



МЕЖДУДЕПАРТАМЕНТЕН СЕМИНАР „ЕДИНАДЕСЕТТЕ ПРИНЦИПА НА УСПЕХА“

СТИВЪН ПИТЪРСЪН, БИЗНЕС КОНСУЛТАНТ ОТ САЩ, РАЗКРИ ТЕХНИКИТЕ ЗА ЕФЕКТИВНА ЛИЧНОСТНА ПРОМЯНА

Департаментите „Дизайн“ и „Архитектура“ посрещнаха Стивън Питърсън, бизнес консултант от САЩ, чиято визита в Нов български университет бе посветена на обсъждане на темата „Единадесетте принципа на успеха“. Целта на междудепартаментния семинар е представянето на цялостна концепция за изграждането на балансирана и успешна личност, както и за разрешаването на проблеми в професионалната и личностната сфери. Такъв тип умения са изключително ценни без значение в коя област е решил да се реализира човек, затова интересът към семинара не бе изненада за никого. Равносметката от неговите успешни предишни издания е предпоставка за организирането на тазгодишното събитие, което обедини многобройни представители на НБУ и им даде възможност да обсъдят актуални принципи, прилагани за постигане на развитие.

Модератори на събитието бяха гл. ас. д-р Незабравка Попова-Недялкова, гл. ас. д-р Иванка Добрева-Драгостинова, преподаватели от департамент „Дизайн“ и гл. ас. д-р Гергана Стефанова, преподавател от департамент „Архитектура“.

Галерия УниАрт бе домакин на събитието, в което с желание се включиха студенти и преподаватели от Нов български университет. Актуалната тема предизвика интересни въпроси, на които Стивън Питърсън посочи отговорите, пречупени през личната му призма. Той започна лекцията си с думите: „Гарантирам Ви, че ще бъдете по-успешни, ако приложите на практика нещата, за които ще говорим днес“. Дейността му като професионален бизнес-консултант от

Минеаполис, Минесота (САЩ), и богатият му опит в областта на предприемачеството са предпоставки за ефективните съвети, които той даде на присъстващите на семинара. Дългогодишната му управленска практика позволява да „тества“ и анализира ефективността на усвоените знания от семинара на Стивън Кови „Седемте навика на високоефективните хора“, на който е присъствал. Превръща ги в основа на ръководството на компанията си за софтуерни продукти, след като лично се убеждава в ефективността на представените методи. Благодарение на прилагането на основните принципи, описани в световноизвестната книга, той постепенно превръща своята компания в просперираща бизнес структура с удовлетворени и мотивирани служители. Убеден е, че успехът трябва да бъде споделен, за да допринесе за развитието и на други активни хора, амбициозни, но недостатъчно успешни до момента. И така се стига до продажба на компанията. Освен материални дивиденди, той печели и един от най-важните ресурси – времето. Безценният актив, който придобива, му позволява да се отдаде на каузата си без да се притеснява, че това ще навреди на бизнеса му. Сменя ролята си на мениджър с ролята на лектор, в която успешно влиза безграничния си практически опит и знанията, придобити досега с учението на Стивън Кови. Така се стига до решението да сподели своите възгледи като ръководи серия от практически ориентирани обучителни семинари, свързани с повишаване на ефективността в организацията чрез усъвършенстване на взаимоотношенията между отделните личности в нея. Обсъждайки и анализирайки умения, приложими във всички сфери на бизнеса, той е желан лектор на семинари и обучения в редица фирми не само в България, но и по целия свят.



Стивън Питърсън заяви, че от изключително голямо значение е поощрението, отправено към служителите. То стимулира допълнително ефекта от прилагането на единадесетте принципа за постигане на успех. Първият, с който лекторът запозна аудиторията, бе, че „Успяващите хора не хаят енергията си за оплакване. Успяващите хора разбират, че могат да контролират своите реакции“. Само човек, който е истински ефикасен, осъзнава, че може да избира как да реагира

в конкретна ситуация. Контролът на емоциите е водещо качество, необходимо във всяка сфера – не само в професионалната, но и в личната. Последващият съвет, който г-н Питърсън даде на присъстващите бе, че „успешните хора влагат време и енергия в нещата, върху които могат да окажат влияние“. Способностите за „пресяване“ на информацията и нейното класифициране са водещи фактори за изготвянето на списък, който да съдържа неща, които ни притесняват в ежедневието. Описването на стресиращите въздействия, на които човек е подложен, и определянето им като податливи или неподатливи на влияние, значително улеснява хората. Такъв списък е предпоставка за промяна в цялостното отношение към средата, а и към разпределението на ценните нематериални ресурси – време и внимание. Г-н Питърсън призова младите хора да не се притесняват за неща, върху които не могат да оказват въздействие, защото така хабят енергия, която биха могли да насочат в по-продуктивна посока. Бизнес консултантът заяви, че „Успяващите хора имат усещане за неотложност. Те разбират най-важните неща и ги реализират в поставените срокове“. Единствено дисциплинираният подход е предпоставка за изграждане на адаптивна личност, която не би се повлияла драстично от турбулентния характер на средата, а би останала устойчива, въпреки сътресенията на социалната действителност.

Лекторът постави акцент и върху отношенията между хората, които неизбежно оставят следи върху личностното и професионалното израстване. Изискването, към което насочи вниманието на присъстващите, бе истинността на думите и действията, защото „Успяващите хора са честни. Ако нещо трябва да се каже, те го казват“. „За прилагането на ефективна комуникация, обосноваваща се на прозрачност и почтеност, трябва да се спазват три основни правила“, сподели г-н Питърсън. Преди да кажем нещо на някого, трябва да проверим дали това е истинно твърдение, дали е задължително да го споделим и дали го представяме любезно. Само ако отговаря на посочените критерии, то придобива статут на изказване, характерно за речника на успешните хора.

„Успяващите хора са готови да поемат рискове“. Затова личностните им характеристики са изградени върху фундаментални ценности, които те опазват с дейността си. Смелост, отговорност, инициативност – качества, които само един успешен човек притежава. Важно е уточнението, че успехът не е резултат от еднократен опит. Той може да бъде цел, чието преследване да е „осеяно“ с предизвикателства. Стивън Питърсън даде за пример Томас Едисън, който е известен освен с всичко друго и с хилядите си неуспешни опити. Описва ги с думите „никога не съм се провалял, просто открих 1000 неща, които не работят“. Позитивното възприемане на света помага на личността да следва уверено високите цели, които си е поставила. Затова то е един от единадесетте принципа за постигане на успех. Следствие от това изискване е следващото, с което г-н Питърсън запозна аудиторията. „Успяващите хора знаят къде отиват. Те установяват цели и ги изпълняват“. Целеустремеността и положителното отношение към средата са значими фактори, определящи прогреса. Важно уточнение, което лекторът направи, бе основното изискване към позиционирането и подбора на стремежа. „Той не трябва да е прекалено общ. Добрата цел е измерима и постижима. Важно е всеки ден да ни напомня за съществуването си, затова я поставяте на видимо място – например на листче, прикрепено към огледалото“. Той предупреди, че поставянето на прекалено трудни задачи действа демотивиращо и води до отказване, а отказът не е типичен белег на успяващите личности. „Най-ценните хора са тези, които са отговорни, защото можеш да разчиташ на тях“, заяви лекторът.

Освен изброените изисквания „Успяващите хора правят това, което са казали, че ще направят. Те го осъществяват за времето, което са си задали предварително.“ Също така те са „добри слушатели. Най-важното за тях е да умеят да разбират“. Един човек може да се похвали с такова качество, когато броят на въпросите му значително надвишава изреченията, изграждащи монолога му. Ако обаче тази зависимост е осъществена, той изпълнява и друг принцип за успех – изграждането на доверие в своите лични и професионални взаимоотношения. Актуалността и значимостта на това изискване подтикна г-н Питърсън да представи своеобразен план, съдържащ основните стъпки за изграждане на доверие между хората. Изискванията не са многобройни, а целенасоченото им прилагане гарантира създаване на стабилна, дългосрочна взаимовръзка.

Ето кои са основните елементи от подхода, представен от бизнес анализатора: „Разбирайте другия – дори когато това налага да правите неща, които не харесвате. Обръщайте внимание на детайлите – дребните неща, поощренията и на пръв поглед незначителните действия са важни фактори, въпреки че често са подценявани. Изяснявайте очакванията – за да знаете какво е важно за ответната страна, не се страхувайте да питате. Въпросите винаги са уместни и пестят време и енергия, които бихте вложили в безпочвени анализи. Спазвайте обещанията си – защото обещанията се дават, за да се изпълняват. Показвайте лична почтеност – не говорете за някого, ако той не присъства на разговора. Искрено се извинявайте, когато сгрешите. Не, това не е проява на слабост, а на сила и умение за емоционален контрол.“

Друга характеристика, типична за живота на успяващите хора е, че той е изграден върху баланс, защото „те влагат време и усилия в социалната, умствената, духовната и във физическата области от своя живот“. А умението да виждаш глобалната картина, е предпоставка за изготвяне на ефективна експертиза, която позволява управление на средата. А контролът, бил той на емоции, на задачи, на време, на рискове, е значим фактор при изграждане на успешната личност.

Последният принцип, който Стивън Питърсън разглежда, е изграден върху идеята, че „Успяващите хора празнуват победите си“. По този начин те демонстрират значимостта на успеха и повишават мотивацията. Защото пътят до целта е важен, но постигането ѝ – още повече.

„Единадесетте принципа на успеха“ е третият семинар, който г-н Питърсън провежда в Нов български университет. А това бе 35-то му посещение в България. Воден от равносметката за големия интерес към предишните два семинара, както и от актуалността и значимостта на разглежданите теми, той представи пред гостите на галерия УниАрт своите виждания и изпитани методи за успешна реализация както на професионално, така и на личностно равнище.



Текст и снимки: отдел "Информационна дейност"