

Este libro trata de 7 hábitos por los cuales nos debemos regir para tener éxito en nuestra vida familiar y profesional. A continuación describiré los hábitos vistos:

Hábito 1: Ser proactivo ("Be proactive")

Significa anticiparse a los requerimientos, tener iniciativa, aportar valor a la gestión. La proactividad se refiere a que ante cada estímulo del medio ambiente tenemos la habilidad de decidir la respuesta que queremos dar, esto quiere decir que no somos esclavos de las acciones que sobre nosotros se efectúan, sino libres ejecutores de nuestra conducta. Un ejemplo práctico en nuestra vida es el de un chofer de un automóvil que nos grita una obscenidad o nos toca con insistencia el claxon; en este caso nuestra respuesta puede variar desde tomar un arma y dispararle para luego sufrir las consecuencias legales de nuestra conducta hasta simplemente ignorarlo y no dejar que altere nuestra tranquilidad. Lo importante es que la decisión es nuestra, que somos los responsables de nuestra conducta.

Hábito 2: Comenzar con el Fin en la Mente ("Begin with the end in mind")

Significa trabajar utilizando un plano imaginario o visión futura de lo que queremos lograr. .

Este hábito consiste en que nuestra conducta no la debe regir el capricho ni el azar, debemos tener objetivos precisos a los cuales acercarnos: Un título universitario, comprar una casa o un carro, mantener una relación armoniosa con nuestros familiares y compañeros de trabajo. Cada vez que tomemos una decisión importante debemos pensar si ésta nos acerca o nos aleja de nuestros objetivos.

Hábito 3: Primero lo Primero ("Put first things first")

Significa priorizar y luego ejecutar lo primero en la lista de prioridades, luego lo segundo, luego lo tercero, etc. El capítulo comienza con una frase del sabio alemán Goethe: "Lo que importa más nunca debe estar a merced de lo que importa menos". Consiste en distribuir nuestro tiempo sobre la base de prioridades: El autor describe un método de organizar el tiempo sobre la base de cuatro cuadrantes en los cuales coloca las actividades: urgentes, no urgentes, importantes y no importantes.

Hábito 4: Pensar Gana/Gana ("Think Win/Win")

Significa buscar relaciones donde tanto yo como el otro "ganan". Cuando en una relación uno pierde, éste buscará la primera oportunidad para recuperar lo perdido, generalmente cayendo en prácticas poco sanas que destruyen la relación. Sólo las relaciones gana/gana duran en el largo plazo. Este hábito indica que nuestras interacciones con otros seres humanos siempre deben ser de mutuo beneficio, que no existe otra opción. Nuestra relación con un cliente debe ser ganar-ganar, si yo gano y mi cliente pierde, pierdo al cliente. No existe otra opción, aunque a corto plazo otros tipos de relaciones resulten en ganancias inmediatas, a largo plazo vemos que son ineficaces y perjudiciales para ambas partes. El autor explica que si después de razonar con nuestro interlocutor no logramos un acuerdo ganar-ganar, nos queda la opción de "no hay trato".

Hábito 5: Buscar entender, luego ser entendido ("Seek first to understand, then to be understood")

Significa escuchar atentamente al otro, con empatía, tratando de ponerse en "los zapatos del otro" para poder entender su posición y sentir (no interrumpimos mientras la otra persona está hablando). Luego, damos a entender al otro nuestra postura. Este hábito trata de ponerse primero en el lugar del otro, de ver las cosas

desde su punto de vista. Se basa en el refrán popular de " Todo es del color del cristal con que se mire". Es quizás el más difícil de practicar, casi siempre pasamos más tiempo hablando que escuchando y creemos que las cosas sólo pueden ser de la manera en que nosotros las vemos.

Hábito 6: Sinergizar ("Synergize")

Significa buscar proyectos o relaciones donde se crea sinergia. Es decir, donde el resultado es mayor que la suma de las partes en forma separada. Este tipo de proyectos permite crear valor a través de la asociación, el que se comparte entre ambas partes. Algunas metas las podemos lograr solos, pero las empresas grandes sólo las podemos lograr con trabajo en equipo. Proyectos como la llegada del hombre a la Luna o la fabricación de la Bomba Atómica son el resultado del trabajo sinérgico.

Hábito 7: Mejoramiento Continuo ("Sharpen the Saw")

Significa detenerse un momento a descansar y meditar sobre cómo se están haciendo las cosas, y corregir lo que entorpece la gestión. Este capítulo comienza con la historia de un leñador que se encuentra tan inmerso en su trabajo de derribar árboles que olvida que dedicar unos minutos a afilar su sierra le haría ahorrar muchas horas de esfuerzo. Aplicado a nuestra vida afilar la sierra se refiere a dedicar un breve espacio de nuestra vida a mejorar nuestras condiciones físicas e intelectuales mediante el ejercicio físico y el estudio.

En conclusión podría decir que éste libro a mí me dejó algo muy bueno como por ejemplo: cada quién es libre de hacer lo que quiera, pero tenemos que buscar el bien común con nuestras acciones, pensar a futuro e irnos planteando metas fijas para realizarnos, pensar en que primero es la obligación y después es la devoción (aunque muchas veces las mezclamos en la escala de importancia). Hay que pensar en las demás personas ya que sin ellas no podríamos realizar nuestras actividades diarias, dejar de ser egoístas, saber escuchar a la gente ya que así también te puedes ayudar a ti mismo, ver las cosas desde otra perspectiva para tener más ideas o soluciones. Hay que aprender que el trabajo de equipo no es simplemente dividirlo entre las personas si no que es ayudarnos todos en todo. Un hábito que me pareció muy importante fue el séptimo ya que nos pone a reflexionar sobre nuestras actividades diarias y por ejemplo en el ITESM nos acostumbramos a trabajar bajo presión y a hacer muchas actividades a la vez y no nos ponemos a pensar realmente en que es lo importante y bello de la vida y que tenemos que darnos tiempo para ver a la gente o a la familia. Tenemos que querernos nosotros mismos para poder querer a los demás y aprender a valorar nuestro cuerpo ya que sin él no podríamos hacer nada.