

LOS SIETE HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

El libro de Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva es realmente muy interesante, ya que sirven en cualquier organización, ya sea tanto en una empresa como en la familia,.

Si una persona es capaz de llevar estos hábitos en su vida cotidiana puede lograr importantes logros, tanto en su vida personal, como en cualquier organización.

Y creo que como dice al principio el libro, aunque es difícil romper con los paradigmas que ya tenemos incorporados y nos cueste trabajo, también es muy bueno adoptar otras posturas que nos hagan mejorar y sobre todo como dice el libro la importancia que tiene el romper una paradigma radica en que se puede llegar a cambiar toda una mentalidad como lo hizo Copérnico o Newton, incluso por ejemplo las mujeres que adoptaron el movimiento feminista, que lograron realmente un cambio en la mentalidad de toda una sociedad.

Este resumen trata de explicar de manera breve los siete hábitos de los que habla Covey y además la forma es que los puedo aplicar específicamente a mi vida cotidiana.

Primer hábito: Sea proactivo.

Este hábito de efectividad representa la posibilidad de asumir nuevos desafíos en un ambiente de libertad individual y responsabilidad social de la persona humana. Este es el hábito de la conciencia y conducta de responsabilidad, el que resulta determinante en cada persona para comprender sus realizaciones y frustraciones, sus retos y sus respuestas, sus ambiciones y sus logros, y todo lo relacionado a este.

Ejemplos sobre lo que constituye el hábito de la responsabilidad:

1. Valore positivamente la proactividad porque su práctica cotidiana le significará también mayor libertad personal.
2. Sienta, piense y actúe reconociendo que su familia es su responsabilidad más importante.
3. Acepte nuevos retos que lo desafíen a cuestionar y romper su precaria seguridad para desarrollarse cada vez más.
4. Supere con decisión y valor las barreras internas y externas que le impiden actuar en forma proactiva.
5. Anticípese al futuro diseñando con creatividad y oportunidad acciones preventivas.
6. Actúe con suma responsabilidad en su trabajo como un camino inteligente para progresar.
7. Reafirme día a día la responsabilidad que tiene sobre su propia vida.

Segundo hábito: Empiece con un fin en mente.

Este hábito de efectividad refleja el liderazgo personal y satisface plenamente la necesidad de encontrar un sentido a la propia existencia. Este es el hábito de la primera creación mental, el que resulta esencial en cada persona para comprender el cumplimiento de su misión existencial.

Las observaciones y estudios realizados acerca de la visión de futuro revelan que esta es en verdad extraordinaria y, como lo considera Stephen R. Covey, el poder de una visión de futuro es increíble. La

literatura mundial abunda en casos que demuestran la manera en que la visión de futuro posibilita el cumplimiento de los propios objetivos. Viktor E. Frankl lo demostró personalmente, así como en los casos de aquellos otros individuos enfrentados a situaciones límites en los campos de concentración nazi. Benjamin Singer también comprobó el caso de niños escolares que tenían una imagen de roles centrados en el futuro y su influencia para su desarrollo. Andrew Campbell y Laura L. Nash estudiaron la influencia del sentido de misión para el caso de las organizaciones y equipos. Por último, Fred Polak estudió, para el caso de las civilizaciones, la influencia de la visión colectiva de futuro.

Ejemplos sobre lo que es el hábito del liderazgo personal:

1. Decida y actúe iluminándose con su propia visión de futuro.
2. Dirija su vida previendo su derrotero futuro.
3. Contraste sus decisiones y acciones con su misión personal y realice los ajustes que correspondan.
4. Acepte que su vida tiene un sentido. . . pero reconozca también que es usted quien tiene que descubrirlo.
5. Identifique los principios y valores que orientan su propia vida.
6. Determine el sentido de su vida y comprométase con el mismo.
7. Lidere su vida trazando el rumbo que recorrerá hoy y mañana.

Tercer hábito: Establezca primero lo primero.

Este hábito interpreta la idea de la administración personal, y su aplicación inteligente posibilita que las personas puedan encontrar la diferencia entre lo importante y lo urgente para ser más efectivas. Este es el hábito de la segunda creación o creación física, el que resulta básico para comprender la calidad de las decisiones y acciones en el día a día.

Existen varias generaciones de aplicaciones inteligentes respecto a la administración del tiempo, cada una de las cuales ha logrado un avance sustantivo con respecto a la anterior: Desde la primera, basada en las notas y listas de tareas; pasando por la segunda, apoyada en las agendas; hasta la tercera, fundamentada en la administración del tiempo. Stephen R. Covey ha propuesto una cuarta que encuentra su sustento en la matriz de administración personal, en la que cada actividad puede ser clasificada según dos criterios: 1) Urgencia, aquellas actividades que requieren una acción inmediata; y 2) Importancia, aquellas actividades que tienen que ver con los resultados. Así, cada actividad es susceptible de clasificarse en los siguientes cuadrantes: 1) Urgente e importante: Administración por crisis; 2) No urgente e importante: Administración proactiva; 3) Urgente y no importante: Administración reactiva; y 4) No urgente y no importante: Administración inefectiva. Resulta obvio que es el segundo cuadrante el que resulta clave para el logro de la efectividad.

Ejemplos sobre el hábito de la administración personal:

1. Defina en forma prioritaria los objetivos y metas que deberá alcanzar en el corto, mediano y largo plazo.
2. Decida sobre aquello que no es urgente pero sí importante en su vida . . . y determine actuar en consecuencia.
3. Precise sus roles y objetivos, esfuércese por cumplirlos . . . y renuévelos.
4. Establezca un modelo de conducta que le permita ser plenamente interdependiente.

5.Efectivice sus resultados definiendo previamente la jerarquía de sus obligaciones.

6.Trabaje y comprométase diariamente sobre su victoria privada.

7.Practique a diario el uso de su planificador (agenda) para marcar día a día la diferencia.

Cuarto hábito: Piense en ganar / ganar.

Este hábito de efectividad ejemplifica el beneficio mutuo y ayuda poderosamente a encontrar el equilibrio en las relaciones humanas con un sentido de bien común y equidad. Este es el hábito que posibilita el logro de satisfacciones compartidas entre todas aquellas personas que participan en un proceso de negociación.

Este hábito comprende el estudio de seis paradigmas de interacción humana: 1) ganar / ganar; 2) gano / pierdes; 3) pierdo / ganas; 4) pierdo / pierdes; 5) Gano; y 6) ganar / ganar o no hay trato. Cada uno de estos paradigmas es un modelo de relaciones humanas que conlleva determinados objetivos y logros; sin embargo, el primer modelo de los nombrados en una realidad interdependiente es el único viable. Este primer modelo representa beneficios mutuamente satisfactorios, además de que supone aprendizaje recíproco e influencia mutua. La historia de los conflictos en todos los ámbitos psicológicos y sociales refleja la ausencia de esta comprensión, primero, y la práctica desafortunada de las negociaciones, después. Los procesos de negociación colectiva llevados en forma periódica entre representaciones empresariales y sindicales reflejan, en la mayoría de las realidades empresariales latinoamericanas, un modelo basado en el paradigma gano / pierdes, el mismo que a la postre se convierte en un paradigma pierdo / pierdes.

Ejemplos sobre el hábito del beneficio mutuo:

1.Piense que si trata al otro como a usted mismo le gustaría ser tratado, estaría sembrando la semilla del ganar / ganar.

2.Acepte el hecho de que tanto usted como los demás pueden y deben resultar beneficiados en una negociación.

3.Negocie actuando con integridad, madurez y mentalidad de abundancia.

4.Decida aquello que favorezca el bien común y la equidad.

5.Actúe pensando en que todos deben beneficiarse.

6.Cultive una filosofía de vida ganar / ganar en la vida familiar, laboral y social.

7.Estimule la inteligencia del equipo de trabajo aportando una filosofía y conducta sustentada en ganar / ganar.

Quinto hábito: Procure primero comprender y después ser comprendido.

Este hábito de efectividad describe la comunicación efectiva y conviene aplicarlo a los efectos de desarrollar los beneficios de la inteligencia emocional y obtener un clima social de respeto y convivencia armoniosa. Este es el hábito que sustenta la necesidad de comprender con empatía al otro para después ser comprendido y poder edificar relaciones interpersonales más constructivas.

Destaca muy especialmente en este hábito la importancia de la escucha empática en el proceso de la comunicación humana. Si bien todos los hábitos de la efectividad se encuentran muy relacionados con la inteligencia emocional, este hábito lo está en un grado mayor por sus propias connotaciones emocionales. Se

ha comprobado a través de diversos estudios que la escucha activa resulta para el supervisor una aptitud crítica para obtener el éxito en su gestión. Esta escucha es con la intención sincera de comprender profunda y realmente a la otra persona. Puede recordarse aquí que la antigua filosofía griega reconoce el ethos, fundamento del carácter e integridad; el pathos, base de la empatía y el sentimiento; y el logos, sustento de la lógica y la razón.

Ejemplos sobre el hábito de la comunicación empática:

- 1.Aprenda mentalmente a ponerse en los zapatos del otro para empezar a comprenderlo.
- 2.Pregúntese si la calidad de su comunicación con las personas aporta el respeto necesario y posibilita una convivencia armoniosa.
- 3.Reconozca que para comprender al otro deberá aprender a escucharlo . . . con la mente abierta.
- 4.Entienda al otro para comunicarse, primero, y encontrar juntos una solución efectiva, después.
- 5.Compórtese con la necesaria firmeza y seguridad frente a los demás para ser escuchado.
- 6.Realice depósitos constantes y positivos en la cuenta bancaria emocional de los demás.
- 7.Aprenda a establecer una comunicación empática escuchando y dejándose escuchar.

Sexto hábito: Sinergice.

Este hábito de efectividad implica la interdependencia y es el producto social de individuos, familias, equipos de trabajo y organizaciones bien integradas, productivas y creativas. Este es el hábito que fundamenta los logros sinérgicos del trabajo en equipo, vale decir de aquellos equipos en los que el resultado del colectivo es mayor que la simple suma de sus integrantes. También podría afirmarse que el cociente intelectual del equipo es mayor que el promedio del cociente intelectual de aquellos que participan en su composición.

La sinergia es un producto resultante de la calidad de las relaciones internas y externas de calidad singular. Así, la sinergia intrapersonal es consecuencia de la práctica de los tres primeros hábitos que propician la victoria privada o maestría personal; en tanto que la sinergia interpersonal es el resultado de la práctica de los tres segundos hábitos que generan la victoria pública o maestría interpersonal. Otra manera de enfocar la sinergia interpersonal es considerarla como un producto de la mentalidad de abundancia, la cuenta bancaria emocional y el esfuerzo por procurar primero comprender. Un ejemplo notable de sinergia son los círculos de calidad comprometidos, productivos y creativos.

Ejemplos sobre el hábito de la interdependencia:

- 1.Sinergice actuando con proactividad, competitividad y creatividad en su equipo de trabajo.
- 2.Seleccione la tercera idea superior en los grupos humanos en los que participe.
- 3.Alcance nuevos logros y propicie la innovación en su propia familia.
- 4.Supérese a sí mismo para desarrollar cada una de las dimensiones de su personalidad y lograr una mayor sinergia interna.
- 5.Actúe proactivamente para ayudar a la formación de un equipo de trabajo bien integrado y productivo.

6. Acepte la diversidad como una fortaleza del equipo de trabajo que se necesita explotar con inteligencia, creatividad y sensibilidad.

7. Intégrese a un equipo de trabajo sumando y multiplicando esfuerzos para alcanzar los objetivos del grupo en forma sinérgica.

Séptimo hábito: Afile la sierra.

Este hábito de efectividad interpreta la mejora continua y ofrece un horizonte de superación personal en todas y cada una de las áreas de nuestra personalidad. Este es el hábito que permite entender el mejoramiento personal en las dimensiones física, mental, socio-emocional y espiritual.

Stephen R. Covey denomina a este hábito afilar la sierra por aquella historia que relata acerca de un leñador que se encuentra en pleno bosque tratando con mucho afán de derribar árboles con su hacha. Sin embargo, no le pasa por sus mientes que su hacha también requiere ser afilada cada cierto tiempo para que recupere su filo y pueda seguir brindando un buen servicio. Pues eso es precisamente lo que acontece con las personas cuando no son capaces de hacer un alto en el camino de su vida para recuperar nuevas energías con el descanso reparador, la lectura de estudio, la ayuda solidaria al prójimo o la meditación. Las personas requerimos renovación en todas y cada una las dimensiones de nuestra personalidad: física, mental, socio-emocional y espiritual. En cualquier caso, la falta de una apropiada renovación en estas dimensiones puede tener un elevado muy costo para las personas.

Ejemplos ilustrativos sobre el hábito de la mejora continua:

1. Descanse plácidamente las horas que necesita para reponer sus energías físicas y mentales.

2. Lea, estudie y reflexione. . . todavía sigue siendo una de las maneras más inteligentes de informarse, educarse y cultivarse.

3. Mejore todo lo que realiza, siempre existirá la posibilidad de mejorar.

4. Aliméntese en forma nutritiva y sana para estar siempre en buena forma.

5. Desarrolle su carácter expresando en su conducta principios y valores positivos.

6. Ofrézcase a sí mismo la posibilidad de renovarse en todos las dimensiones de su personalidad.

7. Cultive una vocación de servicio sirviendo a los demás con amor.

CONCLUSIONES

Como ya lo había mencionado al inicio del trabajo, leer este libro me pareció muy interesante, ya que son buenos hábitos, que al menos yo debería de tratar de fomentar mas en mi persona, ya que ayudan desde organizar tu tiempo, como llevar una mentalidad de hacer bien todo lo que haces y de concluir las cosas con éxito.

Además de que es un libro muy fácil de comprender y hábitos que son igualmente fácil de aplicarse desde la vida cotidiana, que creo que seria el mejor momento de aplicarlos, ya que las cosas pequeñas que vamos haciendo todos los días son las que forman y moldean toda nuestra vida., me pareció muy importante esto., por eso manejo algunos aspectos de mi vida basados en estos hábitos.

ESTABLECER PRIMERO LO PRIMERO

Creo que este hábito lo utilizo por ejemplo en mi carrera, establezco primero lo primero al tener objetivos a corto plazo y después metas a largo plazo, por ejemplo mi objetivo inmediato es pasar el quinto cuatrimestre, y después pasar el sexto cuatrimestre, una meta a largo plazo es obtener mi título. Para después poder ejercer mi carrera y sostenerme de ella.

Pero creo que si no estableciera primero echarle ganas para ir pasando poco a poco los cuatrimestres pues nunca llegaría a mi meta a largo plazo.

También llevo una organización por ejemplo con mi agenda, con la cual, voy viendo que es lo que tengo que hacer, y de esta manera me voy organizando en pequeñas tareas, y de esta manera se llega más fácil al objetivo que si hiciera todo de un jalón, por ejemplo si un día antes del examen me pusiera a hacer mis trabajos y aparte a estudiar, seguramente no haría bien ninguna de las dos cosas.

SINERGIA

Este hábito lo ocupo por ejemplo en mi familia cuando se va a tomar una decisión o se va a realizar algo, es mejor si lo realizamos juntos que si cada quien lo realiza por su lado, ya que la suma de las fuerzas hace más efectivo el trabajo.

Esto también llega a ocurrir dentro de la escuela, en algunas ocasiones los maestros tal vez por su forma de dar la clase, propician que todos participemos, y de esta manera se enriquece la clase.