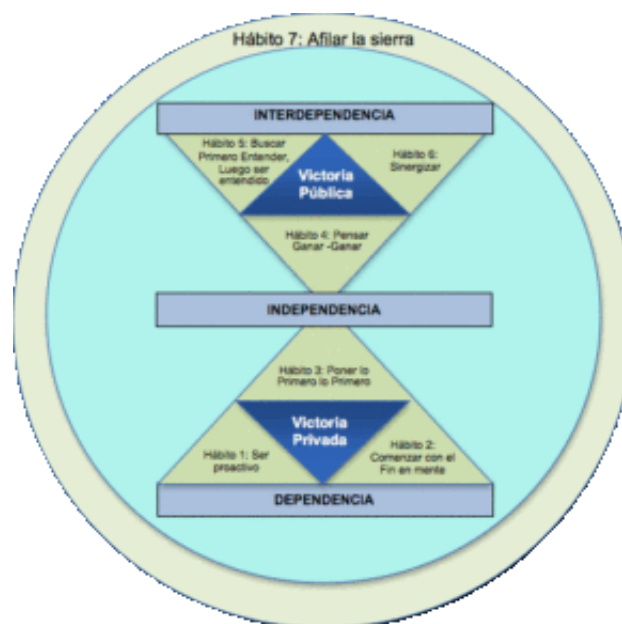


# Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas de Stephen Covey



## INTRODUCCIÓN

Los hábitos son patrones de comportamiento expresiones diarias de su carácter y producen su efectividad o ineffectividad. Los siete hábitos conforman el continuo de madurez que le lleva por el camino de la interdependencia. Primero, usted debe conducir su propia vida efectivamente (victoria privada) antes de poder trabajar exitosamente con otros (victoria pública).



El propósito esencial de los siete hábitos surge en sentido común para tener el mayor provecho de usted mismo y de los demás.

Los tres componentes para crear un hábito: habilidad, conocimiento y motivación.

El hábito 1, 2 y 3 trata sobre la autonomía. El hábito 4, 5 y 6 conduce a la victoria pública que son el trabajo en equipo, cooperación y comunicación.

El hábito 7 es la renovación equilibrada en los 4 aspectos básicos de toda vida humana, físico, psicológico, espiritual y socioemocionales se logra bienestar físico por medio de una nutrición apropiada, ejercicio, descanso y manejo de estrés. Se madura social y emocionalmente haciendo depósito constante en la cuenta de banco emocional de otro.

Se incrementa la capacidad mental por medio de leer, escribir, pensar y discutir sus ideas.

Se desarrolla el área espiritual por medio de leer literatura inspiracional de meditar, servir y pasar tiempo en contacto con la naturaleza.

### **HÁBITO 1. SER PROACTIVO.** Principios de la visión personal.

La proactividad, se asocia con tomar la iniciativa hacerlo todo lo necesario para que ocurra lo mejor y somos la fuerza creadora de su propia vida.

La mejor manera de predecir su futuro es crearlo usted mismo.

Creando usted es proactivo, usted escoge cómo desea responder a la circunstancias en vez de reaccionar automáticamente a ella.



Las personas proactivas antes de contestar se detiene lo suficiente, algunas veces solo medio

segundo para permitirse el tiempo necesario para escoger su respuesta basada en sus valores y principio.

***Debemos evitar conducta y lenguaje reactivo.***

Las personas reactivas responden al estímulo sin pensar o controlar sus reacciones. Reaccionan de acuerdo a su estado de ánimo y al calor del momento.



Las personas proactivas hacen y dicen lo siguiente:

Conducta proactiva	Lenguaje proactivo
<ul style="list-style-type: none"><li>• Se mantienen calmados</li><li>• Se enfocan en soluciones</li><li>• Asumen responsabilidad</li><li>• Toman iniciativa para que las cosas se hagan</li><li>• Piensan antes de actuar</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Yo puedo</li><li>• Lo siento</li><li>• Yo elijo</li><li>• Veamos nuestras alternativas</li><li>• Debe haber una manera</li></ul>

Las personas reactivas hacen y dicen lo siguiente:

Conducta reactiva	Lenguaje reactivo
<ul style="list-style-type: none"><li>• Se enojan y dicen cosas de las cuales luego se arrepienten</li><li>• Lloriquean y se quejan</li><li>• Culpan a otras personas y a las cosas</li><li>• Actúan como víctimas</li><li>• No asumen responsabilidad por sus actos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Me hace enojar</li><li>• No es mi culpa</li><li>• No pude evitarlo</li><li>• Es que soy así</li><li>• Tengo que hacerlo</li></ul>

**HÁBITO 2. COMENZAR CON EL FIN EN MENTE.** Principio del liderazgo personal.

La enseñanza como vivir con misión, visión y propósito es la mejor forma de predecir el futuro es creando. Se basa en el principio que todas las cosas son creadas dos veces. Primero mental y luego físicamente las personas altamente efectivas comienzan con el fin en la mente en todo lo que hace.



Creación mental	Creación física
Un plano detallado	Una casa bien construida
Una gran receta	Un pastel delicioso
Un día bien planificado	Un incremento en la productividad
Una conversación cuidadosamente pensada	Una relación mejorada
Un guión de venta bien practicado	Un cliente satisfecho
Un enunciado de misión personal	Una vida plena

Las cuatro necesidades fundamentales del individuo: vivir, amar, aprender, dejar un legado. La misión no se inventa, se descubre actúa como una institución gobernante a través de la cual usted evalúa sus decisiones y elije su comportamiento.

**Características de la misión**

- Basada en valor interporales (valor que no cambia con el tiempo)
- Deben tener en cuenta el fin y los medios
- Una misión debe ser establecida tomando las cuatro necesidades fundamentales del individuo necesidad de aprender, vivir, amar y dejar un legado.
- Permite acomodar todos los roles que escogido que no han sido

**HÁBITO 3. ESTABLECER PRIMERO LO PRIMERO.** Principio de administración personal.

Poner primero lo primero las actividades no importantes que le roban tiempo. Esto le permite enfocarse en lo que es más importante en su vida personal.



***Enfoque las tareas importantes***

Una actividad que usted u otras personas sienten que requieren.

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	<b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crisis</li> <li>• Fechas topos</li> <li>• Clientes enojados</li> <li>• Un hijo(a) enfermo</li> <li>• Llanta desinflada</li> </ul>	<b>II</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación</li> <li>• Educación</li> <li>• Capacitación y desarrollo</li> <li>• Desarrollo de relaciones</li> <li>• Renovación personal</li> </ul>
NO IMPORTANTE	<b>III</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interrupciones</li> <li>• Asuntos que crean premura</li> <li>• Algunos correos electrónicos, reuniones o llamadas</li> <li>• Prioridades de otras personas</li> </ul>	<b>IV</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exceso de juegos de computadora o correos electrónicos</li> <li>• Navegar en Internet sin objetivo</li> <li>• Televisión para matar el tiempo</li> <li>• Conversaciones sin significado, importancia</li> </ul>

Organizar su agenda para que no sea esclavo de su trabajo. Realizar prioridades.

**HÁBITO 4. PENSAR GANAR - GANAR.**



La victoria pública empieza cuando usted coopera de manera que todos ganen. Está basado en el principio de que las relaciones efectivas y de largo plazo requieren de cooperación a través de buscar el mutuo beneficio, soluciones que permitan que todos tengan éxito.

***Evaluar su esquema de pensamiento***

<b>PERDER - PERDER</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perder - perder es negativo. Pensar perder - perder expresar "Si yo me hundo, te hundes conmigo"</li> </ul>
<b>GANAR - PERDER</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganar - perder es competitivo y orgulloso. Es una actitud que expresa: "El pastel del éxito es tan solo de este tamaño, y si tu obtienes un pedazo grande, entonces me tocará menos a mí"</li> </ul>
<b>PERDER - GANAR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perder - Ganar es débil. Perder - ganar quiere decir "Hazlo a tu manera. Siempre salgo perdiendo". Es una actitud que establece bajas expectativas y compromete sus principios.</li> </ul>
<b>GANAR - GANAR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ganar - Ganar es tener valentía y ser considerado al mismo tiempo. Ganar - Ganar expresa: "No se trata de ti o de mí. Se trata de ambos. No tiene que ver con quién obtiene el pedazo más grande del pastel. Hay más que suficiente para todos. Es un buffet para comer todo lo que puedas".</li> </ul>

Es una técnica, es una filosofía, un estado de ánimo y una disposición emocional que busca la reciprocidad en todas las interacciones humanas. Esta actitud enseña a ver la vida como forma de cooperación y no como una pista de carrera, el triunfo de uno no se obtiene a expensas de los otros.

**HÁBITO 5. PRIMERO COMPRENDER Y DESPUÉS SER COMPRENDIDO.** Principio de comunicación empática.

***Buscar primero entender, luego ser entendido.***

El hábito del mutuo entendimiento. Está basado en el principio del diagnóstico, debe preceder a

la prescripción. El entendimiento se logra por medio de escuchar.



Escuchar con empatía es reflejar el sentimiento y las palabras que la otra persona expresa, pero en las propias palabras de uno.

- Hay emociones fuertes
- La otra persona no se siente entendida
- Siente que no entiende
- La confianza es baja

## LOS “NO HACER” DE ESCUCHAR CON EMPATÍA

### 1. JUZGAR

- *No mantiene acuerdo o desacuerdo con lo que la otra persona está diciendo*
- Eso fue realmente inteligente
- No puedo creer que hicieras eso
- Estoy completamente de acuerdo con lo que dicen.

### 2. SONDEAR

- *No haga preguntas para obtener información satisfacer sus necesidades o su curiosidad*
- ¿Qué ocurrió?
- Cuéntame más
- ¿Qué más dijeron?

### 3. ACONSEJAR

- *No recomienda soluciones ni dé consejos con base en sus opiniones y necesidades*
- Lo mismo me ocurrió. Esto es lo que te recomiendo
- Esto es lo que pienso
- Esto es lo que yo haría en tu lugar

## LOS “SI” DE ESCUCHAR CON EMPATÍA

### 1. REFLEJAR SENTIMIENTO

- Concentrarse en lo que la persona siente realmente y reflejalo en sus propias palabras.

### 2. REFLEJAR EL SIGNIFICADO

- Reformule correctamente el contenido o el tema en cuestión en sus propias palabras.

### 3. USAR FRASE DE "ARRANQUE" DE LA ESCUCHA CON EMPATÍA

- Así que, si te entiendo correctamente, lo que quieres decir es...
- Lo que escucho es...
- Pareces...
- Debistes haberte sentido...
- Te sientes \_\_\_\_\_ acerca de \_\_\_\_\_.

Es importante no confundir empatía con la condescendencia.

Escuche para entender cuando escuchamos tomamos en cuenta más que nuestra experiencia individual. Cuando se escucha con empatía a una persona se le otorga un espacio psicológico.

Cuando usted escucha y le da a las personas que trabajan con usted un espacio psicológico inspira una lealtad que rebasa los límites del horario cotidiano intente entender los problemas que surjan antes de evaluar y prescribir es una actitud en las relaciones de interdependencia productiva.



**HÁBITO 6. SINERGIZAR.** Principio de cooperación creativa.

El hábito de la cooperación creativa.

**SUGERENCIAS PARA VALORAR LAS DIFERENCIAS**

- Obtenga información y conocimiento de otros para completar sus tareas.
- Forme o participe en diferentes equipos
- Reconozca las contribuciones de otros
- Enfóquese en las fortalezas de otros en lugar de sus debilidades
- Solicite que otros ofrezcan sus ideas cuando realice una lluvia de ideas
- Evite estereotipar o etiquetar a los demás.

La verdadera prueba y expresión de los demás hábitos la sinergia pone en marcha cataliza y unifica los poderes superiores la acción coordinada de varios factores.

La reproducción de las especie humana en particular es el proceso cinético por excelencia.

**Principio esencial de la sinergia.**

- Valorar las diferencias y respetarlas
- Utilizar las fuerzas para compensar las debilidades
- La sinergia es la coronación de los hábitos precedentes es la eficacia dentro de una realidad interdisciplinaria.

**HÁBITO 7. AFILAR LA SIERRA.** Principio de autorenovación equilibrada.

El hábito de renovación.



**CUERPO**

Usted desarrollar bienestar físico por medio de nutrición adecuada, ejercicio, descanso y manejo del estrés

**CORAZÓN**

Usted se fortalece socialmente y emocionalmente haciendo depósitos en las cuentas emocionales bancarias de otros



**MENTE**

Usted aumenta su capacidad mental leyendo, escribiendo, pensando y discutiendo sus ideas.

**ALMA**

Usted se desarrolla espiritualmente leyendo literatura inspiracional, meditando, sirviendo y dedicando tiempo para disfrutar la naturaleza



### ***Programe tiempo para la renovación.***

La renovación es un regalo que se hace a usted mismo, no es una imposición. Si usted desea una vida de calidad y lograr equilibrio en el trabajo y en la vida, tiene que enfocarse en sus prioridades más importantes y ejecutar de acuerdo a sus planes.

Complete su brújula semanal para identificar lo que está haciendo para afilar la sierra en las cuatro dimensiones esta semana. Recuerde que puede combinar las áreas. Por ejemplo, usted puede renovar una relación (corazón) mientras que caminan juntos (cuerpo). O participa en un club de lectura (corazón y mente).

### ***Supere los obstáculos***

A medida que intenta renovarse regularmente, reconozca que sobrevendrán obstáculos. Por ejemplo, puede sentir que no tiene tiempo para “Afilar la sierra” o puede creer que no tiene autodisciplina para seguir adelante con sus planes.

Algunos obstáculos que comúnmente surgen son los siguientes:

- No puedo levantarme en las mañanas
- No tengo la disciplina para comer saludablemente
- Me enojo fácilmente
- No tengo tiempo para leer o para cultivar otros pasatiempos

### ***Consejos para superar obstáculos***

- **Empiece con poco.** Comience su plan de renovación con una actividad que le motiva. Por ejemplo, si nunca ha tenido el deseo de tomar una clase de astronomía, entonces no se engañe tomando una hora. Escoja algo que realmente le interesa.
- **Siga adelante.** Siga realizando cualquier actividad exitosa que ya está haciendo para su renovación. No tiene que reinventarse la rueda.
- **Tome su tiempo.** Pruebe con diferentes ideas, y experimente hasta que consiga la combinación correcta de las cosas que funcionan para usted.
- **No sobrecargue.** Si todas sus actividades para renovarse ocupan todo su tiempo diariamente, usted puede sentirse agobiado en vez de renovado. Tenga paciencia consigo mismo y no espere soluciones instantáneas.
- **Haga ajustes continuos.** Raras veces un plan funciona permanentemente. Los tiempos cambian, sus intereses y habilidades también cambian. Empezar nuevas actividades le ayudará a permanecer en su plan de Afilar la Sierra semanalmente.
- **Conózcase a sí mismo.** Las cosas que le agradan y las que no, así como su estilo personal le ayudarán a planificar actividades que producirán su máximo poder de

renovación. Dedique tiempo a explorar e identificar actividades que caen dentro de esta categoría.

- **Escoja un(a) compañero(a).** Planifique actividades de renovación que involucren a alguien más. De esta manera, se pueden motivar mutuamente y encontrar juntos actividades creativas y nuevas.

Para lograr conservar y desarrollar le permite el capital máspreciado, es decir, su persona para lograrlo le falta renovar todos los aspectos de la naturaleza el aspecto físico, espiritual, aspecto mental y socioemocional. Afilar la Sierra significa es todo lo que uno afirma de manera inteligente y matizado requiere contar con nadie solo contigo mismo.

## **CONCLUSIÓN**

Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. No importa a cuántas personas usted supervise, hay una sola persona a la cual puede cambiar: a usted mismo.

Si usted quiere cambiar cualquier situación, tiene que comportarse en forma distinta, pero para cambiar su comportamiento, debe antes modificar su paradigma.

Los 7 hábitos presentan una nueva forma para cambiar estos paradigmas, al instaurar nuevos hábitos que le permitirán escapar de la inercia y encaminarse hacia sus objetivos.

Los tres primeros hábitos tratan del autodomínio. Es decir, están orientados a lograr el crecimiento de la personalidad para obtener la independencia.

Los siguientes tres hábitos tratan de las relaciones con los demás, trabajo en equipo, cooperación y comunicación; están orientados a lograr la interdependencia. Finalmente el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

Sea paciente, viva de acuerdo a principio. Cada uno de los 7 hábitos se basa en principio universales probado por el tiempo, para obtener todo el beneficio que esto ofrece, debe ser parte integral de nuestra vida, requiere de una voluntad constante.

Nunca dejaremos de explorar porque el fin de nuestras exploraciones será llegar al punto donde comenzamos y así conocernos por primera vez.

## **Anexo**

### **LOS 7 HÁBITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS**

## LOS HÁBITOS

### HÁBITO 1

### HÁBITO 2

### HÁBITO 3

## CONSEJOS PARA CADA HÁBITO

- Haga un inventario frecuente de su lenguaje, ya sea reactivo o proactivo. Utilice el lenguaje proactivo de forma consistente, tal como: “Yo puedo”, “elijo”, o “tiene que haber otra opción”. Evite el lenguaje reactivo tal como: “no puedo”, “tengo que”, o “el hizo que yo”
- Cada vez que enfrente un gran reto piense en su círculo de influencia. Enfóquese sólo en las cosas que puede controlar, como en su actitud y sus acciones y no enfoque su energía en las cosas que no puede controlar.
- Recuerde somos libres de elegir y somos responsables por nuestras elecciones. Cada momento cada situación ofrece una nueva oportunidad de elegir. ¿Elegiré la tristeza o la felicidad?, ¿la valentía o el miedo?, ¿la apatía o la firmeza?, ¿el éxito o el fracaso? Haga una buena elección.
- Comience con el fin en mente en todo lo que haga. Por ejemplo, inicie sus reuniones con una agenda, empiece cada día con un plan bien delineado, y de inicio a sus proyectos con objetivos claramente definidos.
- Evalúe regularmente si está viviendo su vida de acuerdo a su enunciado de misión ¿Va en la dirección correcta? ¿está viviendo en alineación con lo que valora más? Haga cambios necesarios.
- Cuando se sienta descontento o desmotivado, revise su enunciado de misión personal. Conéctese nuevamente con su propia autenticidad, sus talentos y pasiones, con lo que realmente le inspira. Resuelva conducir su vida de esta forma.
- Evalúe donde pasa la mayor parte de su tiempo. ¿Es en el cuadrante I, II, III o IV? Encuentre formas de entrar en el cuadrante II y salir de los cuadrantes III y IV.
- Cuando su jefe le asigna una tarea

urgente y nueva que usted siente que podría ser una solicitud poco importante del cuadrante III, usted podría:

- Preguntas ¿Cuál tarea le gustaría que dejara de hacer para poder encargarme de esto?
- Dar sugerencias o proponer alternativas? “Ahora mismo no es el mejor momento pero puedo ayudarle la próxima semana” ¿Eso está bien?
- Decir: “con mucho gusto puedo hacer esto por usted, pero eso significa que X, su otra prioridad, se retrasará”

#### HÁBITO 4

- En todas sus conversaciones y relaciones equilibre el ser valiente y considerado al mismo tiempo.
- Cada vez que enfrente un conflicto, pregúntese lo siguiente:
  - ¿Qué sería un ganar para mi en esta situación?
  - ¿Qué sería un ganar para la otra persona?
  - ¿Qué es inaceptable para mí?
  - ¿Qué es inaceptable para ellos?

#### HÁBITO 5

- Haga depósitos frecuentes y consistentemente en la cuenta del banco emocional de sus relaciones clave. Recuerde cuando se trata de relaciones, las cosas pequeñas son las grandes cosas.
- Cuando escuche a otra persona:
  - Ponga a un lado su propia agenda y escuche realmente lo que la persona dice.
  - Mire cuidadosamente lo que la persona dice por medio de su lenguaje corporal y tono de voz.
  - Escuche con la intención de entender, no con la intención de responder.
  - Trate de ponerse en los zapatos de la persona.

## HÁBITO 6

- Póngale un alto a las barreras de la comunicación. Pregúntese regularmente:
  - ¿Qué podría estar haciendo para bloquear una verdadera comunicación?
  - ¿Hago ver que escucho?
  - ¿Me la paso dando consejos constantemente?
  - ¿Intervengo en la conversación antes que la otra persona haya terminado?
  - ¿Me la paso preparando mis respuestas en lugar de escuchar realmente para entender?
- Cuando escuche un punto de vista diferentes al suyo diga: “excelente, lo ves de forma diferente”. Después de todo, si dos personas lo ven de la misma manera, una es innecesaria.
- Aprecie los talentos únicos, regalos, las experiencias y fortalezas que cada persona trae a la fiesta.
- Cada vez que enfrente un conflicto u oportunidad, utilice el plan de acción para lograr sinergia. Inicie el proceso diciéndole: “Trabajemos juntos para encontrar una solución que sea mejor que la que tu o yo proponemos ahora mismo”
- Cuídese de estereotipar, juzgar o etiquetar, todo lo cual llevar al prejuicio, la discriminación y las soluciones mediocres.

## HÁBITO 7