tillsammans finna en lösning som ni båda tycker är bättre än någon av era egna ursprungliga alternativ.

Det emotionella bankkontot = det förtroende och den trygghet som har byggts upp i förhållandet



Ett välfyllt konto leder till *tillit, förtroende och respekt* och möjliggör uttag när det behövs. T ex när vi vill få något, när vi behöver ta upp något jobbigt, när vi klantat oss.



Vill du ha goda relationer - gör insättningar!

Vilken är valutan, dvs vad är det vi ska sätta in?



Vilken är valutan, dvs vad är det vi ska sätta in?

Att ge den andre vad han
behöver, och hjälpa honom
se att det är det han får.

Vilken är valutan, dvs vad är det vi ska sätta in?

- Vänlighet
- Omtanke
- Omsorg
- Respekt
- Ärlighet
- Hålla mina löften
- Lyssna förutsättningslöst och verkligen försöka förstå
- Acceptans
- Uppskattning av personen och dennes åsikter

Att ge den andre vad han
behöver och hjälpa honom
se att det är det han får.

Hur älskar jag en människa så att denne känner det och har nytta av kärleken?

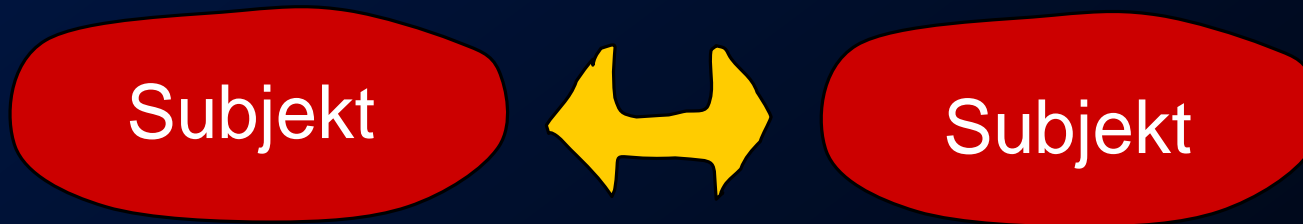
Vilken är valutan, dvs vad är det vi ska sätta in? Coveys förslag:

1. Lyssna förutsättningslöst och försök verkligen förstå.
2. Försumma inte små omtänksamheter och vänligheter.
3. Håll utfästelser. Ge inga löften du inte kommer att kunna hålla.
4. Klargör förväntningar.
5. Visa personlig integritet
 - Behandla alla i enlighet med samma uppsättning principer.
 - Var ärlig, uppriktig och öppen även när det kostar på. I längden är andras respekt och förtroende mer värt än deras omedelbara gillande.
 - Undvik kommunikation som är bedräglig, svekfull eller under människors värdighet.
 - Håll löften, uppfyll andras förväntningar.
 - Var lojal med de som inte är närvarande - säg inget du inte skulle säga om de var med i rummet.
6. Be uppriktigt om ursäkt när du gjort ett uttag.

Om den andre är viktig för dig - visa det

Du måste låta **det som är viktigt för den andre** vara lika viktigt för dig som personen är viktig för dig.

Den likvärdiga relationen



I den likvärdiga relationen utgör den andres tankar, känslor och önskemål en likvärdig del av gemenskapen.

Den andre, hans inre värld, hans vilja och drömmar behandlas med samma allvar som mina egna.

Alla har samma rätt att vilja det de vill!

Ett förslag till dig som vill stärka både dina
relationer och din integritet

När du talar om en annan - säg inget du
inte skulle säga om personen var i
rummet och hörde vad du säger.

Narcissistens tragik

När allt är en *rättighet* känner man
ingen glädje eller tacksamhet för
det man får



Det går inte att göra
några insättningar!

Varje problem i relationen är en möjlighet.
En möjlighet att bygga upp det emotionella
bankkontot i denna relation.

Samma förhållningssätt kan tillämpas med
missnöjda kunder och medarbetare. Vi
försöker lösa problemet och förbättra vår
relation samtidigt.

Vi hjälper kunden och odlar vår relation.

Varje problem i relationen är en möjlighet att bygga upp det emotionella bankkontot i denna relation

Ett barns svårigheter kan tas tillvara för att bygga upp relationen, i stället för att man ser svårigheterna som ett irriterande inslag som inte borde finnas. Vi hjälper barnet och odlar relationen.

Samma förhållningssätt kan tillämpas med missnöjda kunder och dito medarbetare. Vi försöker lösa problemet och förbättra vår relation samtidigt.

Vilken sorts ledarskap utövar du?

Transaktionellt

- Fokus på överenskommelsen och utfallet.
- Samma utgångsläge vid nästa förhandling.

Transformerande/förvandlande

- Påverkar den andra personen och er relation.
- Bygger upp ett förtroendekapital och relationen.
- Nytt och förbättrat utgångsläge vid varje ny förhandling.

Vana 5 och proaktivitet

Varför vänta tills någon kommer med problem?

Använd din kompetens inom vana 5 till att **förebygga** problem.

Var med dina närmaste på tu man hand, dela deras liv, lyssna på dem, förstå dem, hör vilka problem och svårigheter de har, lär från dem, ge dem luft, fyll på bankkontot.

Se livet genom varandras ögon.

Investera i dina medmänniskor!

Vana 5 och proaktivitet på jobbet

Invänta inte kriserna!

Avsätt istället tid med dina medarbetare, kunder och leverantörer på tu man hand.

Ge och skaffa ärlig och korrekt återkoppling.

Fyll på emotionella bankkonton och bygg relationer.

Diskutera:

Vilka insättningar kan ni göra på medarbetarnas konton, som troligen skulle ge ett stort tillskott av förtroendekapital utan alltför stor kostnad för er?

Vilka insättningar kan du göra på dessa konton?
Skriv en insättning du skulle kunna göra hos var och en.

- Mina medarbetare?
- Min chef?
- Min partner?
- Mina barn?
- Mina vänner?