

**LOS 7 HABITOS
DE LA
GENTE
ALTAMENTE EFECTIVA**

Stephen R. Covey

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Todos hemos sentido alguna vez la necesidad de experimentar un cambio interior que revolucione nuestras vidas, que nos mejore como personas. Somos conscientes de nuestros defectos y errores de carácter e incluso capaces de hacer verdaderos propósitos para cambiar nuestro comportamiento. Sin embargo, sabemos que difícil (a veces imposible) corregir los malos hábitos y a menudo nos frustramos en el intento. ¿En qué radica esta dificultad..? Es cuestión de voluntad o es el peso de la herencia..? El problema está en nosotros mismos: es necesario descifrar las necesidades y deseos más íntimos, y trabajar eficazmente para ellos.

Los humanos tenemos dos cualidades únicas que todavía no se han podido demostrar en los animales: la autoconciencia y la imaginación. Con la primera podemos “salir” de nosotros mismos y examinarnos; con la segunda somos capaces de crear opciones. Si nos situamos bajo un árbol frondoso de los que tienen decenas de años, cuyas ramas llegan hasta el suelo nos cubren por completo, tendremos una visión interior del árbol: su estructura y detalla, el estado de su tronco, el despliegue de las ramas, la forma de las hojas.... En cambio, si nos alejamos de él tendremos una perspectiva global: la forma de la copa, su verdadera dimensión, hasta donde alcanzan las ramas, el paisaje que le rodea....Con nosotros podemos hacer lo mismo: es posible sentir nuestro estado interior, pero también podemos distanciarnos relativamente para obtener una idea general de cómo actuamos y que es lo que representamos.

Cada cual tiene una percepción única de la vida, en base a la que nos comportamos. Ésta no sólo la llevamos dentro sino que la reflejamos en el entorno y, al mismo tiempo, este entorno influye en nuestra percepción. En primer lugar es necesario observar cómo es esa percepción, en qué fundamentos internos y externos se basa, y averiguar a partir de que surge. Esta es la tarea más difícil: la de descubrirnos a nosotros mismos. Sin embargo hay algo que nos facilita la labor: todos conocemos cuales son los valores auténticos del ser humano y cuáles son los más despreciables, y este saber o sentimiento común nos sirve de directriz a la hora de evaluarnos.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA
Stephen R. Covey

VICTORIA PRIVADA

- Primer Hábito - Sea Proactivo
- Segundo Hábito - Empiece con un fin en mente
- Tercer Hábito - Establezca primero lo primero

VICTORIA PUBLICA

- Cuarto Hábito - Pensar en ganar/ganar
- Quinto Hábito - Procure primero comprender, y después ser comprendido
- Sexto Hábito - La sinergia

RENOVACIÓN

- Séptimo Hábito - Afile la sierra

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

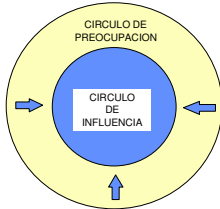
Stephen R. Covey

Primer hábito la PROACTIVIDAD

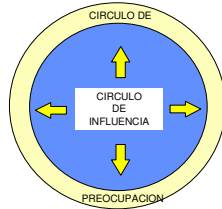
Primer hábito (victoria privada)
SEA PROACTIVO
 Principios de la Visión Personal

Primer hábito (victoria privada)
SEA PROACTIVO
 Principios de la Visión Personal

CIRCULO DE PREOCUPACION / INFLUENCIA



FOCO REACTIVO
 La energía negativa reduce el círculo de influencia



FOCO PROACTIVO
 La energía positiva amplía el círculo de influencia

Lenguaje reactivo	Lenguaje proactivo
No puede hacer nada	Examinemos nuestras alternativas
Yo soy así	Puedo optar por un enfoque distinto
Me vuelve loco	Controlo mis sentimientos
No lo permitirán	Puedo elaborar una exposición efectiva
Tengo que hacer eso	Elegiré una respuesta adecuada
No puedo.	Elijo
Debo.	Prefiero
Si...	Pase lo que pase

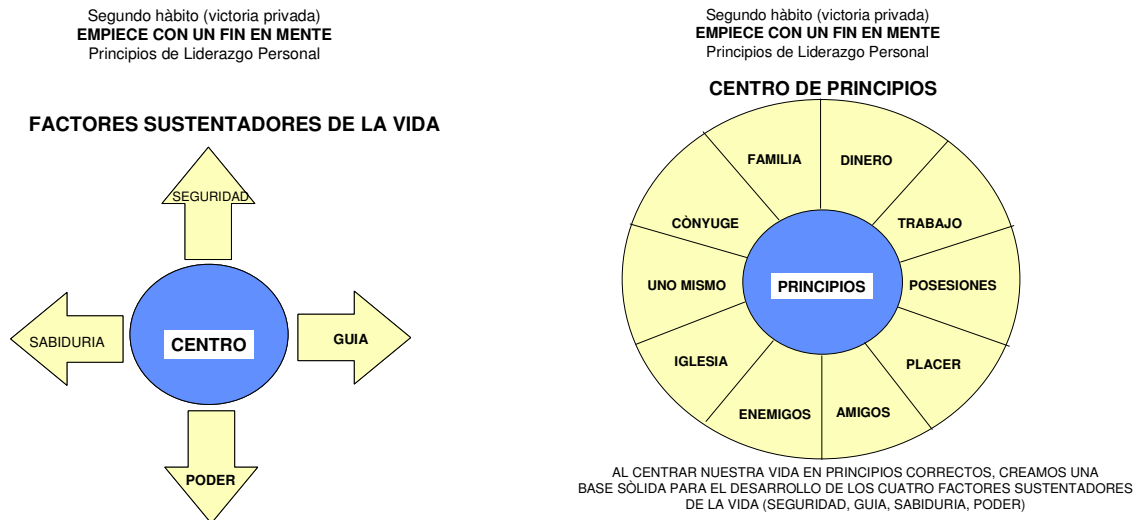
Una persona proactiva es alguien que está convencido de sí mismo. Pavlov enunció la teoría del estímulo-respuesta en la que afirmaba que los ratones respondían ante estímulos aprendidos. Dicho al revés, los ratones estaban condicionados por determinados estímulos: si los conocían reaccionaban, si no los conocían (no los habían aprendido) eran incapaces de responder. Esta teoría se aplicó al comportamiento de los seres humanos. Las personas nos habituamos a determinadas acciones aprendidas y luego somos incapaces de actuar de otra forma: vulgarmente le llamamos costumbre. Pero el hombre tiene la capacidad de elegir una respuesta. Después del estímulo, el hombre proactivo opta – no reacciona – por su respuesta. Se trata, pues, de asimilar y de convencernos a nosotros mismos de las directrices que nos impulsan a actuar en cualquier situación. Estas directrices son las cualidades que distinguen al hombre y que dan sentido a su vida, es decir, los principios universales de dignidad humana, rectitud, integridad, raciocinio, potencial, comprensión.....

Cambiar la conducta sólo por conveniencia es difícil. Si detrás de la conducta existe un convencimiento de por qué se hace y se elige deliberadamente la forma de hacerlo, nuestros hábitos tendrán unas raíces sólidas. La persona reactiva actúa por impulso, por emoción, por la influencia del medio. Ser proactivo requiere esfuerzo, precisa de la autoafirmación personal.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Segundo hábito la META



¿Qué es lo que más le importa en este mundo..? Quizá responda: “mi hijo”, “mi matrimonio”, “mi progreso profesional o intelectual”, “los amigos”, “vivir”.. Esto ya da una buena pista del mapa o paradigma particular. El segundo principio es clarificar los objetivos prioritarios. Es frecuente que las personas se centren en uno solo y desarrollen su vida alrededor de él, lo que supone un peligro para la integridad, pues cuando este centro desaparece la persona queda totalmente perdida y casi indefensa.

Todas las personas tenemos facetas diferentes: la familiar, la profesional, la íntima, la social... Y cada uno de nosotros tenemos nuestros intereses específicos por los que luchar. Seguro que reflexionando un poco sabremos decir nuestros objetivos, pero puede que no conozcamos el camino para alcanzarlos. No se trata sólo de definir nuestras ideas sino de resaltarlas y de tenerlas presentes en el día a día. Si son otros quienes encaminan nuestra vida quizá los resultados no nos satisfagan. Para facilitar este paso es de gran utilidad analizar las distintas funciones que desempeñamos: como padre de familia, esposo, amigo, profesional u otros. A partir de esta definición determinaremos por que funciones principales debemos guiarnos, funciones que se sustentan en los principios constantes e intemporales ya mencionados.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Tercer hábito ORGANIZACION

Tercer hábito (Victoria Privada)
ESTABLEZCA PRIMERO LO PRIMERO
 Principios de Administración Personal

MATRIZ DE LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO

		URGENTE	NO URGENTE
I M P O R T A N T E S	I - ACTIVIDADES:	Crisis Problemas apremiantes Proyectos cuyas fechas vencen	II - ACTIVIDADES: Prevención, actividades de CP Construir relaciones Reconocer nuevas oportunidades Planificación, recreación
	III - ACTIVIDADES:	Interrupciones, algunas llamadas Correo, algunos informes Algunas reuniones Cuestiones inmediatas, acuciantes Actividades populares	IV - ACTIVIDADES: Trivialidades, ajetreo inútil Algunas cartas Algunas llamadas telefónicas Pérdidas de tiempo Actividades agradables

Primero es la idea, luego la creación física. El cerebro se divide en dos hemisferios: el derecho controla la mano izquierda y en él se desarrollan la imaginación y la actividad intuitiva. Desde el hemisferio izquierdo se controla la mano derecha y la capacidad lógica-verbal con la que ordenamos y sintetizamos para la comprensión. Es interesante usar ambos potenciales. Especialmente el hemisferio derecho está bastante descuidado; con él creamos fantasías y todo tipo de ideas. Desde nuestra capacidad creadora y con la ayuda y orden de nuestro lado analítico, necesitamos llegar un control de las actividades que tenemos que desarrollar durante la vida.

No hay que perder de vista los objetivos prioritarios que nos hemos marcado, en base a los que desglosaremos la actividad diaria y las previsiones de futuro. Cuanto más coherencia haya entre los objetivos a corto y a largo plazo mejores resultados tendremos. Podemos hacer una clasificación de actividades:

- Extremadamente urgente o crisis
- Urgente
- Importante-Previsión
- No importante

La crisis o actividad extremadamente urgente es aquella que urge tanto que hay que sacársela de encima a toda costa y cuanto antes. En cambio, la actividad urgente es la que se debe llevar a cabo necesariamente. Atender una visita, contestar al teléfono o pagar los recibos a tiempo son ejemplos de actividades urgentes.

Las tareas importantes y de previsión son aquéllas a las que tenemos que dedicar más tiempo y en las que es preferible centrarse. Son todos los trabajos de “mantenimiento” o reparación que en su día nos ahorrarán tiempo y esfuerzo.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Como tenemos diversas vertientes y distintos centros de atención, es importante equilibrar las actividades y no descuidar áreas importantes como la salud, el crecimiento personal o las relaciones sociales y familiares.

La planificación será más efectiva si se distribuye un cierto número de tareas a lo largo de la semana. Para ordenar los diversos objetivos será necesaria una agenda que nos recuerde todas las tareas. A partir de cada uno de los roles se han creado unas actividades en consonancia con los principios personales que tenemos. Por ejemplo:

Rol: Padre. Objetivo: transmitir amor a mis hijos. Aplicación en mi agenda: el jueves por la tarde llevaré a mis hijos al cine.

Rol: **dependiente**. Objetivo: aumentar mi clientela. Aplicación en mi agenda: voy a reformar el escaparate de la tienda.

Esto no significa que éstas sean las únicas actividades semanales que se hagan dirigidas por nuestros principios. Si el jueves por la tarde llevo a mis hijos al cine y el viernes me comporto mal con ellos no se va a ninguna parte. Lo importante es no perder de vista aquello realmente valioso en lo que creemos.

Las frustraciones surgen cuando nos hemos creado ciertas expectativas de cambio sin que las motivaciones de este cambio provengan de nuestro interior, sino del “espejo social” que a menudo tiene otras prioridades o exigencias que las nuestras.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Cuarto hábito GANO-GANAS

Tercer hábito (Victoria Privada)
ESTABLEZCA PRIMERO LO PRIMERO
 Principios de Administración Personal

MATRIZ DE LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO

		URGENTE	NO URGENTE
I M P O R T A N T E S	I - ACTIVIDADES:	Crisis Problemas apremiantes Proyectos cuyas fechas vencen	II - ACTIVIDADES: Prevención, actividades de CP Construir relaciones Reconocer nuevas oportunidades Planificación, recreación
	III - ACTIVIDADES:	Interrupciones, algunas llamadas Correo, algunos informes Algunas reuniones Cuestiones inmediatas, acuciantes Actividades populares	IV - ACTIVIDADES: Trivialidades, ajetreo inútil Algunas cartas Algunas llamadas telefónicas Pérdidas de tiempo Actividades agradables

En la relación con otras personas, sea por cuestión laborales, sea una pareja, o un par de amigos, aparecen diversas opciones antes de encarar las distintas situaciones:

- . **GANO/GANAS** – (mentalidad de abundancia): se buscan alternativas con las que las partes salgan satisfechas de los resultados
- . **GANO/PIERDES** – es el típico enfoque de las personas autoritarias
- . **PIERDO/GANAS** – las personas que prefieren capitular antes que enfrentarse a alguien o algo.
- . **PIERDO/PIERDES** – hay quienes encaminan negativamente sus acciones y prefieren que otros les sigan.

No siempre se puede ganar y que los otros ganen; a veces también es conveniente ceder y que otros ganen mientras uno pierde. Cada situación tiene sus peculiaridades. No obstante la filosofía **gano/ganas** es, en general, la más positiva y la que ofrece mejores resultados.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Quinto hábito la ESCUCHA:

Quinto hábito (Victoria Pública)
PROCURE PRIMERO COMPRENDER Y DESPUÉS SER COMPRENDIDO
Principios de Comunicación Empática

- Carácter y comunicación
- Escucha empática
- Diagnosticar antes de prescribir
- Eliminar términos autobiográficos
- Comprensión y percepción
- Después procure ser comprendido
- Persona a Persona

Un hábito poco corriente es el de comprender a los demás y después hacerse comprender. Para lo primero no basta con abrir bien las orejas, hay que abrir también los ojos y, sobre todo, la mentalidad. Se puede probar con el siguiente experimento: cuando vea a dos personas que se están comunicando tápese los oídos y fíjese en sus gestos. Que emociones comunican sin palabras...?

A menudo nuestras palabras comunican cuestiones determinadas, pero tras ellas existe otro mensaje muy distinto. Cuando no nos atrevemos a preguntar algo directamente acostumbramos a dar rodeos con el fin de que se plantee la cuestión que de verdad nos interesa. Algo parecido pasa con nuestros sentimientos: normalmente las palabras se encargan de disfrazarlos para evitar nuestra vulnerabilidad.

El auténtico receptor se olvida de autobiografiar y se abre a la comprensión de otra realidad. Es un acto de generosidad que procura confianza a nuestro interlocutor. Antes de aconsejar a los demás es necesario entender qué es lo que realmente le pasa al otro, escuchar sin pensar en nosotros mismos nos facilita la comprensión de una realidad distinta a la propia.

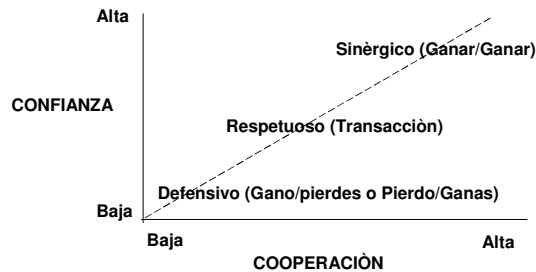
Después de entender, el segundo paso es hacerse entender, y para ello se necesita coraje. Coraje para defender los conceptos personales para insistir, mediante argumentos válidos, en la explicación de nuestras ideas. Los datos de contexto, detalles, ejemplos, dibujos y gráficos pueden ser muy útiles. Hay que procurar llevar al interlocutor a nuestro terreno, o sea, hacerle entender nuestro punto de vista “metiéndolo en la situación” y explicándole cuestiones generales que le permitirán hacerse un marco de condiciones, facilitando la comprensión de nuestro discurso. Si para comprender es imprescindible la consideración hacia el otro, para ser comprendido tenemos que hacernos considerar por el oyente: tenemos que interesar con nuestra opinión o relato.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Sexto hábito COOPERACIÓN

Sexto hábito (Victoria Publica)
LA SINERGIA
Principios de Cooperación Creativa



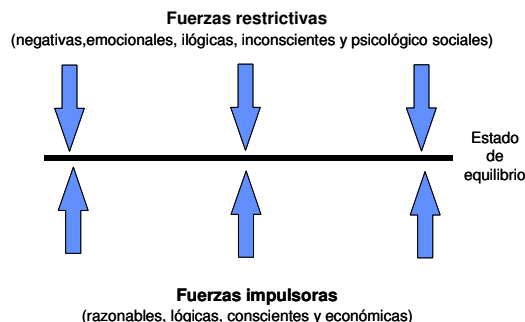
Se dice que para influir en los demás primero es necesario dejarse influir. Esto es cierto en aquellas relaciones interpersonales basadas en la mutua confianza y en la libertad de pensamiento. Abrirse a la influencia de otros no es nada malo (nada en exceso es malo), puede reportarnos grandes beneficios personales: nuevos puntos de vista para plantearnos, nuevas ideas y opciones, otras formas de comprensión y percepción...

Existen muchas personas que ven las cosas de color blanco o negro pero nunca llegan a la conclusión del gris. El hombre está acostumbrado a pensar por defecto: "si no está dentro, está fuera", "si no es bueno, es malo". Este tipo de interpretación es simplista y fácil, una manera de que nada se escape de las manos. En el fondo sabemos que la vida –la naturaleza- tiene un curso independiente del hombre y en ella no se da esta premisa. Así pues, en las relaciones personales tampoco es posible plantearse "o tú o yo", podemos "ser los dos" mediante la comprensión mutua.

A partir de la dialéctica surgen otras opciones posible, la discusión y la creatividad procuran casi siempre una tercer vía que nos permite aquel ganao/ganas del que hablábamos. Se trata de converger desde la diversidad hacia la unidad. El ejemplo más práctico es el trabajo en equipo: la cooperación produce resultados altamente satisfactorios.

Sexto hábito (Victoria Publica)
LA SINERGIA
Principios de Cooperación Creativa

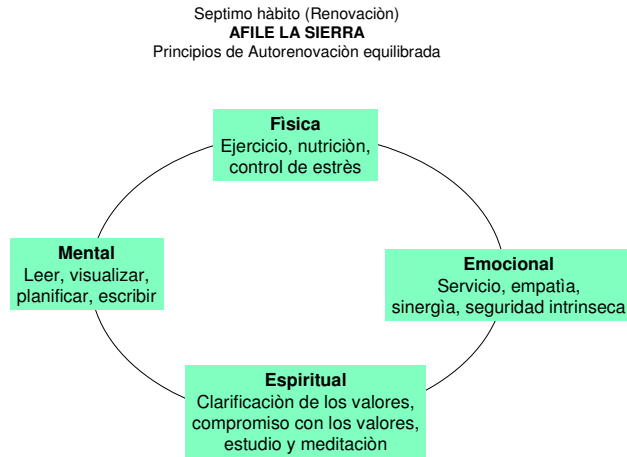
ANÁLISIS DEL CAMPO DE FUERZAS



LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Séptimo hábito **RENOVACIÓN PERSONAL**



El séptimo hábito se refiere al mantenimiento de los otros seis hábitos. La renovación personal es absolutamente necesaria para nuestro bienestar, sin él no somos capaces de dedicarnos con plenitud a la vida.

El mantenimiento tiene múltiples facetas, por ejemplo la física. Si a nuestro cuerpo le falta cuidado esto influirá negativamente en nuestra mente. Además de una correcta alimentación y del ejercicio físico, al cuerpo le hace falta descanso y aire: no podemos vivir permanentemente encerrados en la oficina o en casa, es necesario ver y respirar los alrededores. Igual de importante es nuestra faceta espiritual. Para algunos será positivo rezar o dedicarse a sus preceptos religiosos; para otros, escuchar música, pasear por la orilla del mar, leer....Las creencias íntimas individuales nos liberan primero de los quehaceres cotidianos y luego nos impulsan con más fuerza hacia ellos.

Las relaciones sociales y familiares proporcionan el equilibrio mental necesario para vivir en paz. Si se practican y transmiten con facilidad las ideas y principios personales obtendremos armonía y coherencia. Entre los constantes estímulos y las respuestas está la autoconciencia e imaginación humana.

LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey

Septimo hábito (Renovación)
AFILE LA SIERRA
Principios de Autorenovación equilibrada

