

The 7 Habits of Highly Effective People ::

Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva

Restoring the Character Ethic

La revolución ética en la vida cotidiana y en la empresa

Contenido

Sumario

Pág. 1, 2

Nos dice el Autor

Pág. 2, 3, 4, 5

Los 7 Hábitos

Pág. 5, 6, 7, 8, 9

Conozca al Autor

Pág. 10

SUMARIO

Luego de realizar un profundo estudio sobre la cultura de éxito en los Estados Unidos, el autor da forma a una propuesta de efectividad personal y organizacional orientada a impulsar el cambio y el desarrollo de las personas sustentada en la comprensión y aplicación de siete hábitos.

Algunas preguntas que responde *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*

1. ¿Cómo influye el poder de nuestros paradigmas en nuestro desarrollo personal?
2. ¿Por qué es importante que el proceso de cambio hacia la efectividad personal se realice de adentro hacia afuera?
3. ¿Cuáles son las dimensiones sobre las que debemos trabajar para modificar un hábito?
4. ¿Qué diferencia a una persona proactiva de una reactiva?
5. ¿Cuál es la interrelación entre proactividad, adecuada administración del tiempo y visión personal?
6. ¿Cuáles son las acciones y los principios que nos conducen de la dependencia a la interdependencia?
7. ¿Cómo hacer para mantener vivo el circuito de crecimiento y desarrollo propuesto por los 7 hábitos?

Stephen R. Covey nos dice que si queremos cambiar cualquier situación, tenemos que comportarnos en forma distinta. Para esto, es necesario revisar nuestros paradigmas y nuestra forma de interpretar el mundo-.

«Los 7 hábitos» presentan una nueva manera de cambiar esos paradigmas en un proceso que -basándose en principios- va desde la persona hacia su entorno.

Los hábitos se dividen en tres tipos:

1. Hábitos relacionados con el auto-dominio

Para el autor, su práctica lleva a la persona de la dependencia a la independencia, dando lugar a lo que Covey denomina «victorias privadas» que son la esencia del desarrollo del carácter. Los mismos son:

- Ser proactivo
- Empezar con un fin en mente
- Establecer primero lo primero

2. Los vinculados a las relaciones con el entorno

Los siguientes tres hábitos están vinculados a las relaciones con los demás, y nos conducen de la independencia a la interdependencia, dando lugar a las «victorias públicas». Al decir del autor, sólo cuando uno se vuelve verdaderamente independiente posee una base de carácter para obrar con más efectividad en el ámbito del trabajo en equipo, la cooperación y la comunicación. Estos hábitos son:

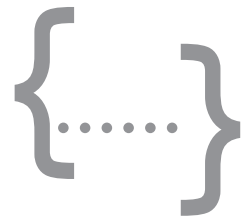
- Pensar en ganar/ganar
- Procurar primero comprender y luego ser comprendido
- Sinergizar.

3. Un séptimo hábito abarcativo de los anteriores.

Este último denominado: «Afilarse la sierra», abarca a todos los otros y es el que crea la espiral ascendente en el desarrollo personal, impulsándonos a niveles cada vez más altos de comprensión y efectividad. El autor lo denomina «afilarse la sierra» como una metáfora que alude a la necesidad de renovación de la dimensión física, mental, socio-emocional y espiritual de nuestra personalidad,

“Las personas con hábitos de efectividad son las piedras angulares para formar organizaciones altamente efectivas. Es por esta razón que el desarrollo de estos hábitos en el nivel personal constituye la base para la efectividad organizacional”

Tom Morrell



NOS DICE EL AUTOR

Algunas citas incluidas en el libro

“Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito.”

Aristóteles

“Trata a un hombre tal como es, y seguirá siendo lo que es. Trata a un hombre como puede y debe ser, y se convertirá en lo que puede y debe ser”.

Goethe

“El servicio es la renta que pagamos por el privilegio de vivir en esta tierra”.

N. Eldon Tanner

“A veces, cuando considero las tremendas consecuencias de las pequeñas cosas... me siento tentado a pensar... que no hay cosas pequeñas”.

Bruce Barton

Paradigmas y principios

La ética del carácter y la de la personalidad

El autor retoma el concepto de «ética del carácter» como cimiento del cambio y del éxito personal, en oposición a la «ética de la personalidad» que consideramos ha sido la predominante en años posteriores a la Primera Guerra Mundial.

Según «la ética de la personalidad» el éxito es una función de la imagen pública, de las actitudes, conductas y habilidades ligados a los procesos de interacción humana (habilidades para la comunicación, estrategias de influencia) y de la actitud mental positiva y sus resultados

La «ética del carácter» sostiene que existen **principios básicos** para vivir con efectividad, y que las personas sólo pueden experimentar éxito y una felicidad duradera cuando aprenden e integran con profundidad esos principios a su carácter básico.

Si bien Covey considera que los elementos de la ética de la personalidad son beneficiosos y a veces esenciales para el logro del éxito, los sitúa como rasgos secundarios respecto de aquellos principios que hacen a la fuerza del carácter de una persona.

Los principios

Los principios no son ni prácticas ni valores. Los principios son —en la visión de Covey— leyes naturales que gobiernan la efectividad y que no pueden quebrantarse. Representan verdades profundas directrices de la conducta humana, que han demostrado tener un

valor fundamental, duradero, permanente y evidente por sí mismo.

Algunos principios mencionados por el autor son: rectitud, equidad, justicia, integridad, honestidad, servicio, calidad, educación y potencial.

Paradigmas

Los paradigmas son los modos en que las personas ven el mundo, en el sentido de percepción, comprensión e interpretación.

Nuestros paradigmas determinan la manera en que vemos las cosas. Y la manera en que vemos las cosas es la fuente del modo en que pensamos y del modo en que actuamos.

En pos de hallar mayor efectividad, podemos trabajar sobre nuestra actitud, modificar nuestras conductas, pero si no logramos identificar y modificar nuestros paradigmas todo el esfuerzo y el empeño que empleemos, será en vano.

De adentro hacia fuera

El proceso de cambio y desarrollo personal propuesto se centra en principios, se basa en el carácter y va «de adentro hacia afuera». comenzando por el interior de la persona: los paradigmas, el carácter y los motivos.

El enfoque de adentro hacia fuera dice que las victorias privadas preceden a las victorias públicas, que debemos hacernos promesas a nosotros mismos, y mantenerlas y después hacer y mantener promesas ante los otros.

Es un proceso, una espiral ascendente de crecimiento que conduce a formas progresivamente superiores de efectividad.

Los hábitos

Los hábitos resultan de la intersección de tres elementos, conocimiento, capacidad y deseo.

El conocimiento responde al *qué hacer* y *por qué*, la capacidad responde al *cómo hacer* y el deseo - la motivación- responde al *querer hacer*

Crear o modificar un hábito requiere el trabajo en esas tres dimensiones.

De la dependencia a la interdependencia

El enfoque de los 7 hábitos proporciona un camino de desarrollo gradual de la efectividad personal que va desde la dependencia hacia la independencia y de la misma a la interdependencia.

A

En la *dependencia*

el paradigma predominante es el del tú: tú cuidas de mí; tú haces o no haces lo que debes hacer por mí; yo te culpo a ti por los resultados.

B

En la *independencia*

el paradigma es el del yo: yo puedo hacerlo, yo soy responsable, yo me basto a mí mismo, yo puedo elegir.

C

En la *interdependencia*

el paradigma imperante es el del nosotros: nosotros podemos hacerlo, nosotros podemos cooperar, nosotros podemos combinar nuestros talentos para crear algo mejor y más importante.

Victorias privadas, victorias públicas

El tránsito por el que nos conducen los primeros tres hábitos nos lleva de la dependencia hacia la independencia y es ese el sitio donde tienen lugar las victorias

privadas, el logro del autodomínio, la esencia del desarrollo del carácter.

Las victorias públicas, más orientadas hacia la personalidad, el trabajo en equipo, la cooperación y la comunicación, vienen de la mano de los hábitos 4, 5 y 6.

LOS 7 HÁBITOS

Los que contribuyen a la Victoria Privada

Primer hábito:

Ser Proactivo

- Ante cada estímulo del medio ambiente, frente a cada cosa que nos sucede -no importa cual sea esta- tenemos la libertad interior de elegir la respuesta que queremos dar. La libertad de elegir incluye los «privilegios» que nos singularizan como seres humanos, *autoconciencia, imaginación, conciencia moral y voluntad independiente*.
 - La idea de que estamos condicionados para responder de un modo particular a un estímulo concreto es aplicable al mundo animal pero no para el hombre.
 - Ser proactivo no significa tomar la iniciativa, sino que alude a la responsabilidad que tenemos por nuestras propias vidas. Nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestros condicionamientos.
 - Ser proactivo es el hábito de la responsabilidad. Responsabilidad significa responder con habilidad y ésta es la de elegir la respuesta adecuada.
 - Si nuestras vidas se desarrollan en función de los condicionamientos, es porque -por decisión o por omisión- hemos elegido otorgar a algo o a alguien el poder de controlarnos y es allí cuando nos volvemos reactivos.
 - Un modo de tomar conciencia de nuestro propio grado de proactividad consiste en examinar en qué invertimos nuestro tiempo y nuestra energía.
 - Todos tenemos una amplia gama de preocupaciones, la familia, el trabajo, la salud, el dinero, la política del país, la deuda pública, la guerras y el hambre en el mundo, etc. Dentro de este «círculo de preocupación»
-

- hallamos que sobre algunas cosas, no tenemos ningún control y por el
- contrario sobre otras, tenemos la oportunidad y el poder de hacer algo.
- Son estas últimas las que conforman nuestro «círculo de influencia».
-
- Las personas proactivas centran sus esfuerzos en el **círculo de influencia**. Su energía es positiva: el círculo se amplía y aumenta haciendo
- disminuir el **círculo de preocupación**.
-
- Las personas reactivas centran sus esfuerzos en el círculo de preocupación, sobre circunstancias sobre las que no tienen ningún control, otorgando a otras cosas el poder de controlarlos.
-
- Debemos trabajar en ampliar cada vez más nuestro círculo de influencia.
-

Segundo hábito:

Empiece con un fin en mente

- Este hábito refleja nuestro liderazgo personal, nos permite dar un sentido
- claro a nuestra existencia a través de la creación de una visión de lo que
- queremos lograr haciendo que nuestras acciones estén encaminadas
- hacia lo verdaderamente significativo para nosotros.
-
- Sólo una clara visión de futuro posibilita el cumplimiento de nuestros
- objetivos,
-
- Una de las maneras de empezar con un fin en mente consiste en elaborar
- un enunciado de misión personal. Este enunciado se centra en lo que uno
- quiere ser (carácter) y hacer (aportaciones y logros), y en los valores o
- principios que dan fundamento al ser y al hacer.
-
- Para escribir un enunciado de la misión personal tenemos que empezar en
- el centro mismo de nuestro círculo de influencia, ese centro compuesto por
- nuestros paradigmas más básicos.
-
- Lo que haya en el centro de nuestra vida será nuestra fuente de seguridad,
- guía, sabiduría y poder.
-
- Algunos de los centros más comunes a partir de los cuales la gente enfoca
- la vida suelen ser: el cónyuge, la familia, el dinero, el trabajo, las posesio-
- nes, el placer, los amigos o los enemigos, la iglesia, uno mismo.
-
- Debemos centrar nuestra vida en principios, en lugar de personas o cosas
- que se hallan sujetas a cambios frecuentes e inmediatos. Los principios
- correctos no cambian. Podemos depender de ellos.
-

Tercer hábito:

Establezca primero lo primero

Este hábito está orientado a lograr efectividad en la administración personal del tiempo, distribuyendo nuestra atención sobre la base de prioridades. Su aplicación permite a las personas encontrar la diferencia entre lo importante y lo urgente.

Stephen R. Covey propone una matriz de cuatro cuadrantes en la que cada actividad puede ser clasificada según dos criterios: **Urgencia**, aquellas actividades que requieren de una acción inmediata; e **importancia**, aquellas actividades que están vinculadas a los resultados, que realizan una aportación a nuestra misión, a nuestros valores, a nuestras metas de alta prioridad.

Así cada actividad es susceptible de clasificarse en los siguientes cuadrantes (C):

Urgencia	Alta	CIII Urgente y no importante: administración reactiva Resultados: Concentración en plazos cortos, administración de crisis, considera que los planes y metas no valen la pena, sensación de impotencia, falta de control, relaciones muy frágiles o rotas.	CI Urgente e importante: administración por crisis Resultados: Estrés, agotamiento, trabajar al borde de los plazos, siempre apagando incendios.
	Baja	CIV No urgente y no importante: administración inefectiva Resultados: Irresponsabilidad, dependencia de otros, apremios básicos.	CII No urgente e importante: administración proactiva Resultados: Visión, perspectiva, equilibrio, disciplina, control, poca crisis.
		Baja	Alta
		Importancia	

El corazón de este hábito consiste en aprender a organizarnos en función al cuadrante II.

Los que contribuyen a la Victoria Pública

Cuarto hábito:

Piense en ganar/ ganar

- Es el hábito del liderazgo interpersonal. El ejercicio de este hábito nos
- permite desarrollar una mentalidad de abundancia material y espiritual.
- Cuestiona la premisa de que la vida es un «juego de suma cero» donde
- para que yo gane alguien tiene que perder.
- Este hábito de efectividad refleja el beneficio mutuo y ayuda a encontrar el
- equilibrio en las relaciones humanas sentando las bases para la conviven-
- cia, el bien común y la equidad.
- Asimismo posibilita el logro de satisfacciones compartidas en todas
- aquellas personas que participan en un proceso de negociación.
- Ganar/ganar no es una técnica, es una filosofía. En una realidad interde-
- pendiente el modelo ganar/ganar es el único viable dado que además
- supone aprendizaje recíproco, influencia mutua y beneficios compartidos.

Quinto hábito:

Procure primero com- prender y después ser comprendido

- Es el hábito de la comunicación efectiva, la esencia del respeto hacia los
- demás. Es la clave de las relaciones humanas efectivas y posibilita llegar a
- acuerdos ganar/ganar.
- «Procure primero comprender» implica un cambio de paradigma. En
- general primero procuramos ser comprendidos. La mayor parte de las
- personas no escuchan con la intención de comprender, sino para contes-
- tar. Están hablando o preparándose para hablar.
- Muy pocos de nosotros somos capaces de practicar la *escucha empática*,
- escuchar con la intención de comprender, entrar en el marco de referencia
- de la otra persona, ver el mundo como ella lo ve, comprender sus paradig-
- mas.
- En la escucha empática uno escucha con los oídos, pero también con los
- ojos y con el corazón. Se escuchan los sentimientos, los significados, la
- conducta. Usted percibe, intuye, siente.
- Cuando uno escucha de esta manera a otra persona, luego puede centrar-
- se en ser comprendido, influir, exponer sus ideas con claridad o en
- resolver problemas (en el contexto de una comprensión profunda de los
- paradigmas y las preocupaciones de los otros) aumentando significativa-
- mente la precisión, credibilidad y aceptación personales.

Sexto hábito:

La sinergia

- Es el hábito que resulta de cultivar la habilidad y la actitud de valorar la diversidad. Su ejercicio nos lleva a la interdependencia.
- La síntesis de ideas divergentes produce ideas mejores y superiores a las ideas individuales. Nos da como resultado los logros del trabajo en equipo y de la innovación.
- La sinergia es la esencia del liderazgo transformador. Significa que el todo es más que la suma de las partes.
- El desafío consiste en aplicar en nuestras interacciones sociales los principios de la cooperación creativa. La esencia de la sinergia consiste en valorar las diferencias: respetarlas, compensar las debilidades, construir sobre las fuerzas.

Séptimo hábito:

Afile la sierra

- Stephen R. Covey denomina a este hábito afilar la sierra en alusión a la historia de un leñador que se encuentra en pleno bosque tratando con mucho afán de derribar árboles con su hacha y que -a pesar de estar totalmente exhausto- dice que no tiene tiempo de tomarse una pausa para afilar su sierra, sin darse cuenta que, dedicar unos minutos a afilar la misma le ahorraría muchas horas de esfuerzo.
- Aplicado a nuestra vida, afilar la sierra es el hábito de la mejora continua. Significa usar la capacidad que tenemos para expresar las cuatro dimensiones de nuestra naturaleza (física, mental, socio-emocional y espiritual), ejercerlas regular y congruentemente de manera sabia y equilibrada, y establecer un balance en todas las dimensiones de nuestro ser, a fin de ser efectivos en los diversos roles que desempeñamos en nuestras vidas.
- Este hábito es el hábito de la **renovación**, es el principio y el proceso que nos permite ascender en una espiral de crecimiento y cambio, de perfeccionamiento continuo hacia la efectividad personal.



CONOZCA AL AUTOR

Stephen R. Covey

Stephen R. Covey, BA por la Universidad de Utah, MBA por la Universidad de Harvard y Ph. D por la Brigham Young University, ha sido considerado por la prestigiosa revista *Time* como uno de los veinticinco estadounidenses más influyentes de su país. El doctor Covey también se ha hecho merecedor de numerosos premios por la excelencia de su contribución al desarrollo de las personas y organizaciones.

Actualmente lidera la Franklin Covey Company, firma que realiza, entre otras actividades, estudios y aplicaciones sobre Liderazgo Centrado en Principios en organizaciones e instituciones de todo el mundo. Su portafolio de clientes incluye 82 de las 100 *Fortune* y más de dos tercios de las 500 *Fortune*, miles de medianas y pequeñas empresas y entidades gubernamentales y muchos miles más de familias y personas en todo el mundo.

La organización Franklin Covey tiene una red mundial de oficinas y tiendas que ofrecen sus productos y servicios de planeación, cuya Sede Central se halla ubicada en Salt Lake, Utah (USA).

Su página web

<http://www.stephencovey.com/>

Otros Libros del autor

- El liderazgo centrado en principios (1990)
 - Meditaciones diarias para la gente altamente efectiva (1994)
 - Primero lo primero (1994), escrito con la colaboración de A. Roger Merrill y Rebecca R. Merrill
 - Los 7 hábitos de las familias altamente efectivas (1998)
 - The nature of Leadership (1999), escrito con las participación de A. Roger Merrill y Dewitt Jones.
 - Living the 7 habits: Story of Courage and Inspirations (1999)
 - El octavo hábito, (2005)
-