

7 hábitos de la efectividad personal y organizacional

Los hábitos de efectividad representan los principios correctos que cimientan la felicidad y el éxito duraderos.

Primer hábito: Ser proactivo

La proactividad no solo significa tomar la iniciativa. Proactividad significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestras propias vidas. Nuestra conducta en una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones.

Hay dos tipos de personas: las proactivas y las reactivas.

Proactivos

- Se hacen responsables de sus actos.
- Hacen que las cosas sucedan
- Tienen iniciativa
- No se ofenden fácilmente
- Ejercen el control
- Piensan antes de actuar, son prudentes
- Vuelven a hacer el intento cuando algo sale mal
- Reconocen su error, aprenden de él y lo corrigen instantáneamente

Reactivos

- Culpan a los demás por sus actos.
- Les suceden las cosas
- Esperan a que las cosas se arreglen solas
- Se ofenden fácilmente
- Se vuelven víctimas
- Se enojan, pierden la cabeza, y dicen cosas que después lamentan
- Se quejan y lloran
- Se paralizan ante el fracaso y tienen miedo de volver a caer

Segundo hábito: Comenzar con un fin en la mente

Empezar con el fin en la mente significa desarrollar una clara imagen del lugar al que quieres llegar en tu vida, en quien te quieres convertir en un futuro;

por ejemplo se diseña una bufanda antes de tejerla, se prepara un discurso antes de leerlo

Tercer hábito: Poner primero lo primero

Este tercer hábito consiste en administrarnos a nosotros mismos, organizando y ejecutando nuestras propias metas según prioridades.

por ejemplo las actividades del día diferenciadas por roles para una mayor organización

- Rol de trabajador: llegar a tiempo al trabajo.
- Rol de empresario: hablar con mi proveedor.
- Rol de esposo: llevar a mi esposa a cenar.
- Rol de papa: partido de mi hijito.
- Rol de amigo: cumpleaños de Pedro, etc.

Cuarto hábito: Pensar 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.

Quinto hábito: Procure primero comprender y después ser comprendido

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 la clave de la comunicación la cual implica:

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

Sexto hábito: Sinergia

La sinergia es un método para resolver problemas basado en recursos humanos, en contraposición con el método basado en relaciones humanas.

La sinergia es un producto resultante de la calidad de las relaciones internas y externas al momento de llevar a cabo una actividad.

Septimo hábito: Afilar la sierra

Es el hábito de la auto-renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes funcionando adecuadamente.