Ensayo

7 hábitos de la efectividad personal y organizacional

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*“No importa a cuántas personas supervises, hay una sola persona a la cual puedes cambiar: a ti mismo.”*

Los 7 hábitos de la efectividad sirven para poder cambiar cualquier tipo de situación en la que te encuentres, siempre y cuando se proponga comportarse de una manera distinta. Para cambiar tu comportamiento, primero debes antes modificar tus paradigmas – o mejor dicho tu forma de interpretar el mundo.

Los paradigmas son los modos en que las personas ven el mundo, en el sentido de percepción, comprensión o interpretación. Otro modo de entender los paradigmas es la idea de que son teorías, explicaciones, modelos o supuestos que son útiles para explicar la realidad. Los paradigmas son “mapas” de nuestras mentes y corazonadas que dan origen a nuestras actitudes y conductas.

Los principios son leyes naturales en la dimensión humana que gobiernan la efectividad y que no pueden quebrantarse.

*‘Si los paradigmas son el “mapa” pues los principios son “el territorio”.’*

Algunos principios son los siguientes: calidad, cambio, desarrollo, dignidad humana, educación, rectitud, servicio, la integridad, la humildad, la fidelidad, el valor, la justicia, la mesura, la paciencia , el esfuerzo, la modestia, la “regla de oro” y la “ley de la cosecha”.

El paradigma del enfoque “de adentro hacia fuera”, que puede ser la solución cuando nos enfrentamos a algún problema, es la base de los hábitos de efectividad personal.

De adentro hacia fuera significa empezar por la persona esencialmente por nuestro interior, es decir, los paradigmas, el carácter y los motivos.

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

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

A continuación se mostraran los 7 hábitos de la efectividad personal y organizacional propuestos por Stephen R Covey.

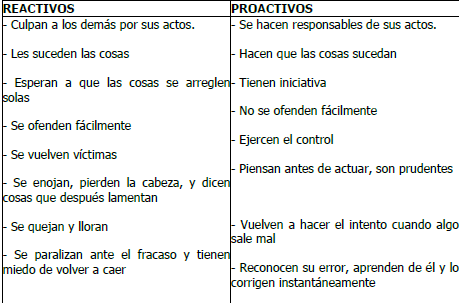
Primer hábito: Ser proactivo

*“La victoria más grande e importante es conquistarse a uno mismo.” – Platón’*

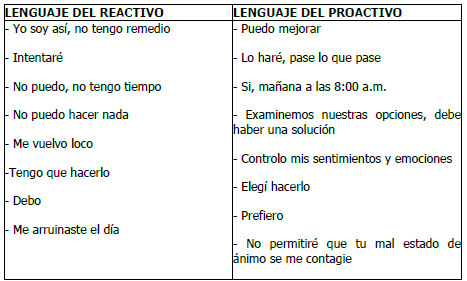
La proactividad no solo significa tomar la iniciativa.

Proactividad significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestras propias vidas. Nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones.

La persona proactiva toma la iniciativa y está alerta para influir en las soluciones. Así como también debemos saber que hay dos tipos de personas, las proactivas y las reactivas.



También podemos notar grandes diferencias en sus expresiones:



Como podemos ver, los reactivos son conformistas; esperan a que las cosas se arreglen solas y no son capaces de tomar decisiones; responden ante estímulos siempre de la misma manera, impulsadas por emociones, sentimientos, circunstancias, condiciones, o por el mismo ambiente.

En cambio, los proactivos son capaces de romper ese modelo porque tienen libertad interior, es decir, tienen la capacidad de elegir cómo reaccionar ante ciertas situaciones, pudiendo así, tomar decisiones más prudentes.

El ser proactivos nos permitirá tener mayor control sobre nuestras vidas, eso no quiere decir que podamos controlar todo lo que nos pasa, pues hay cosas que no están al alcance de nosotros o que no teníamos planeadas que sucedieran. Sin embargo, sí podemos controlar como reaccionamos ante lo que nos sucede, por eso, debemos dejar de gastar energías preocupándonos por aquello que no podemos controlar o que no tenemos, y concentrarnos en pensar en aquello que sí podemos cambiar.

Por último, se enlistan unas sugerencias prácticas para ser proactivos.

* Hazte una promesa, y mantenla.
* Pon atención a las palabras que digas en el día, registra cuantas veces utilizas el lenguaje reactivo, y la próxima vez procura cambiarlo.
* Identifica alguna situación a la que te tengas que enfrentar en el futuro y en la que detectes que siempre te comportas reactivamente, analiza por qué lo haces y trata de ser proactivo ante dicha situación.
* Haz algo que siempre quisiste hacer pero nunca te atreviste. (Subirte a una montaña rusa, invitar a alguien a salir, emprender un nuevo negocio etc.)
* Si te enojas con alguien, sé el primero en disculparte.
* Identifica algo que siempre te preocupe y que no puedas hacer nada al respecto, y olvídate de ello.
* Oprime el botón pausa ante cualquier situación desfavorable.
* Establece metas a corto, mediano o largo plazo, y cúmplelas.

*“Yo soy la fuerza, soy el capitán de mi vida. Elijo mi actitud y mi felicidad”*

Segundo hábito: Comenzar con un fin en la mente

¿Tienes algún fin en la mente?, ¿Tienes una clara imagen de qué quieres ser dentro de un mes, medio año, 1 año, 5 años, 10 años, etc.

Debes saber a dónde quieres ir y trazar un mapa para que logres llegar sin perderte en el camino.

Este hábito, empiece con un fin en mente, es realmente muy revelador, nos ayuda a analizar qué es lo que realmente queremos hacer, cual es nuestro fin, y nos ayuda a crear un marco de referencia desde el cual vemos todas las cosas.

*“El hombre es el verdadero creador de su destino. Cuando no está convencido de ello, no es nada en la vida”*

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; qué huella quieres dejar en éste mundo; cómo quieres que te recuerde tu familia, amigos, compañeros, etc.

Porque los caminos que elijas hoy, podrán afectarte para siempre mañana. Y de esta manera puedes darte cuenta si estás caminando en una dirección incorrecta, o si alguien este decidiendo tu propio futuro, para así poder remediar la situación.

Se fija un destino y se planifica la mejor ruta antes de emprender un viaje, por ejemplo se diseña una bufanda antes de tejerla, se prepara un discurso antes de leerlo, etc.

Se sugiere que hagas tu propia misión, escríbela en un papel y ponla donde la puedas ver y recordar todos los días. Un enunciado de misión puede ser largo o corto, puedes ayudarte con citas o frases célebres y amoldarlas a tu vida.

*“No hay ningún viento favorable para el que no sabe a qué puerto se dirige.”*

Una vez que tienes tu misión, debes establecer metas. En otras palabras; divide tu misión en trozos más pequeños, lleva lo general a lo particular, planifica y detalla cómo es que llegarás a cumplir tu misión y a ser la persona que quieres ser en un futuro. Utiliza metas a corto, mediano y largo plazo.

Por último, ya que tienes tus metas bien definidas, es recomendable que las compartas con los que te rodean.

Tercer hábito: Poner primero lo primero

En el hábito anterior, “Comenzar con el fin en la mente”, decidiste a dónde quieres llegar y trazaste un mapa para lograrlo. Este tercer hábito lo que te quiere transmitir es; ¡Llega!, no permitas que los obstáculos te desvíen del camino.

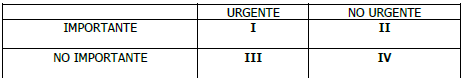
*“No es una montaña la que conquistamos, sino a nosotros mismos”*

Este tercer hábito consiste en administrarnos a nosotros mismos, organizando y ejecutando nuestras propias metas según prioridades. Te has dado cuenta que no es lo mismo empacar una maleta doblando y acomodando la ropa a echarla toda en bolita; nos cabe más ropa si la ordenamos, y sin embargo, es la misma ropa la que metemos. Eso pasa en nuestras vidas; mientras más nos organizamos, más cosas podemos llevar a cabo.

Ahora analizaremos a que dedicamos la mayor parte de nuestro tiempo en el día:

* A las cosas urgentes: cosas que no pueden esperar, actividades que exigen atención inmediata. Normalmente son actividades que carecen de importancia pero que siempre actúan sobre nosotros.
* A las cosas importantes: cosas de gran valor para nuestras vidas y nuestro futuro. Deben ser nuestras prioridades ya que contribuyen a nuestra misión y metas que escribimos en el segundo hábito.

Sobre las cosas urgentes reaccionamos, mientras que para las cosas importantes tenemos que actuar, y así poder aprovechar las oportunidades.

Ahora analizaremos la combinación de ambas en cuatro cuadrantes y las consecuencias de vivir en dichos cuadrantes:

1. En este cuadrante están las personas que dejan todo para después, esto hace que las cosas importantes que tienen que hacer las hagan a última hora y por lo tanto a la carrera. Es difícil que este tipo de personas viviendo con prisas, den todo su potencial, ya que se encuentran angustiados y tensos por entregar ese trabajo o acabar ese proyecto, al día siguiente pasa lo mismo, y así sucesivamente, cada vez más agotados, y por consiguiente, disminuyendo su rendimiento.
2. Aquí se encuentran las personas efectivas. Aquí están aquellos que planifican todo lo que tienen que hacer marcando sus prioridades; asegurándose de que lo más importante se haga primero y lo menos importante se haga al último.
3. Las personas en el cuadrante 3 normalmente confunden lo importante de lo no importante, y pierden su tiempo en el teléfono, Messenger, Facebook, etc., generalmente involucrándose en los problemas de los demás.
4. En esta categoría están las personas flojas, aquellas que desperdician su vida en frente de la televisión, videojuegos, etc.

No todos vivimos solamente en un cuadrante, sin embargo, lo recomendable es pasar más tiempo en el cuadrante 2.

Para lograrlo se recomienda Conseguir una agenda, ya sea pequeña o grande, y tomar 20 minutos para planificar cada semana. Primero identificando en un mínimo las 10 cosas importantes que tienes que efectuar la próxima semana.

Como también los roles que vas a realizar en la semana por ejemplo.

* 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 papá: partido de mi hijito.
* Rol de amigo: cumpleaños de Pedro, etc.

El segundo paso es establecer horarios para dichas actividades. Y por último programa todo lo demás.

*“Todas las personas con éxito tienen el hábito de hacer lo que a los fracasados no les gusta hacer. A ellas tampoco les gusta hacerlas. Pero sus propósitos son tan grandes, que sacrifican un poco de disgusto para alcanzar el éxito”*

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.

Este hábito nos permite desarrollar una mentalidad de abundancia material y espiritual, donde hay mucho para compartir (conocimientos, ganancias,…) y en donde todo el mundo aporta al bien común.

Implica madurez y el valor de la relación con los demás. Es el hábito del beneficio mutuo. Se opone a la idea de escasez, que implica que para que yo gane alguien tiene que perder.

**Los seis paradigmas de la interacción humana**

Ganar-Ganar

Una persona con mentalidad ganar-ganar tiene la mente y el corazón constantemente procurando el beneficio mutuo en todas sus interacciones, de manera que ambas partes se sientan satisfechas con la decisión que se tome y se comprometan con el plan de acción pensando más en cooperar que en competir.

Perder-Ganar

La gente que elige perder y dejar que los otros ganen, muestran alta consideración por los demás pero falta de valor para expresar o actuar sobre sus sentimientos y creencias.

Perder-Perder

Es la filosofía de las personas altamente dependientes y sin dirección interior que son desdichadas y piensan que los demás tienen que serlo.

Ganar-Ganar o no hay trato

Esta es una expresión superior del paradigma ganar-ganar que es posible emplear cuando no se llega a una situación sinérgica, o si no es posible que ambas partes se beneficien, por lo que se llega a un común “no hay trato”.

Quinto hábito: Procure primero comprender y después ser comprendido

Este es el hábito de la comunicación efectiva. Es también el hábito más emocionante, y que puede poner en funcionamiento en forma inmediata.

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. Este hábito es la clave de la comunicación interpersonal efectiva. Implica:

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

El quinto hábito es verdaderamente asombroso ya que la verdad de las cosas comienza cuando empezamos a comprender antes de ser comprendido porque resulta imposible querer que nos comprendan si antes no tenemos una visión clara de lo que es el entendimiento y como lo manifestamos con las demás personas para alcanzar un equilibrio entre las relaciones con las personas y actuar de manera precisa.

Es la clave para comprender todos los problemas de una forma analítica y no de una forma reactiva antes de escuchar todo el problema respondemos de una forma negativa, o cuando otra persona habla, por lo general la "escuchamos" en uno de cuatro niveles.

El quinto hábito es muy poderoso porque está exactamente en el centro del círculo de influencia. Muchos factores de las situaciones interdependientes están en él círculo de influencias de preocupación: problemas, desacuerdos, circunstancias, la conducta de otras personas. Y si concentramos nuestra energía allá afuera, la agotaremos, obteniendo pocos resultados positivos, cuanto más profundamente comprendemos a otras personas más las apreciamos, más respeto tenemos por ellas.

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.

Algunos ejemplos ilustrativos sobre el hábito de la comunicación empática son los siguientes:

* Aprende mentalmente a ponerte en los zapatos del otro para empezar a comprenderlo.
* Pregúntate si la calidad de tu comunicación con las personas aporta el respeto necesario y posibilita una convivencia armoniosa
* Reconoce que para comprender al otro deberás aprender a escucharlo. . . con la mente abierta.
* Entiende al otro para comunicarte, primero, y encontrar juntos una solución efectiva, después.
* Compórtate con la necesaria firmeza y seguridad frente a los demás para ser escuchado.
* Realiza depósitos constantes y positivos en la cuenta bancaria emocional de los demás.
* Aprende a establecer una comunicación empática escuchando y dejándote escuchar.

Sexto hábito: Sinergia

Sinergia significa que el todo es más que la suma de sus partes.

El hábito de sinergizar implica entonces la cooperación creativa y el trabajo en equipo: las personas con mentalidad ganar/ ganar, y que escuchen con empatía, pueden aprovechar sus diferencias para generar opciones que no existían previamente.

Reunir varias perspectivas distintas, en el espíritu de respeto mutuo, trae como resultado la sinergia.

La sinergia es un método para resolver problemas basado en recursos humanos, en contraposición con el método basado en relaciones humanas. Este último es utilizado por personas inseguras que tienden a rodearse de gente que piensan igual y que constantemente tienden a complacer o aprobar todo lo que diga. Confunden uniformidad por unidad.

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.

La sinergia es un producto resultante de la calidad de las relaciones internas y externas. Así, la sinergia intrapersonal es consecuencia de la práctica de los tres primeros hábitos que propician la victoria privada o maestría personal.

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.

La esencia de la sinergia consiste en valorar las diferencias y respetarlas. Para crear grupo sinérgicos se requiere superar varios niveles de comunicación.

La sinergia da resultados, es un principio correcto. Es la realización suprema de todos los hábitos anteriores.

Algunos ejemplos ilustrativos sobre el hábito de la interdependencia son los siguientes:

* Sinergiza actuando con proactividad, competitividad y creatividad en tu equipo de trabajo.
* Selecciona la tercera idea superior en los grupos humanos en los que participes.
* Alcanza nuevos logros y propicia la innovación en tu propia familia.
* Supérate a ti mismo para desarrollar cada una de las dimensiones de tu personalidad y lograr una mayor sinergia interna.
* Actúa proactivamente para ayudar a la formación de un equipo de trabajo bien integrado y productivo.
* Acepta la diversidad como una fortaleza del equipo de trabajo que se necesita explotar con inteligencia, creatividad y sensibilidad.
* Intégrate a un equipo de trabajo sumando y multiplicando esfuerzos para alcanzar los objetivos del grupo en forma sinérgica.

Séptimo hábito: Afilar la sierra

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

La efectividad, como se mencionó anteriormente, se logra cuando se puede mantener el equilibrio entre la producción (P) y la capacidad de producción (CP).

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 su mente que su hacha también requiere ser afilada cada cierto tiempo para que recupere su filo y pueda seguir brindando un buen servicio.

Afilar el hacha significa que si nos dedicamos solamente a utilizar el hacha sin afilarla seguramente llegará el momento en el que no podamos talar más.

Bajo este hábito se recoge la necesidad de que las personas participen en procesos de desarrollo continuo en varios campos enfocándose en acrecentar su potencialidad buscando renovarse continuamente en conocimientos, habilidades y aptitudes.

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 físicas, espirituales, mentales y socio-emocional.

Afilar la sierra implica idear un programa balanceado, sistémico, para la auto-renovación en cuatro áreas fundamentales.

Debes dedicar al menos una hora cada día trabajando en ellas:

Dimensión física:

Incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del Stress. Al comer adecuadamente, y ejercitarse 30 minutos al día

Dimensión espiritual:

Renovar su compromiso con sus valores (del hábito 2) mediante la revisión de su misión personal, o a través del rezo, meditación, o inmersión en música, literatura, o naturaleza.

Dimensión mental:

Tu mente se “afila” a través de actividades como lectura, escritura y planificación. También se logra siguiendo los hábitos 2 y 3, comenzar con un fin en mente y poniendo primero lo primero.

Dimensión social/emocional:

Enfocarse en los hábitos 4,5 y 6, utilizándolos en las interacciones diarias con los demás.

Como las cuatro dimensiones están interrelacionadas, lo que hagas para “afilar la sierra” en una, impactará positivamente las demás. Si trabajas equilibradamente en las cuatro, pasando al menos una hora al día, todos los días, sembrarás los hábitos como parte provechosa de tu vida. Hacerlo toma tiempo y esfuerzo.

Algunos ejemplos ilustrativos sobre el hábito de la mejora continua, son los siguientes:

* Descansa plácidamente las horas que necesitas para reponer tus energías físicas y mentales.
* Lee, estudia y reflexiona. . . todavía sigue siendo una de las maneras más inteligentes de informarse, educarse y cultivarse.
* Mejora todo lo que realizas, siempre existirá la posibilidad de mejorar.
* Aliméntate en forma nutritiva y sana para estar siempre en buena forma.
* Desarrolla tu carácter expresando en tu conducta principios y valores positivos.
* Ofrécete a ti mismo la posibilidad de renovarte en todos las dimensiones de tu personalidad.
* Cultiva una vocación de servicio sirviendo a los demás con amor.

Conclusiones

Los 7 hábitos nos sirven para poder identificar y cambian nuestra forma de ser actuar y de pensar para llegar a resultados más satisfactorios.

El uso de los 7 hábitos de Covey pueden ayudarnos a ser personas capases de tomar decisiones y no dejarnos llevar por la manera fácil, identificar hasta donde queremos llegar y como queremos llegar, que beneficios obtendremos nosotros y las demás personas al llegar a la meta, como nos relacionaremos con las personas para llegar hasta la meta, que resultados estaremos obtenido y como renovaremos nuestros conocimientos para volverlos a ejecutar en cualquier otra actividad.