



**BACK TO BASICS.** I classici del management riletti ai nostri giorni

# Sette buone abitudini

**Il testo di Covey non ha perso smalto. Anzi. I suggerimenti sono tuttora molto utili per incrementare l'efficacia personale nel raggiungere gli obiettivi e interagire con gli altri**

di **Alessandro Cravera**

**L**e sette abitudini per l'efficacia personale sono state sviluppate da Stephen Covey nel suo testo *The Seven Habits for Highly Effective People*. Questo libro, del 1989, non solo ha avuto un grandissimo successo commerciale (oltre 25 milioni di copie vendute nel mondo) ma, nonostante siano passati quasi 25 anni, rappresenta ancora oggi un punto di riferimento per le tematiche legate alla leadership, all'efficacia personale e alle relazioni umane. Se si avesse la possibilità di partecipare a una dozzina di corsi di formazione manageriale sulla negoziazione, la comunicazione efficace, il time management e la leadership tenuti da differenti società di consulenza nel mondo, ci si accorgerebbe facilmente del debito che i formatori hanno nei confronti di Covey.

Al centro della sua riflessione vi sono sette abitudini che portano a un incremento dell'efficacia personale nel raggiungere i propri obiettivi e nell'interagire con gli altri. Con il termine "abitudine" (in inglese *habits*), l'autore intende l'incrocio di conoscenze (sapere una cosa), di capacità (saper fare) e di desiderio (voler fare). Il suo credo è riassumibile in una massima citata nel libro: «Semina un pensiero, raccogli un'azione; semina un'azione, raccogli un'abitudine; semina un'abitudine, raccogli un carattere; semina un carattere, raccogli un destino».

Quali sono quindi le sette abitudini? La prima riguarda l'atteggiamento proattivo contrapposto a quello reattivo. Con l'invito alla proattività Covey non intende promuovere l'idea che ognuno di noi possa decidere cosa accadrà esattamente nella sua vita. Il messaggio è molto più realistico e profondo. Essere proattivi significa non farsi "schiacciare" dagli eventi, non subire le situazioni rifugiandosi in atteggiamenti vittimistici. Significa, in sostanza, decidere in prima persona come rispondere a ciò che ci accade. È questa libertà di risposta alle situazioni che ci rende proattivi, accresce la nostra autostima e il senso di autoefficacia.

La seconda abitudine si condensa nel consiglio «comincia pensando alla fine». Il senso di questa affermazione è di non concentrare il nostro orizzonte temporale solo sul "qui e ora". Ogni nostra azione ha importanti conseguenze sul futuro, sui risultati che raggiungeremo e sul tipo di persona che saremo. Questa abitudine ci invita a chiarire qual è la visione personale che vogliamo perseguire, quali sono gli intenti, gli obiettivi privati e professionali che riteniamo importanti e, sulla base di questi, decidere come comportarci e cosa fare nel nostro quotidiano.

La terza abitudine riguarda l'individuazione delle priorità. L'efficacia personale aumenta se siamo in grado di distinguere ciò che è urgente da ciò che è realmente importante. La quarta abitudine è

l'atteggiamento win/win. Si tratta di uno dei cardini della negoziazione e dell'interazione con gli altri. In sintesi, si sviluppa un atteggiamento win/win quando nelle dinamiche relazionali non ci si chiude nelle proprie posizioni, ma si cerca di trovare le esigenze comuni che possono essere soddisfatte con reciproca soddisfazione. La quinta e la sesta abitudine sono strettamente correlate alla precedente e riguardano la comprensione degli altri, lo sviluppo della capacità di ascoltare e la tolleranza e valorizzazione delle differenze di punti di vista, opinioni ed esperienze.

Infine, l'ultima abitudine viene chiamata da Covey *sharpen the saw*, ovvero "affila la sega". È un invito a un continuo autorinnovamento di se stessi, a intraprendere un percorso di costante apprendimento e messa in discussione delle proprie azioni e convinzioni. *The Seven Habits for Highly Effective People* è un libro sicuramente da leggere e da riprendere in mano più volte. Io l'ho fatto anche in questi giorni per scrivere l'articolo e anche questa volta ne ho ricavato riflessioni interessanti ed esempi e aneddoti che colpiscono per semplicità e profondità. ■



**Alessandro Cravera**  
è partner Newton  
Management Innovation