

СЕДЕМТЕ НАВИКА НА ВИСОКОЕФЕКТИВНИТЕ ХОРА

ИЗВАДЪК



СЕРИЯ • ПОЗНАЙ СЕБЕ СИ •



*Действена стратегия
за личностна промяна*

СТИВЪН КОВИ

7-те навика на високоефективните хора

/Стивън Кови/

Искате ли да водите честен, почтен и достоен живот?

- Научете 7-те принципа, които ще ви дадат сигурност, мъдрост и сила.
- Открийте нови възможности за промяна към високоефективен и успял живот.

Седемте навика на високоефективните хора

В днешно време всички търсим бързи и лесни решения за проблемите си. Всички попадаме в трудни ситуации, в конфликти с важни за нас хора. И вместо да вникнем в причината породила проблемите ни, ние търсим бързи решения за поправката им.

Тези решения в крайна сметка ни помагат само да ги замажем и да продължим напред като си мислим, че сме оправили всичко.

Главната идея на книгата е, че тези “бързи решения” са неефективни в дългосрочен план. Успехът и щастливият живот изискват работа “отвътре-навън”. Да започнем от сърцевината – от самите нас. Това означава да изградим своя характер чрез подходящите принципи и ценности, които по-късно ни служат за основа за бъдещи успехи.

Значения на думата ефективност

В книгата главната тема е високата ефективност. Но какво всъщност е ефективността? Добра илюстрация за значението е баснята на Езоп за кокошката и златните яйца.

„Един човек имал щастлив и богат живот, защото притежавал една необичайна кокошка, която снасяла по едно златно яйце на ден. Но постепенно ставал все по-алчен. Нетърпелив да чака ден след ден за ново златно яйце, той решил да заколи кокошката с мисълта да вземе наведнъж всичките златни яйца. Но като го сторил, открил, че вътре няма нищо ценно. Нямащо вече златни яйца – нямащо и кой да ги снася.“

Много хора виждат ефективността като “златни яйца” – колкото повече произвеждаш, правиш и получаваеш, толкова по-ефективен си. Но истинската ефективност не е това. Ако не обръщаме внимание на благосъстоянието на кокошката, то скоро няма да има кой да снася златни яйца.

Тоест ефективността е да мислим не само за желания резултат, но и за **благосъстоянието** на всичко, което ни помага да стигнем до него.

Етапи на зрелостта

Преди да започнем със самите навици е много важно да разберем в кой етап на зрелостта се намираме.

Трите етапа на зрелостта са:

Етап “Зависимост” – Като деца сме напълно зависими от другите. При някои хора тази зависимост продължава и като са възрастни. Тук главната парадигма е **ВИЕ**.

„Държавата трябва да се грижи за мен“, „Вие трябва да ми помогнете“, „Някой трябва да ми даде“.

Етап “Независимост” – Тук главната парадигма е **АЗ**. Човекът е решил, че това да оставя отговорността в ръцете на другите не е ефективно.

Те постигат целите си по-ефективно като често казват *„Аз избирам да го направя“, „Сега ще видя как да реша проблема“, „Разчитам на себе си“.*

Етап “Взаимозависимост” – В най-високия етап парадигмата е **НИЕ**. Тук човек е преодолял себечетричността и съчетава своите способности и таланти с тези на другите.

„Ние заедно можем да направим нещо по-добро“, „Ние заедно ще постигнем това“, “Заедно ще успеем“.

“Сговорна дружина планина повдига.”

Необходимо е да осъзнаем в кой етап се намираме и да прогресиране като се придвижваме нагоре. Колкото по-зрели сме, толкова по ефективни резултати можем да постигаме.

Навик 1 “Бъдете проактивни”

Всички познаваме хора, които се оплакват постоянно. За чиито проблеми другите хора са виновни. Дали правителството ще е виновно за техните несполуки, дали това че времето е лошо, или че в сегашните времена нищо не е хубаво. Това са хората, които действат реактивно. От другата страна са хората, които се фокусират върху решаването на проблеми. Тези хора търсят креативни начини и взимат отговорността в свои ръце.

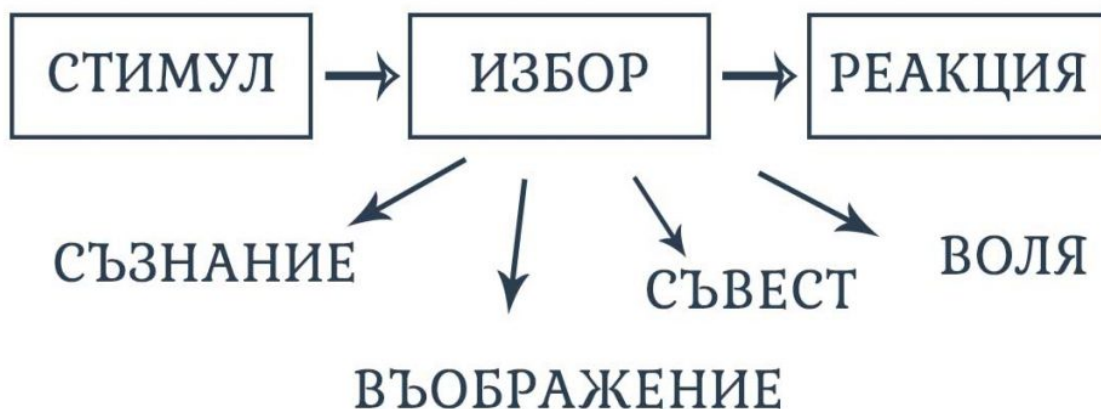
Нека вземем за пример животните, за да обясним по-добре реактивния модел. При тях когато има външен стимул, те автоматично реагират според вътрешната си интуиция. Можем да приемем, че животните са програмирани да реагират по определен начин без да го осъзнават.

Реактивен модел

СТИМУЛ -> РЕАКЦИЯ

Това което ни различава от животните е, че имаме уникалната способност да се намесим между стимула и реакцията. В краткото време между стимула и реакцията ние можем да повлияем на това как ще реагираме. Това ни помага активно да решаваме как да действваме спрямо външните влияния.

Проактивен модел



“Никой не може да ви нарани без вашето позволение”

Елеонор Рузвелт

Хората, които са проактивни сами решават как ще реагират, ако времето навън е лошо и дали това ще повлияе на емоциите им. Те са ръководени от своите вътрешни ценности и поемат отговорност за собствения си живот.

Можем лесно да разберем хората кой модел на реагиране ползват по думите, които употребяват в ежедневието си.

Реактивен език

- Нищо не мога да направя.
- Аз съм си такъв.
- Не мога.
- Трябва.
- Само ако имах...

Проактивен език

- Нека погледнем алтернативите...
- Мога да опитам различен подход
- Мога да избира подходящ отговор
- Предпочитам
- Аз ще направя...

В живота ни има неща, които ни безпокоят като здравето ни, децата, проблеми в работата и други. Ако не можем да им повлияем и не зависят от нас, то времето и енергията, които изразходваме като им обръщаме внимание, са непродуктивни.

Но има и неща, които можем да променим. Това са неща, които зависят от нас. И за тях ние можем да насочим по-голямата част от времето и енергията си и да бъдем проактивни.

Накратко:

Реактивните хора насочват енергията си към неща, които не зависят от тях. Тогава усещат, че нямат контрол и започват да се оплакват. А **проактивните** инициират и вършат неща, които водят до добри промени. Те имат способността спазват обещания, ангажименти и цели, които поемат пред себе си и пред околните.

Навик 2

В началото имайте предвид края

Препоръчително е всички неща в живота да се създават два пъти. Първото сътворяване на нещата е мислено, а второто – физическо.

Нека вземем за пример строенето на една къща. Първо трябва да създадете образа ѝ в главата си, преди още да положите първата тухла. Да планирате нейния външен вид, здравина и функционалност. Измислянето на тези важни детайли е **първото създаване – мисленото**. След това можете да продължите и с **второто създаване – физическото построяване**. Но ако първото създаване не се направи добре (или изобщо), второто не би било възможно – къщата ще се срути и ще ви коства двойно повече време и ресурси да я построите наново.

Затова винаги трябва да започвате с поставянето/измислянето на крайната си цел – когато тя е готова, ще ви дава насока, по която да водите действията си.

Да бъдеш ефикасен значи да получаваш максимумата свършена работа за възможно най-малко време. Но всичко това е безсмислено ако не знаеш каква въобще е целта ти. Много богати хора се стремят да се качват все по-нагоре по стълбичката на успеха, само за да открият по-късно, че са останали слепи за нещата, които наистина са били най-важни за тях и които са вече безвъзвратно загубени. Ние можем да бъдем много заети, много ефикасни, но ще бъдем наистина ефективни само когато в началото знаем и разбираме добре края – нашата цел.

Как да разбера моята цел?

Представи си, че можеш да присъстваш на собственото си погребение. Отиваш там и виждаш най-близките си хора, които са дошли да изразят чувствата си на обич и признателност. Сега помисли добре. Какво би искал всеки един от тях да каже за теб и твоя живот? Какъв си бил като съпруг или съпруга, майка или баща? Какъв си бил като приятел и колега? С какъв принос и с какви постижения би искал да те запомнят?

Тези въпроси ще ти помогнат да осмислиш и разбереш какъв човек искаш да бъдеш. Като знаеш отговорите им, ще успееш да създадеш мислено създаване на дългосрочните си цели и от там ще започнеш с изпълнението им. Така можеш да бъдеш сигурен, че започваш, имайки предвид това което наистина искаш да постигнеш. На човек, който е наясно със своите висши дългосрочни цели, ще му бъде по-лесно да ги приложи в ежедневието си.

Накратко:

Постави в основата на своето мислене образа и картината на края на живота си. Пазейки в съзнанието си тази картина, можеш да бъдеш сигурен, че се движиш към правилната цел, от която ще се определят действията ти.

Навик 3

Поставете най-важните неща на първо място

В предните два навика обърнахме внимание на нашите основни парадигми и ценности и какви бихме искали да бъдем.

Сега следва **действието и осъществяването**.

Ако попиташ човек, кое е най-важното в живота му, вероятно е да каже семейството, взаимоотношенията с близки или здраве. Никой не би казал, че най-важното е да организира графици, да скролва надолу във фейсбук, или да гледа телевизия. А колко от нас отделят много повече време за

тези второстепенни неща? Колко от нас отделят редовно специално внимание на важните за нас хора, прибират се навреме, прекарват време с децата си или тренират, за да постигнат фигурата, за която мечтаят? Точно тук е тънката граница между какво мислим и какво правим.

И тук ни идват на помощ добрите навици, които да ни помогнат да постигнем целите си чрез правилните действия. Но не случайно се наричат навици. За да превърнеш мисията и визията си в реалност, трябва да спазваш правилата всеки ден.

А това изисква доста време, безвъзвратният ресурс, който често ни е недостатъчен. И именно това е идеята на Навик 3: „**Поставете най-важните неща на първо място**“. Това означава щателно **приоритизиране**: трябва да се погрижиш за важните неща, а по маловажните могат да бъдат оставени настрана и делегирани за по-нататъшни действия.

Как да го направим?

Концепцията се нарича „**Четири квандранта**“ за управление на времето.

Това е проста матрица от четири зони, които се формират от две ключови характеристики на всяка една задача, с която се сблъсква човек в ежедневието си – „**Спешност**“ и „**Важност**“.

В зависимост дали една задача е важна и/или спешна или пък не е, се образуват следните квандранти:

СПЕШНО	НЕ Е СПЕШНО
1 - Кризи - Неотложими проблеми - Важни проекти с краен срок	2 - Планиране, целеполагане, профилактика - Изграждане на взаимоотношения с важни
3 - Телефонни обаждания - Известия от фейсбук, имейли - Прекъсвания	4 - Незначителни неща - Ненужни телефонни разговори, имейли, сърфиране в интернет, социални мрежи
	ВАЖНО НЕ Е ВАЖНО

– **Квандрент 1.** Тук попадат спешните и важни задачи. На много хора времето им основно преминава тук. Те се борят непрекъснато с пресиращи задачи, неочаквани кризи и постоянно изплъзващи се крайни срокове.

** Тук е важно да се отбележи, че хората често приемат маловажните спешни неща за важни, например звъненето на телефона ни притиска и сякаш мигновено вдига приоритета, а дали наистина е по-важно от това, което вършим в момента? Мястото на тези неща е в **Квандрент 3**.*

– **Квандрент 2.** Тук попадат задачите, които не са спешни, но са важни. Това са задачи, свързани с планиране, целеполагане, превенция, профилактика, изграждане на взаимоотношения с важни хора.

– **Квандрент 3.** Тук попадат задачи, които са **спешни**, но **не са важни**. Такива задачи са неочакваните прекъсвания на работата, внезапни телефонни обаждания, които приемаме и голяма част от електронната поща.

– **Квандрент 4.** Тук попадат задачи, които **нито са спешни, нито са важни**. Такива задачи са дребни, незначителни неща, които само губят време и не допринасят с нищо. Това са например някои телефонни разговори, имейли, сърфиране в интернет и социални мрежи.

Високоэффективните хора обръщат най-много внимание на задачи от **Квандрент 2**. Той включва важните въпроси като изграждане на взаимоотношения, дългосрочно планиране, подготовка, нещата, които си казваме, че ще започнем, но ги отлагаме. Ние знаем, че тези неща ни чакат да ги направим, но някак все не стигаме до тях, защото не са спешни.

И за да можеш да се посветиш на тези важни задачи, трябва да се научиш кога да казваш „да“ и кога да казваш „не“. Това означава да казваш „Не“ на редица задачи, които са спешни, но не са важни. И да казваш „Да“ на тези предложения, които допринасят към постигането на дългосрочните ти цели.

Накратко:

Необходимо е да приоритизираме важните за успеха ни неща и да се фокусираме върху тях. Това включва да казваме „не“ на спешните, но маловажни задачи, които ни запълват ежедневно времето.

Взаимоотношения с хора

За да сме успешни и ефективни, е необходимо да поддържаме добри взаимоотношения с важните за нас хора. И тук следва концепцията за **„Емоционалната банкова сметка“**. Тази сметка е подобна на банковата сметка. Колкото повече пари депозира човек в сметката си, толкова повече ще печели от лихвата. Колкото повече пари тегли човек от сметката си, толкова по-малка ще е и лихвата, а в един момент сметката ще е на нулата.

Ние градим отношенията си с хората по сходен начин. Правим „депозити“ в Емоционалната си банкова сметка дали с член на семейството, колега, бизнес партньор, приятел. Съответно, колкото повече депозити правим в Емоционалните ни банкови сметки с другите, толкова повече те ще ни вярват, уважават и ще ни се доверяват. И обратното, колкото повече „теглим“ и „заемаме“, толкова по-лоши ще са взаимоотношенията ни.

Шестте основни видове депозита, които изграждат Емоционалната банкова сметка са:

Проявяване на емпатия и разбиране на другата страна

Това е златното правило – *„Отнасяйте се с другите така, както бихте искали те да се отнасят с вас“*. Но понякога е по-важно да разберем не как ние бихме искали да се отнасят с нас, **а как хората биха искали да се отнасяме с тях**.

Обръщане на внимание на дребните неща

Малките любезности са големи депозити в Емоционалната банкова сметка.

Спазване на обещания

Неизпълнението на дадени обещания е огромно теглене от банковата сметка. Хората губят вяра във вас.

Изясняване на взаимните очаквания един към друг

Понякога изисква доста кураж да изясним очакванията си, но това ни спестява проблеми в съвместна работа с другите хора.

Лична цялостност – честност, съответствие между думи и дела

Ако се стремим да изградим по-близка връзка с някого и му споделим информация, която друг ни е доверил, зад гърба му, получаваме обратен ефект. Това е голямо теглене от сметката. Подкопаваме доверието на човека, и той започва да очаква същото да се случи и зад неговия гръб.

Искрено извинение при „теглени“ от Емоционалната банкова сметка

Иска се сила на характера да се изправим и да кажем:

„Не бях прав.“

„Не беше любезно от моя страна.“

А е много важно да се извиняваме, когато грешим. Извиненията увеличават депозита.

*Хората са склонни да прощават грешки, предизвикани от лоша преценка. Но трудно прощават грешки, провокирани от лоши намерения или долни мотиви.

Тук е важно да споменем, че решаването на проблеми с хората също е депозит в банковата ви сметка. То играе ролята на сближаване и взаимно разбирателство. Затова когато срещнете проблем с даден човек, вместо да реагирате с „Ох, не, пак проблем“, можете да го погледнете от друга гледна точка: „Това е една възможност да инвестирам във връзката ми с този човек“.

Крайната цел е да се стремиш да внасяш редовно, а да теглиш само понякога от сметката.

Идеята за Емоционалната банкова сметка е свързана с навик 4, 5 и 6, за които ще говорим след малко. Те се занимават с постигане на успех чрез взаимодействие с другите хора, а не само

разчитайки на личните си усилия. Това е етапът на зрелостта – „Взаимозависимост“. За да стигне човек до този етап, той трябва да е заобиколен от хора, които се уважават и си имат доверие.

Навик 4

Мислете според принципа „Аз печеля, ти печелиш“

Повечето хора са свикнали да гледат на ситуациите в живота си като на състезание, от което можеш да излезеш или спечелил или загубил. Тогава те или започват да се борят със зъби и нокти, или се предават. Но това, което трябва да осъзнаем е, че живота **не е едно бясно състезание**. Ако превърнем останалите в наши съюзници, резултатът би бил продължителна позитивна връзка и създаване на взаимно доверие, от което и **двете страни печелят**.

Шестте парадигми на човешките взаимоотношения са:

1. Аз Печеля/Ти Губиш

Хората, практикуващи метода печеля/губиш, правят всичко, за да постигнат това което искат. Но мислейки, че са спечелили, те **губят много повече отколкото осъзнават** – ценни взаимоотношения. Такъв тип хора трябва да осъзнаят, че за да постигнат желаните резултати им е нужно сътрудничество с хора. Хора, които няма да останат до тях ако вечно губят.

2. Аз Губя/Ти Печелиш

Хората с такова мислене нямат кураж да изкажат чувствата и мненията си. Те предпочитат да не развалят взаимоотношенията си с останалите и потискат себе си. Но в един момент им идва до гуша и неприяените им чувства излизат на повърхността. Тогава взаимоотношенията напълно се развалят.

3. Аз Губя/Ти Губиш

Когато се съберат заедно двама души с мислене аз печеля, ти губиш, ситуацията по-често се превръща в аз губя, но и ти губиш. Просто е невъзможно позитивни взаимоотношения да се осъществят между двама души, които постоянно се състезават един с друг.

4. Аз Печеля

Хората с такъв манталитет се опитват да осигурят собственото си благополучие. Те не смятат, че е задължително някой да загуби. Единственото нещо, което има значение, е да получат каквото искат.

5. Аз Печеля/Ти Печелиш или няма сделка

Печеля/Печелиш се основава на парадигмата, че в света има достатъчно за всички, и че успехът на един човек не е постигнат за сметка на друг. Споразумението между двете страни **не ощетява никого** и взетото решение е **добро и задоволително за всички**. Но в живота има и много спорни ситуации, в които двама души просто не могат да намерят решение, което да удовлетворява и двете страни. Тогава най-добрият вариант е просто да няма „сделка“ между тях.

Накратко:

Ние сме взаимно зависими – не можем да постигнем желания резултат без съюзници. Но ако искаме да имаме съюзници, трябва да мислим не само за собствената си победа, а и за тях. Не трябва да пренебрегваме нито себе си, нито другите, защото това би довело до двама губещи. Най-доброто решение е **„Печеля/Печелиш или няма сделка“**. Така се създават позитивни взаимоотношения и добри резултати. Ако все пак видим, че не можем да постигнем такива резултати, нека просто не сключваме сделка – така ще запазим дълготрайни връзки и взаимно доверие, които ще ни бъдат в полза за напред.

Навик 5

„Търсете първо да разбере, после да бъдете разбрани“

Отиваш на лекар и той ти прави диагноза бързо, без дори да ти чуе оплакванията. Ще му се довериш ли?

Или пък в друг случай виждаш, че дъщеря ти се е умълчала и я питаш:

– *Моето, момиче, как се чувстваш?*

– *О, не знам, мамо, остави ме.*

- Хайде, изплюй камъчето, ще се опитам да разбера.
- Ами, как да ти кажа. писнало ми е вече от училище.
- Какво? – възкликваш. – как така ти е писнало от училище? След всичко, което сме направили за теб? Без образование нямаш бъдеще. Само ако беше разумна колкото по-голямата си сестра, училището щеше да започне да ти харесва. Знам, че можеш да го направиш и ти. Просто се постарай!... И как викаш се чувстваш?

Въпреки, че повечето от нас могат да бъдат критични към такова държание, ние всъщност се държим по подобен начин докато разговаряме с останалите. Не слушаме наистина, вместо това отговаряме изключително бързо. Търсим да предпишем някакъв съвет, преди да сме разбрали проблема. Общо взето, такъв съвет рядко се приема добре, понеже ние вярваме на друг само ако смятаме, че те наистина ни разбират добре.

Затова е важно да спазваме Навик 5: **„Стремете се първо да разберете, а след това да бъдете разбрани.“**

Да слушаме с разбиране се нарича също **емпатично слушане**. Силата му се крие в това ние да имаме досег до истинските чувства, мотиви на човека остреца, вместо да ги интерпретираме чрез своята призма. Докато слушаме ние често оценяваме (съдим това, което ни казва събеседникът), разпитваме, даваме съвет и интерпретираме (опитваме се да си обясним поведението на събеседника ни). Като всичко това е на основата на собствените ни възгледи.

Вместо да се подчиняваме на тези парадигми, ние можем да **слушаме активно**, а именно да повтаряме това, което казва човекът насреща с други думи. Това ни помага наистина да се вслушаме и да осмислим казаното. Това ще ни помогне да вникнем в емоциите им и **да им помогнем да структурират собствените си мисли в процеса.**

Пример 1:

- Не съм сигурен точно какъв е проблема... (*търси разбиране*)
- Може би си ядосан, защото ... (*съди, анализира, интерпретира през своята призма*)

Пример 2:

- Не съм сигурен точно какъв е проблема... (*търси разбиране*)
- Объркан си и не знаеш какво да правиш? (*активно слушане*)
- Да, наистина съм объркан. мисля, че е защото...
- Значи имаш някаква представа какъв е проблема... (*активно слушане*)
- Ти какво мислиш, че е най-добре да направя? (*търси съвет от твоята призма*)

Ето в този момент в Пример 2, човекът насреща е готов да чуе за твоя опит и да ти се довери. **Готов е да се вслуша в твоите думи.**

Нужно е време и усилия да овладееш това умение в началото, но по-напред ще се убедиш, че наградите ще бъдат много. Ако се научиш да слушаш с емпатия, ще забележиш, че много хора са готови да се отворят и да се вслушат в твоите мнения и съвети. Те просто имат нужда от добър слушател, за да го направят.

Навик 6

Единодействайте или как $1 + 1 = 3$ (или повече).

Представи си, че ти и твой приятел стоите пред едно високо ябълково дърво с 4 ябълки. Затова решавате да работите заедно и единият се качва на раменете на другия. Така, с общи усилия, успявате да си наберете ябълките. В този случай от **0 ябълки единия + 0 ябълки другия**, стават **4 ябълки за двамата**. Това се нарича **синергия** (единодействие). **Цялото е повече от сбора на отделните части.**

Синергията се среща навсякъде в природата. Например, ако посадиш две растения близо едно до друго, корените им ще се сплетат и те ще поникнат по-здрави и по-силни. Можем да вземем пример и с човешкото тяло. Поотделно нашите органи са силни, но когато са в човешко тяло, те задвижват цял организъм.

А когато заговорим за бизнес, синергията е едно от най-важните неща. Ако си представиш един бизнес екип, работещ заедно, помагайки си, изслушвайки се, споделяйки една обща мисия и цел, те могат да създадат много повече, отколкото поотделно. Понеже всеки има различни качества, когато хората работят заедно и всеки дава част от себе си в проекта, резултатът става изключителен.

Това, което трябва да разбереш е, че ако комбинираш силите си с някой друг, може да постигнеш резултати, които иначе биха били невъзможни. И все пак, на всички ни е ясно, че не можем да работим и да постигнем единодействие с всеки. Но трябва винаги да търсиш възможности да създаваш синергия. С всяка възможност която създава, можеш да постигнеш повече отколкото сам.

Навик 7 **„Наточете секирата“**

Представете си, че вървите из гората и виждате един човек, който усърдно сече едно дърво.

– Какво правиш? – питате вие.

– Е, не виждаш ли? – тросва ви се секачът. – Сека пустото дърво. От пет часа вече се мъча.

– А защо не спреш малко, седни, почини си, пий вода, наточи секирата. Така ще свършиш по-бързо.

– Нямам време за това. – категоричен е човекът. – Много съм зает.

Навик 7 ни учи, че е необходимо да отделяме време за „наточване на секирата“. Без тя да е наточена, може да ни отнеме в пъти повече време да постигнем целите си, ако въобще ги постигнем. Като самото „наточване“ включва четири измерения:

- Физическо
- Умствено
- Духовно
- Социално/Емоционално

Това означава редовно, постоянно и балансирано да обръщаме внимание на всичките четири измерения. А затова е необходимо да сме **проактивни**. Това е най-важната инвестиция в живота ни – а именно инвестицията в нас самите.

За да сте **физически добре**:

- правите редовни тренировки
- храните се здравословно
- избягвате ненужния стрес

За да сте **умствено здрави**:

- четете подбрани книги
- отделяте време за писане под някаква форма – писма, дневник, личен блог
- активно планиране бъдещето си – поставяте си дългосрочни и краткосрочни цели

За да сте **социално и емоционално здрави**:

- формирате колкото се може повече позитивни връзки
- не пренебрегвате вашите социални нужди
- изпитвате вътрешен мир

За да сте **духовно здрави**:

- медитация, молитва
- редовно се изправяте пред собствените си норми и ценности
- слушане на музика, потапяне в литературата

Важно е в този процес на самообновление да обновяваме всичките четири измерения. Пренебрегването на което и да е от тези измерения се отразява отрицателно върху останалите.

Практическо приложение

Изберете си дейности за всяко едно от измеренията, които биха помогнали за обновяването им. Направете си план още за тази седмица и действайте. Дайте си обещание, че ще предвиждате конкретни действия за „наточване на секирата“ и в края на седмицата оценявайте резултата си.