

Checklist voor praktische toepassing van de 7 effectieve gewoontes van Covey.

Vragen die je aan jezelf kan stellen, om je tactiek, strategie, plan van aanpak te toetsen na of voor een bepaalde gebeurtenis.

- 1. Wees pro-actief (neem 100% je verantwoordelijkheid voor je acties & resultaten)**
 - a. Wat is er gebeurd?
 - b. Wat heb IK gedaan?
 - c. Wat had IK anders kunnen doen?
 - d. Wat kan IK nu nog doen (om mijn verantwoordelijkheid alsnog te nemen).
 - e. Wie kan IK benaderen,
 - f. Wanneer zou ik dat kunnen doen
 - g. Hoe zou ik het aanpakken?
- 2. Begin met het einddoel in je hoofd.**
 - a. Wat wil ik bereiken (in deze vergadering, in dit gesprek, vandaag, met deze persoon)
 - b. Met welk doel vraagt hij/zij dat?
 - c. Wat is mijn doel vandaag / deze week?
 - d. In welke rollen acteer ik vandaag/deze week, wat zijn mijn doelen per rol
 - e. Wanneer is het voor mij klaar?
- 3. Doe belangrijke zaken eerst (laat je niet leiden door urgentie)**
 - a. Wat is voor mij belangrijk dit jaar, deze maand, deze week, vandaag?
 - b. Verhaal van het bokaal, welke grote stenen (belangrijke zaken) komen anders in het gedrang
 - c. Welke grote stenen (belangrijke zaken) ga ik vandaag/deze week inplannen en doen?
 - d. Bij alles wat op je pad komt, : doe ik dit omdat IK het belangrijk vind of omdat het URGENT (en/of belangrijk) is voor de ander.
 - e. Brengt dit doen mij dichterbij tot een van mijn doelen binnen de rollen (dan is het automatisch belangrijk)
 - f. Wees integer op elk moment: heb ik het lef om je prioriteiten te heroverwegen als iets op je pad komt wat mogelijk nog belangrijker voor je is: blijf jezelf spiegelen.
- 4. Denk en handel Win / Win (die is er altijd)**
 - a. Waarom wil de ander dit? Wat is zijn mogelijke win?
 - b. Wat zijn zijn mogelijke emotionele wins (zoals waardering krijgen, een goed gevoel, respect, eigenwaarde)
 - c. Wat is mijn win in deze, waarom doe ik dit? Wat wil ik er mee bereiken?
 - d. Doe ik mijzelf niet tekort, doe ik de ander niet te kort.
 - e. Wat voor effect heeft dit op de emotionele bankrekening.
 - f. Wat is het resultaat voor de ander, voor mij?
- 5. Probeer eerst te begrijpen voordat je begrepen wil worden (luister vanuit het referentiekader van de ander)**
 - a. Wat zijn zijn/haar normen en waarden, overtuigingen, ervaringen?
 - b. Vanuit welk referentiekader vertelt hij/zij dit nu? M.a.w. waarom, waarom, waarom?, doorvragen. Wat beweegt hem/haar, Wat drijft de ander?
 - c. Als ik in zijn/haar schoenen zou staan, wat zou ik gedaan hebben?
 - d. Wat is je motivatie hiërachter, wat is mijn motivatie (motief) hiervoor?
 - e. Hoe zou ik dat/dit aangepakt hebben??
 - f. Zeg ik dit nu omdat ik het zo zou doen, of past dit ook echt bij hem/haar?
- 6. Zoek synergie, 1+1=3 en neem geen genoeg met 1 ½ compromissen**
 - a. Durf ik de mening te vragen van iemand die er anders over denkt, die juist niet hetzelfde denkt?
 - b. Ga ik mijn gelijk halen, zoek ik echt een oplossing, rekening houdend met beiden wensen.
 - c. Benut ik voldoende de kwaliteiten van de ander, hoe kan ik talenten van een ander beter benutten?
 - d. Is dit geen compromis? Doe ik (of de ander) nu niet te snel water bij de wijn?
 - e. Heb ik een volledig beeld geschapen, heb ik genoeg Verschillende meningen gevraagd.
- 7. Hou de zaag scherp door je te ontwikkelen op alle vlakken (mentaal, fysiek, sociaal en spiritueel).**
 - a. Bezie je rollen en doelen wekelijks. Wat wil ik deze week bereiken, met wie, binnen welke rol?
 - b. Voed alle aspecten (fysiek, mentaal, sociaal, spiritueel).
 - c. Fysiek: Heb ik voldoende beweging, sport, ontspanning, voeding gehad.
 - d. Sociaal: wie zou ik graag willen ontmoeten, naar welke bijeenkomsten, ontmoetingen ga ik zeker.?
 - e. Mentaal: welk boek ga ik lezen, waar wil ik meer over weten, welke training e.d. zou ik graag volgen?
 - f. Spiritueel: Wie ben ik? Wat wil ik, wat past bij mij? Voelt dit goed?

Geeft dit de zelfkennis, rust & spontane glimlach van Dante. (ill Punto)