

RESUMEN

EXTENDIDO DE



LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA (THE 7 HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE)



BASADO EN EL LIBRO DE
STEPHEN COVEY

RESUMEN ESCRITO POR
LIBROS MENTORES

LIBROS MENTORES

Resumen Extendido De Los 7 Habitos De La Gente Altamente Efectiva (The 7 Habits Of Highly Effective People) – Basado En El Libro De Stephen Covey

Libros Mentores

© 2019 Libros Mentores / Libros Mentores

All rights reserved.

Author: Libros Mentores

Contact Data (contacto@librosmentores.com)

ISBN: 9783965440623

RESUMEN EXTENDIDO DE

LOS 7 HABITOS DE LA
GENTE ALTAMENTE
EFFECTIVA

(THE 7 HABITS OF HIGHLY
EFFECTIVE PEOPLE)

BASADO EN EL LIBRO DE
STEPHEN COVEY

RESUMEN ESCRITO POR
LIBROS MENTORES

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

QUÉ APRENDERÁS?

BIOGRAFÍA DEL AUTOR ORIGINAL

DESCRIPCION DEL LIBRO ORIGINAL

ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL

REVISIÓN DE CAPÍTULOS

CAPÍTULO 01: ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CAMBIAR DE PARADIGMAS PARA SER EXITOSOS?

CAPÍTULO 02: ¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE LAS PERSONAS PROACTIVAS Y REACTIVAS?

CAPÍTULO 03: ¿CÓMO ESTABLECER OBJETIVOS ÚTILES?

CAPÍTULO 04: ¿CÓMO SE DEBEN DE ORGANIZAR LAS PRIORIDADES?

CAPÍTULO 05: ¿POR QUÉ LA ASERTIVIDAD ES ESENCIAL PARA RELACIONARNOS CON LOS DEMÁS?

CAPÍTULO 06: ¿CÓMO COMUNICARNOS EFECTIVAMENTE CON LOS DEMÁS?

CAPÍTULO 07: ¿CÓMO EMPLEAR LA SINERGIA PARA TRABAJAR EN EQUIPO?

CAPÍTULO 08: ¿POR QUÉ DEBEMOS “AFILAR NUESTRA SIERRA”?

NOTAS FINALES

[LECCIONES APRENDIDAS](#)

[FRASES DESTACADAS](#)

[RESEÑAS / REVIEWS DEL LIBRO ORIGINAL](#)

[ACERCA DE STEPHEN COVEY: EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL](#)

[ACERCA DE LIBROS MENTORES](#)

[NOTA ACERCA DEL LIBRO](#)

[RESEÑAS / REVIEWS](#)

[NOTA LEGAL](#)

[DERECHOS DE AUTOR](#)

INTRODUCCIÓN

¿Necesitas ser más efectivo en tu vida? ¿Vives tu día ansioso y desesperado por lograr objetivos que nunca se cumplen? ¿Te sientes condenado a la mediocridad? ¿Tu vida afectiva no está funcionando?

Cambia tus hábitos. Comienza a actuar como los hacen las personas altamente efectivas en el mundo.

Tu estilo de vida determina tu efectividad y tu éxito. Los hábitos tejen tu destino. En esta obra, su autor ha sintetizado los siete hábitos que han adoptado las personas exitosas y eficientes. Estos hábitos están basados en principios del carácter y de la ética personal. Son aplicables tanto en el ámbito personal y familiar como en el laboral.

Se trata de valiosas ideas que te ayudarán a dejar de fracasar, a salir de la mediocridad y a ser, tú también una persona altamente efectiva.

QUÉ APRENDERÁS?

- Cambiarás positivamente tu estilo de vida y tu forma de encarar cada día.
- Reconocerás los principios que te permitirán alcanzar un alto nivel en todo lo que emprendas.
- Conocerás herramientas prácticas y necesarias para organizar tu vida para ser altamente efectivo.
- Entenderás que no hay nada malo en ti, y que los resultados son el producto de tus hábitos.
- Te acostumbrarás a la proactividad, al pensamiento positivo, a escuchar a los demás, a analizar las situaciones y crear las respuestas adecuadas.
- Lograrás la independencia y el autodomínio y te sentirás realmente poderoso.

BIOGRAFÍA DEL AUTOR ORIGINAL

Stephen Richards Covey fue el autor del libro más vendido, “Los siete hábitos de las personas altamente efectivas.” Otros libros que escribió incluyen “Lo primero es lo primero”, “Liderazgo centrado en los principios” y “Los siete hábitos de las familias altamente efectivas.” En 2004, Covey lanzó “The 8th Habit.” En 2008, Covey lanzó “El líder en mí: cómo las escuelas y los padres de todo el mundo inspiran grandeza, un niño a la vez.” También fue profesor en la Escuela de Negocios Jon M. Huntsman en la Universidad del Estado de Utah.

Covey murió en el Centro Médico Regional del Este de Idaho en Idaho Falls, Idaho, el 16 de julio de 2012, debido a complicaciones de un accidente de bicicleta que sufrió en abril anterior.

DESCRIPCION DEL LIBRO ORIGINAL

¿Cuáles son los hábitos de las personas exitosas?

Los 7 Hábitos De Las Personas Altamente Efectivas , ha cautivado a los lectores durante 25 años. Ha transformado las vidas de presidentes y directores ejecutivos de empresas, educadores, padres y estudiantes; en resumen, millones de personas de todas las edades y ocupaciones se han beneficiado del libro los 7 hábitos del Dr. Covey. Y, puede transformarte.

Este libro de 7 hábitos lo guía paso a paso a través de cada hábito:

Hábito 1: ser proactivo.

Hábito 2: comenzar con el fin en mente.

Hábito 3: Poner primero Cosas primero.

Hábito 4: pensar Ganar-Ganar.

Hábito 5: Buscar primero para entender y luego ser comprendido .

Hábito 6: Sinergizar .

Hábito 7: Afilar la Sierra.

Los 7 hábitos de Dr. Covey es uno de los libros más inspiradores e impactantes que se haya escrito. Ahora puede disfrutar y aprender lecciones críticas sobre los hábitos de las personas exitosas que enriquecerán la experiencia de su vida. Y está en un formato informativo que le facilita aprender y aplicar los hábitos de la gente exitosa según el Dr. Covey.

Cuando Stephen Covey lanzó *The Seven Habits of Highly Effective People*, el libro se convirtió en una furia instantánea porque la gente advirtió de repente y se dio cuenta de que sus vidas iban en la dirección equivocada; y más que eso, se dieron cuenta de que había tantas cosas simples que podían hacer para transitar su vida correctamente. Este libro fue una herramienta educativa maravillosa para las personas, educándolos sobre cómo vivir la vida con eficacia y acercarse al ideal de ser “exitoso” en la vida.

Pero no todos entienden bien el modelo de Stephen Covey, o tal vez hay algunas personas que todavía no lo han leído. Esto es definitivamente cierto porque aún vemos muchos fracasos a nuestro alrededor. Ahora, no estoy diciendo que, al usar el modelo de Covey o el modelo de cualquier otra persona, puedes convertirte en un éxito seguro, pero al menos deberíamos haber visto muchos más éxitos a nuestro alrededor a juzgar por el número de copias del libro. ¡ha vendido! Entonces, ¿dónde está la deficiencia?

Aquí hay dos problemas principales, y estamos hablando solo de las personas que ya han leído el libro. El primer problema es que la mayoría de las personas son demasiado perezosas para implementar las ideas de Stephen Covey en sus vidas. Ellos consideraron esta obra maestra de Covey como un simple libro de mesa de café o un libro que utilizas para una lectura ligera cuando viajan y luego se olvidan de todo. No se dan cuenta de que este libro contiene información que cambia la vida. O bien, toman la información y no hacen el esfuerzo de utilizarla realmente para que se convierta en conocimiento para ellos.

El segundo problema es que muchas personas tienen una visión miope de los ideales de Covey. Estas son personas que ya están impresionadas por el libro. Si les pregunta cuáles son los siete hábitos, pueden confundirlos de un extremo a otro, pero luego se pierden el panorama general. No entienden que Covey estaba tratando de decir más de lo que escribió con palabras. Hay implicaciones ocultas en este libro, sí, y muchas personas simplemente no han podido ver a través de ellas.

Eso es lo que estamos tratando de hacer. Estamos tratando de mostrarle cómo el libro de Covey o, mejor dicho su modelo, fue un modelo completo en sí mismo . No hay nada de malo en ello. Si lo implementas, no debería haber ningún aspecto de tu vida que no se toque. Lo único es que tienes que entender estos ideales y tratar de implementarlos en tu vida.

Pero, antes de irrumpir en esa área, es extremadamente importante entender cuáles son estos ideales. ¿Cuál fue el modelo que propuso Stephen Covey en su mega famoso libro? Comenzaremos por tratar de entender su modelo primero, y luego interpretarlo de tal manera que se refiera a todos los aspectos de nuestra vida.

ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL

Desde la transición del siglo XX al XXI, la sociedad moderna está ansiosa por obtener un alto rendimiento para alcanzar sus logros, aunque muchos de nosotros no tenemos claro cómo lograrlo y de paso dañamos a muchas otras personas con nuestros intentos infructuosos. Los logros serán trascendentales solo si cuentan con un objetivo claro y un valor agregado obtenidos por medio de un trabajo efectivo. Los logros serán aún mejores si conllevan también beneficios para los demás.

En las décadas de los 70s y 80s, la literatura sobre el éxito empresarial se enfocó en el desarrollo de una buena personalidad. Covey, por el contrario, consideró ese enfoque fuera de contexto; pensó que lo más importante era forjar el carácter y que la personalidad surgiría de forma natural una vez que el carácter estuviera arraigado en principios sólidos y positivos. Una personalidad que no concuerda con el carácter es una máscara engañosa y potencialmente destructiva.

El enorme éxito del libro Los Siete Hábitos De La Gente Altamente Efectiva fue en parte gracias al uso del término “efectivo”, ya que la sociedad occidental se preocupaba por la gestión del tiempo y el logro de una mayor eficiencia. Covey, rescatando a grandes pensadores como Aristóteles, Cicerón, Benedicto y Viktor Frankl, entrelazó elementos obtenidos del análisis de siglos de historia para lograr un instructivo sencillo, fácil y práctico acerca de los principios y la autodisciplina

necesarios para lograr la transformación personal a través de la autoayuda.

El libro es un manual bastante útil que recomienda enfocarse en desarrollar el carácter y no la personalidad, adoptar hábitos productivos, convertir la excelencia en un hábito, lograr la libre determinación para responder a las circunstancias y elegir principios sólidos como la integridad, dignidad, calidad, servicio, paciencia, perseverancia y cuidado. También enseña a establecer objetivos para definir nuestra misión a través de principios, crear confianza en las relaciones y administrar el tiempo acorde con nuestras responsabilidades. Para lograr todo lo anterior es importante que comprendamos que la capacidad de mejorar nuestras vidas está en la adopción de buenos hábitos.

REVISIÓN DE CAPÍTULOS

CAPÍTULO 01: Conocerás que lo esencial para iniciar tu camino al éxito es el cambio de paradigmas personales y sociales que te mantienen atado a viejas creencias, las cuales te impiden crecer.

CAPÍTULO 02: Aprenderás cómo funciona el hábito de la proactividad para evitar ser una persona reactiva que no se responsabiliza de sus acciones.

CAPÍTULO 03: Descubrirás el hábito de establecer objetivos eficientes mediante una planificación adecuada y su implementación posterior.

CAPÍTULO 04: Te daremos los consejos apropiados para que aprendas a gestionar tu tiempo de acuerdo con las prioridades verdaderamente importantes para ti.

CAPÍTULO 05: Reflexionarás acerca de tus relaciones personales y de cómo la mejor manera de sacarles provecho es cultivando el hábito de ganar-ganar.

CAPÍTULO 06: Comprenderás el concepto de la verdadera comunicación, aquella que es capaz de generar relaciones asertivas dentro de tu vida personal y profesional.

CAPÍTULO 07: Te daremos la definición del concepto de sinergia, la herramienta más poderosa para aprender a trabajar en equipo.

CAPÍTULO 08: Aprenderás a renovar periódicamente las cuatro dimensiones integrales que te conforman como persona.

CAPÍTULO 01: ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CAMBIAR DE PARADIGMAS PARA SER EXITOSOS?

Si queremos formar nuevos hábitos en nuestras vidas, primero debemos tener en claro tres conceptos fundamentales: el conocimiento, la habilidad y el deseo. Nuestro conocimiento está conformado por los paradigmas que hemos aprendido y que nos indican qué es lo que debemos hacer y el porqué. Nuestras habilidades son las maneras en que llevamos a cabo eso que debemos hacer y el deseo es la motivación que encontramos para ello.

El autodesarrollo es muy importante. El autodesarrollo implica el autocontrol, pues una vez que nos controlemos a nosotros mismos podremos controlar el exterior. Muchas personas nos concentramos en la producción visible y descuidamos las fuentes de energía que hacen posible esa producción: nuestra capacidad y eficacia. La eficacia consiste en pasar de la dependencia a la independencia, y para eso debemos conocernos a nosotros mismos, comprender qué queremos hacer y por qué queremos hacerlo.

Sin embargo, la independencia no lo es todo. Una vez que logremos ser independientes también debemos aprender a ser interdependientes con otros seres humanos. Una forma de explicarlo es mediante el ejemplo de los estados individuales de los Estados Unidos que, como el nombre del país lo indica, aunque sean independientes, cada estado necesita de los otros

para ser más fuertes; un estado cuya producción sea sobre todo agrícola necesitará de otro estado que posea un enorme centro financiero.

El camino hacia la independencia y la interdependencia no es fácil ni corto, pues se conforma de muchas etapas de desarrollo que nos permiten crecer paulatinamente. Cada etapa tiene su propia importancia y es imprescindible vivirla sin adelantarnos y sin querer saltarnos pasos esenciales. La transformación toma tiempo y necesita que seamos pacientes.

Lo central de esta transformación reside en los paradigmas: si queremos ser efectivos y exitosos debemos enfrentar los paradigmas de nuestra persona y los de la sociedad, creando una nueva forma de ver las cosas y estableciendo nuevos paradigmas. A su vez, lo central de cambiar los paradigmas es cambiar la percepción. Ya que un paradigma en sí es nuestra manera de ver, percibir e interpretar la realidad, estos son los encargados de generar nuestras actitudes y comportamientos. Por lo tanto, los cambios de paradigma producen grandes cambios en nosotros que pueden ser tanto negativos como positivos.

El determinismo, por ejemplo, es un paradigma que muchas personas tienen arraigado. Consiste en la creencia de que el código genético determina cómo actuar, o que las fallas de los padres debilitan nuestras posibilidades, o que el entorno social restringe la libertad de cambiar.

Vencer los viejos paradigmas requiere la creación de un nuevo paradigma de libertad sin determinismo y con un carácter fuerte y positivo. Esto nos llevará a entender que podemos cambiar y crear hábitos; cualquier persona

puede convertirse en una versión mejorada de sí misma en base a ciertos valores como la equidad, la integridad, la honestidad, la dignidad, la excelencia, la paciencia, la perseverancia y el coraje. Una actitud positiva reconoce el potencial ilimitado para forjar el carácter. La persona que crece a partir de estos valores clásicos es un líder que, al haberse dominado a sí mismo, es capaz de inspirar y ayudar a los demás.

La transformación se desarrolla en tres etapas que funcionan por medio de siete hábitos. La primera etapa es pasar de la dependencia a la independencia con los tres primeros hábitos: tomar la iniciativa, enfocarse en los objetivos y establecer prioridades. La segunda etapa consiste en lograr la cooperación de todos los involucrados en un proyecto a través de los siguientes tres hábitos: la alianza ganar/ganar, entender antes de ser entendido y la sinergia. Finalmente, el séptimo hábito, la auto-renovación, favorecerá la constante mejora personal durante la tercera etapa hacia el camino a la eficacia.

“De hecho, hasta que tomemos en cuenta cómo nos vemos a nosotros mismos (y cómo vemos a los demás), no seremos capaces de comprender cómo los demás se ven y sienten sobre ellos mismos y sobre su mundo.” - Stephen Covey

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Analiza los paradigmas que has aprendido y que gobiernan tu vida en la actualidad. Esto forma parte de comenzar a conocerte a ti mismo a profundidad para que puedas volverte una persona más eficiente.

Sé paciente y toma todo el tiempo que necesites para completar tu transformación personal, pues la prisa es contraproducente para la eficacia.

Replantea los valores que te ayudarán a forjar tu carácter y que formarán parte de la mejor versión de ti mismo.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Cómo se relacionan tu habilidades y tus motivaciones con las creencias, o paradigmas, que tienes arraigadas desde hace años?

¿Consideras que posees un buen autocontrol y autoconocimiento? ¿Cómo podrías mejorarlos?

¿Tus relaciones de interdependencia con otras personas son equilibradas y eficientes?

CAPÍTULO 02: ¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE LAS PERSONAS PROACTIVAS Y REACTIVAS?

“Las personas altamente efectivas toman la iniciativa siendo proactivos, por lo que no se imponen límites que les impidan actuar.”

Nuestro círculo de preocupaciones suele involucrar cuestiones de nuestro día a día, como el cuidado de nuestros seres queridos o los problemas en el trabajo, aunque también suele ampliarse con preocupaciones más grandes que están presentes en nuestro contexto, como la deuda externa de nuestro país o una posible guerra. De esta manera, podemos ahogarnos en un mar de preocupaciones que nos afligen cuando, en realidad, no podemos hacer nada con respecto a la mayoría de ellas.

Las personas proactivas son aquellas que depuran su círculo de preocupaciones y lo transforman en un círculo de influencia, el cual abarca solamente aquello por lo que sí pueden hacer algo. Entre más proactiva sea una persona, más podrá expandir su círculo. Por ejemplo, si un empleado es proactivo en su trabajo, será más capaz de anticipar las necesidades de su jefe. Esto le dará como resultado que el jefe le otorgue más responsabilidades y, por lo tanto, el empleado será más importante y su influencia será cada vez mayor. Llegará incluso a ascender de puesto para que su propia productividad haga más productivos a otros.

No subestimemos la proactividad al confundirla con un simple sinónimo de la iniciativa. Por supuesto que la proactividad implica tener iniciativa, pero va mucho más allá: una persona proactiva es por completo responsable de su vida, de su comportamiento y de sus decisiones. La proactividad es la suma entre la iniciativa y la responsabilidad.

Para entender con claridad qué es una persona proactiva es interesante distinguir las diferencias entre una persona proactiva y una persona reactiva. Las personas proactivas eligen, mientras que las reactivas responden, ya que son afectadas por su entorno, no asumen su responsabilidad y la trasladan a otros, y culpan a las circunstancias externas.

Las personas proactivas eligen su propio comportamiento, toman el control de sus emociones, las convierten en empoderamiento y dirigen sus deseos para actuar hacia lo que quieren. En cambio, las personas reactivas dejan que otros elijan su comportamiento, creen que otros pueden controlar sus emociones, regalan su control emocional, empoderan a los demás y permiten que otras personas las dirijan o les digan qué hacer y cuándo hacerlo.

La realidad es que siempre tenemos la libertad de elegir nuestras reacciones ante los estímulos. Culpar a las condiciones económicas, al lugar de trabajo o a las condiciones familiares es inútil y no nos permite movernos hacia adelante para progresar. Esto es válido tanto en la vida como en los negocios.

Considerando todo lo anterior, ser proactivo es asumir la responsabilidad y es la capacidad de responder a las

situaciones buenas y malas dentro de la vida personal o profesional. Las personas altamente efectivas toman la iniciativa siendo proactivos, por lo que no se imponen límites que les impidan actuar. Tienen la libertad de determinarse a sí mismos porque pueden decidir cómo van a actuar y cómo van a responder de manera independiente, a pesar de a las condiciones, las situaciones o la genética.

Las personas proactivas operan en el ámbito de lo posible, porque ven las posibilidades de lo que pueden hacer y lo hacen. Al actuar asumiendo sus responsabilidades, expanden el camino de lo posible, se hacen más fuertes y capaces con el pasar del tiempo. Comienzan por comprometerse a cambiar algo interior para después cambiar el mundo exterior.

¿Cómo comenzar a convertirnos en personas proactivas? Primero debemos dejar de ser reactivos, debemos dejar de preocuparnos por las condiciones sobre las cuales no tenemos ningún control. Para ser proactivos debemos enfocar el tiempo y la energía en lo que sí podemos controlar. Un excelente paso inicial es contraer el lenguaje de la iniciativa y la responsabilidad, por ejemplo: “No puedo hacer nada, pero pensaré en las posibilidades”, “El problema soy yo, pero puedo cambiarlo”, “Esta persona me lleva al límite, pero yo puedo escoger cómo me afecta.”

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Organiza tu círculo de preocupaciones de manera que enfoques tu atención en tus prioridades y dejes ir aquello por lo que no puedes hacer nada al respecto.

Comienza a hacerte responsable de tu comportamiento y de tus decisiones para convertirte en una persona proactiva.

Nunca busques culpables para justificar la situación en la que te encuentras, pues siempre tendrás la libertad de elección.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Sueles preocuparte de más por cuestiones que están fuera de tu control?

¿Tu comportamiento tiende a ser más proactivo o reactivo?

¿Qué tan capaz eres de tener iniciativa ante las situaciones difíciles de tu vida personal o profesional?

CAPÍTULO 03: ¿CÓMO ESTABLECER OBJETIVOS ÚTILES?

“La efectividad no solo reside en alcanzar los objetivos, sino en perseguir los objetivos correctos.”

Es muy común que quedemos atrapados en un sinfín de actividades que nos mantienen demasiado ocupados sin ser, en verdad, efectivos. ¿Sabemos en realidad qué es lo que queremos? Si no tenemos una respuesta clara a esta pregunta, debemos averiguarla. Pensemos cuidadosamente en nuestros objetivos, cuáles son y cómo podríamos lograrlos. La mayoría de las personas no nos detenemos a pensar en ello y por lo tanto no encontramos la respuesta, por lo que nos pasamos la vida persiguiendo objetivos sin sentido, insatisfactorios o destructivos. La efectividad no solo reside en alcanzar los objetivos, sino en perseguir los objetivos correctos.

Ya hablamos de tomar el control de nosotros mismos y de nuestro entorno. Para continuar retomando nuestro control, es bueno redactar nuestra misión personal de vida, escribiendo nuestros objetivos en concordancia con el tipo de personas que deseamos ser. Examinémonos primero para vislumbrar cómo somos y posteriormente decidir qué hacer con ello, qué necesitamos cambiar para transformarnos.

Un buen ejercicio es pensar cómo nos gustaría que nos recordaran cuando hayamos muerto. Una vez teniendo clara nuestra misión de vida, debemos comprometernos

con ella. De ahí podremos partir para fijar las metas intermedias y trabajar duro para lograrlas. Tomemos las decisiones diarias conforme a nuestros valores y principios, siempre visualizando los objetivos y el mantenimiento de nuestro compromiso.

Después de reflexionar, podemos pasar a la práctica. Empecemos por comprender que cada actividad o tarea que realizamos posee dos fases:

Planificación: para planificar, hay que tener primero en mente el resultado final que deseamos obtener para que todos los pasos se encaminen a ese resultado.

Implementación: todos los esfuerzos que planificamos deben estar encausados hacia el objetivo correcto, así cuando los llevemos a cabo esto se hará de manera efectiva.

Tener buen liderazgo es importante para efectuar estas dos fases. Además, debe tratarse de un liderazgo enfocado en nuestros principios y en los paradigmas adecuados.

A continuación, tenemos un ejemplo de cómo se pone en práctica este segundo hábito. Las organizaciones sin fines de lucro suelen realizar eventos con el fin de recaudar fondos para alguna buena causa. Supongamos que, en este caso, la buena causa consiste en hacer donativos para investigar la cura de alguna enfermedad; este sería el objetivo, o el fin en mente, de la organización.

Para alcanzar dicho objetivo, la organización debe planificar adecuadamente para ponerse en contacto con

personalidades influyentes de la sociedad. Después, la implementación consistiría en obtener los donativos de dichas personalidades para llevar a cabo el evento, administrando el presupuesto para coordinar la decoración, el personal, los alimentos, el entretenimiento, etc. En esta parte de la implementación es donde se corre el peligro de perder el objetivo principal, pues si los líderes de la organización se dejan llevar por las banalidades, podrían terminar invirtiendo en el evento más dinero del recaudado, lo cual aniquilaría por completo el fin de ayudar a la investigación para las curas potenciales. Un gran líder será aquel que nunca deje de tener el fin en mente para alcanzar el éxito.

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Invierte el tiempo suficiente en pensar qué es lo que más deseas de acuerdo con tu misión personal, eso te permitirá establecer objetivos claros.

Practicar este hábito significa empezar una acción siempre con el objetivo final en mente.

Busca la coherencia en la implementación de tus objetivos para que todas las acciones que realices vayan encausadas correctamente.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Sabes cuál es tu misión de vida, aquella que proyecta la persona en la que deseas convertirte?

¿Cómo te gustaría que te recordaran tus seres queridos después de tu muerte?

¿Los planes que ejecutas en tu vida suelen producir los resultados que esperabas?

CAPÍTULO 04: ¿CÓMO SE DEBEN DE ORGANIZAR LAS PRIORIDADES?

“No debemos permitir que las prioridades más importantes sean víctimas de las menos importantes o incluso de aquellas que no lo son en lo absoluto.”

El tercer hábito será una consecuencia natural si aplicamos y efectuamos los primeros dos hábitos. A lo largo de nuestra vida todos cumplimos con diversos roles dentro de nuestra cotidianidad. Algunos de los roles pueden ser cónyuge, padre o madre, estudiante, empresario o un largo etcétera, pero, ¿cómo saber cuánto tiempo asignar a cada uno de nuestros roles según el horario disponible? Para ello resulta de gran importancia establecer prioridades y gestionar el tiempo de acuerdo a ellas.

No debemos permitir que las prioridades más importantes sean víctimas de las menos importantes o incluso de aquellas que no lo son en lo absoluto. Muchos de nosotros desperdiciamos tiempo reaccionando a emergencias en lugar de invertir ese tiempo en prevenir dichas emergencias. Solemos confundir lo importante con lo urgente, ya que las urgencias son evidentes una vez que llegan, mientras que lo importante nos pasa desapercibido.

Podemos aprender del pasado y del presente. Actualmente se reconocen cuatro generaciones que han

abordado la gestión del tiempo para intentar resolverla de la mejor manera posible:

PRIMERA GENERACIÓN: es aquella que utilizó notas y listas de pendientes para intentar priorizar su tiempo y energía.

SEGUNDA GENERACIÓN: es aquella que utilizó agendas y calendarios para gestionar sus actividades con un fuerte enfoque hacia programar el futuro.

TERCERA GENERACIÓN: es la que se encuentra vigente en la actualidad y que ha alcanzado un poco más de profundidad, ya que consiste en establecer jerarquías de valor entre las actividades que deben realizarse. Por lo tanto, el tiempo se gestiona según los valores personales y la importancia que conlleve cada actividad de acuerdo con esos valores. También se proponen metas a corto, medio y largo plazo.

CUARTA GENERACIÓN: se trata de una generación emergente que está dejando de enfocarse en la gestión del tiempo, pues creen que la clave está en administrarnos a nosotros mismos dentro del círculo de influencia, centrándonos en las relaciones interdependientes y delegando eficazmente algunas tareas a otros para lograr mejores resultados.

La Matriz de Gestión del Tiempo fue ideada por el político estadounidense Dwight D. Eisenhower. Esta Matriz puede ayudarnos a establecer eficazmente nuestras prioridades y el tiempo que debemos dedicarles. Consta de cuatro cuadrantes: 1. Importante y urgente; 2. Importante y no urgente; 3. No importante y urgente; 4. No importante y no urgente.

Nuestras prioridades deben estar en el cuadrante 1, por lo que debemos encargarnos de resolver primero todo lo que se encuentre ahí. Una vez resuelto el cuadrante 1, el tiempo restante podemos dedicarlo al cuadrante 2. Evitemos gastar la mayoría de nuestro tiempo en los cuadrantes 3 y 4, ya que solamente nos quitarán concentración y esfuerzo que podrían emplearse en las verdaderas prioridades.

Pongamos un ejemplo con la Matriz de Gestión del Tiempo para una compañía de software:

CUADRANTE 1: Urgente e importante: es un trabajo frecuente que implica enviarle a los clientes las actualizaciones de seguridad para componer cualquier falla.

CUADRANTE 2: Importante y no urgente: aquí, la empresa podrá realizar tareas que facilitarán cumplir con el trabajo constante del cuadrante 1, como la creación de programas que revisen la seguridad o extender los periodos de prueba de calidad de los productos.

CUADRANTES 3 Y 4: algunas tareas urgentes podrían ser la elección de nuevos productos a desarrollar con base en los estudios de mercado. Sin embargo, aunque se trate de proyectos a futuro, estas actividades deben requerir menos tiempo porque son menos importantes que garantizar que los productos ya existentes funcionen a la perfección y respalden la calidad de la empresa. Si la empresa pierde reputación, en el futuro no importará cuántos nuevos productos desarrollen si nadie va a querer comprarlos.

Asegurémonos de decidir correctamente los roles y objetivos de vida más importantes para determinar los pasos a seguir hacia nuestros logros. Escribir las prioridades en papel también puede ayudarnos a definirlas y a darnos claridad. Al conocer nuestras prioridades sabremos dónde invertimos actualmente nuestro tiempo y dónde más deberíamos invertirlo.

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Clasifica tus prioridades de acuerdo con su nivel de importancia y urgencia.

Aprende a decir que “no” cuando una decisión sea urgente pero no importante, más aún si tienes otros pendientes prioritarios a los cuales darles tu atención.

Convertirte en un gestor de tiempo eficiente te permitirá ser un gran líder, capaz de actuar oportunamente ante cualquier situación.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Cuáles son las prioridades más importantes de tu día a día? ¿Y a futuro?

¿Sabes cómo planificar tus metas a corto, mediano y largo plazo?

¿Cuáles son los roles fundamentales que cumples en tu vida?

CAPÍTULO 05: ¿POR QUÉ LA ASERTIVIDAD ES ESENCIAL PARA RELACIONARNOS CON LOS DEMÁS?

“Las personas altamente efectivas no luchan por dicotomías, sino por la asertividad del ganar / ganar”

En cualquier relación de nuestras vidas, ya sea en un matrimonio o en una relación de negocios, debemos enfocar nuestro liderazgo interpersonal hacia la situación en que todas las partes involucradas sean ganadoras. Es cuestión de lógica:

Dos personas victoriosas= los dos estarán mejor

Dos personas derrotadas= los dos estarán peor

Una persona victoriosa y una derrotada= alguien termina lesionado o disminuido.

La mayoría de las personas tendemos a pensar a través de dicotomías: fuerte / débil, ganar / perder, bueno / malo. Esa forma de pensar es errónea, porque en lugar de basarse en los principios y valores, cuya importancia ya hemos recalcado, se basa en el poder y la posición.

Las personas altamente efectivas no luchan por dicotomías, sino por la asertividad del ganar / ganar. Así,

la cooperación es rentable para todos porque al final todas las partes van a estar mejor. Cualquier otro tipo de relación es destructiva, produce perdedores, enemigos y malos sentimientos como rencor y antipatía.

Este hábito involucra muchas cualidades humanas que generan liderazgo interpersonal, como la imaginación, la autoconciencia y la voluntad. Para lograr verdaderamente relaciones de ganar-ganar, todas las personas que colaboran deben aprender unos de otros para influenciarse y beneficiarse entre sí.

Aunque ganar-ganar implica todas las cualidades antes mencionadas, no debemos confundirlo con un hábito que se genera a partir de la personalidad, pues más bien se trata de otro paradigma propio de las interacciones humanas.

Este hábito se debe poner en práctica tanto en las relaciones personales como las profesionales. Por ejemplo, las relaciones entre una empresa y sus clientes también deben cultivar el ganar-ganar, pues una vez que una compañía ha perdido la confianza de sus usuarios, es muy difícil que la vuelva a recuperar. De hecho, esto ya le sucedió a Time Warner Cable cuando sus técnicas de venta fueron demasiado agresivas y después fracasaron en brindar un servicio de calidad. Fue entonces que bajó drásticamente su puntaje en los niveles de satisfacción de los consumidores estadounidenses y se crearon una mala reputación.

Para que una empresa logre la relación ganar-ganar con su clientela, necesita primero comprender sus necesidades y establecer los valores en torno a las mismas. De igual manera, las expectativas de los clientes deben estar bastante claras para que la empresa pueda

cumplirlas y, en caso de que haya alguna falla, poder disculparse de la manera adecuada sin que se pierda la confianza.

La vida personal o los negocios no se tratan de “a tu manera o a la mía”, sino de encontrar la mejor manera para todos. Se trata de tener empatía, la capacidad para ver una situación a través de los ojos de la otra persona y trabajar conjuntamente para lograr la situación más exitosa. La ecuación perfecta para una buena alianza es ganar / ganar, es la manera en que las personas altamente efectivas multiplican a sus aliados, no a sus enemigos.

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Para ser una persona altamente eficaz, se debe buscar siempre la asertividad en todos los tipos de relaciones personales y profesionales.

Es necesario cumplir con los compromisos que se crean con los demás y saber disculparse en caso de no haberlos logrado.

Hay que romper con los viejos paradigmas que nos hacen ver el mundo mediante dicotomías inflexibles que no reflejan la realidad de las relaciones humanas.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Sueles salir victorioso o derrotado de tus negociaciones con otras personas?

¿Cuentas con las habilidades necesarias para anular las enemistades en tus relaciones con los demás?

¿Eres capaz de crear compromisos y cumplirlos?

CAPÍTULO 06: ¿CÓMO COMUNICARNOS EFECTIVAMENTE CON LOS DEMÁS?

“La buena comunicación es recíproca y empática.”

La habilidad más importante para toda la humanidad es la comunicación; no hay momento del día en que dejemos de comunicarnos o de recibir las comunicaciones de otros. No obstante, a pesar de esta constante comunicación, en realidad no estamos acostumbrados a entender a profundidad lo que se nos está diciendo, por lo que no analizamos los problemas cuando se presentan y nos apresuramos a dar soluciones o consejos que al final son inservibles. La verdadera comunicación es más compleja.

Para comenzar, un ejemplo práctico: cualquier buen abogado profesional primero entiende el punto de vista de su oponente para después exponer el caso de la mejor manera posible desde el punto de vista de su cliente. Este procedimiento es igual de valioso en las relaciones personales o de negocios, pues para llevarlas con éxito debemos comprender las necesidades de la otra parte. Nuestros propios objetivos también deben de responder directamente a los objetivos de la otra parte.

La buena comunicación es recíproca y empática. Para crear las anheladas relaciones de ganar / ganar hay que averiguar qué quieren las otras partes y qué significa

ganar para ellas. Nunca debemos suponer que sabemos lo que piensa o desea otra persona. La clave está en escuchar y comprender al otro antes de comenzar a delinear los propios objetivos. No nos opongamos a lo que estamos escuchando, solo escuchemos atentamente y después analicémoslo para lograr entender el otro punto de vista. Cuando alcancemos esto, entonces podremos influir en el otro.

Para lograr lo anterior, nuestra actitud receptora debe inspirar confianza y apertura. Debemos dejar de escuchar con el fin de responder solo por responder, o de conectar lo que el otro dice con nuestra propia vida, la cual podría ser muy diferente a la de la otra persona. Escuchar con empatía es evitar estas distracciones para, a su vez, evitar los consejos inútiles y en realidad comprender la conversación del otro.

Además, comprender al otro es también cuestión de otros factores que van más allá de las palabras que está pronunciando. Debemos tener la capacidad de percibir el estado emocional y el lenguaje corporal de la otra persona. En consecuencia, podremos ajustar nuestro propio lenguaje corporal y empatía a la situación de nuestro interlocutor. La comprensión genera soluciones y alternativas al eliminar los impedimentos de la comunicación.

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

La auténtica comunicación va más allá de solo escuchar las palabras que dice la otra persona, sino que hay que entender lo que nos está queriendo comunicar.

La reciprocidad y la empatía serán tus mejores aliadas para comunicarte con éxito con otras personas.

Una actitud que inspire confianza te ayudará a que la otra persona se abra y te muestre sus verdaderas intenciones.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Estás acostumbrado a escuchar y comprender lo que otros dicen o solamente oyes sus palabras?

Cuando tienes problemas para comunicarte, ¿empleas una actitud abierta o te empeñas en discutir?

¿Sueles prestar atención al lenguaje corporal de los demás? ¿Te has dado cuenta de qué dice el tuyo de ti?

CAPÍTULO 07: ¿CÓMO EMPLEAR LA SINERGIA PARA TRABAJAR EN EQUIPO?

“La sinergia es un proceso que implica el trabajo en equipo, la apertura de mente y el encontrar nuevas soluciones a viejos problemas.”

La sinergia es el hábito de la cooperación creativa que multiplica el poder de uno mismo. Es el resultado de la práctica de todos los demás hábitos, produciendo una fuerza mayor que la suma de sus partes, como si la ecuación fuera uno más uno igual a tres, igual a dieciocho o igual a infinito, pero siempre mayor a dos. En otras palabras, sinergia significa que el todo es mayor que la suma de sus partes.

Muchas personas reactivas y no proactivas hacen que la sinergia sea imposible porque no escuchan, no reflexionan, ni responden, sino que actúan de acuerdo a sus reflejos. Sus reacciones pueden ser defensivas, autoritarias y pasivas, o pueden oponerse o estar de acuerdo, pero no cooperan activamente. Una sinergia efectiva depende de la comunicación efectiva que logra la cooperación entre las partes de la relación sinérgica.

La sinergia es un proceso que implica el trabajo en equipo, la apertura de mente y el encontrar nuevas soluciones a viejos problemas. Durante el proceso, las personas aportan su experiencia personal para el

crecimiento de todos, pues juntos producen resultados de mayor calidad que los que lograrían de manera individual. Esto nos permite descubrir, entre todos, aprendizajes que serían muy difíciles de encontrar nosotros solos.

Es importante que un grupo de personas o un equipo que trabaja en sinergia sea pequeño. De esta manera, el líder, quien fungirá como una especie de moderador, podrá coordinar la interactividad entre todas y cada una de las personas. Si el grupo es demasiado grande, será conveniente dividirlo en grupos con menos integrantes para que cada uno tenga la oportunidad de participar. Además, entre más pequeño es un equipo, resulta más fácil fomentar la confianza y la familiaridad.

Si las personas interactuamos genuinamente y nos abrimos a la influencia de los demás, obtendremos nuevas percepciones. Nuestra capacidad de inventar enfoques novedosos aumentará exponencialmente gracias a las diferencias percibidas en los demás, pero debemos valorar esas diferencias como positivas. El resultado de la sinergia siempre será emocionante para nosotros y para los demás porque la creatividad y la apertura de mente son inspiradoras. Como todo, abrirnos ante los demás a veces conlleva riesgos, pero vale la pena intentarlo.

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Para crear el equipo de trabajo perfecto, hay que aplicar la sinergia, es decir, la suma de las habilidades de todos los miembros del equipo.

Si deseas fomentar la sinergia en tus relaciones personales y profesionales, debes comunicarte efectivamente y motivar una cooperación equitativa entre todas las partes.

Mantén a tus equipos de trabajo con pocos integrantes para incentivar la confianza y generar los mejores resultados.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Cuándo no estás de acuerdo con los otros miembros de tu equipo, procuras cooperar para encontrar una solución?

¿Al trabajar con otras personas, buscas solo tu crecimiento o el de todo tu equipo?

¿Qué tanto puedes aprender de las experiencias y perspectivas de otras personas?

CAPÍTULO 08: ¿POR QUÉ DEBEMOS “AFILAR NUESTRA SIERRA”?

“Una sierra sin filo hace que el trabajo sea agotador, tedioso, e improductivo.”

La inversión más importante que podemos hacer en la vida es nosotros mismos, pues somos nuestro único instrumento para negociar con la vida y contribuir dentro de ella. Debemos mantenernos en una constante auto-renovación que se ejemplifica con la siguiente anécdota:

“Un hombre está cortando un tronco. El trabajo va lento y el hombre está agotado. Mientras más usa la sierra, menos corta. Un transeúnte observa por un momento y sugiere que el hombre debería tomarse un descanso para afilar la sierra, pero el hombre dice que no puede parar para afilar la sierra porque está demasiado ocupado aserrando. Una sierra sin filo hace que el trabajo sea agotador, tedioso, e improductivo.”

Las personas altamente efectivas deben tomarse el tiempo necesario para afilar y auto-renovar sus herramientas, las cuales están conformadas por sus cuerpos, almas, mentes y corazones.

La renovación debe ser regular y constante, tomándonos el tiempo para rejuvenecernos y prepararnos en cada una

de las siguientes dimensiones centrales de nuestras vidas: física, espiritual, mental y social. En la dimensión física, las personas efectivas cuidan sus cuerpos por medio del ejercicio, combinando resistencia, flexibilidad y fuerza, logrando así un estado de bienestar.

Dentro de la dimensión espiritual, las personas efectivas cuidan sus almas con oración y meditación. Si la espiritualidad está basada en la religión, esto proporciona la energía para enfrentar los retos de la vida. Si, en cambio, la espiritualidad se basa en nuestras fuentes personales de inspiración, esto también es válido, ya sea que se manifiesta como una comunión con la naturaleza, en la práctica de yoga, etc.

La dimensión mental consiste en ejercitar también la mente para agudizar las habilidades intelectuales. Para la mayoría de nosotros, el estudio y el entrenamiento de la mente solo se practican durante la educación escolar, pero no tiene por qué detenerse ahí. Hay que leer, practicar matemáticas, participar en actividades desafiantes que mantengan a la mente alerta, activa y comprometida, incluso realizar juegos como armar un rompecabezas. Esto nos proporcionará una educación continua que nos ayudará a evitar que la mente se atrofie.

Finalmente, en la dimensión social las personas efectivas cuidan sus relaciones importantes y cuidan las emociones que dependen de los demás. Trabajemos para fortalecer nuestras conexiones emocionales y nuestro compromiso con otras personas, ya que todos formamos parte de algo que llamamos el espejo social. Este espejo está conformado por los paradigmas, las percepciones y las opiniones de la sociedad en que vivimos; nuestro reflejo debe ser claro y sin deformaciones.

A continuación, presentamos un ejemplo. El gerente de una empresa que ha logrado adquirir los seis hábitos anteriores, podría auto renovarse de la siguiente manera:

Físicamente: puede programar al menos media hora de ejercicio para lidiar con el estrés y aumentar su productividad en el trabajo.

Mentalmente: puede buscar lecturas sobre realización personal o sobre aspectos técnicos de su campo de trabajo para continuar creciendo como persona y profesionalista.

Socialmente: puede preocuparse por valorar a sus empleados, puede fomentar la amabilidad entre sus colegas y puede mantener puntualmente los compromisos que tiene con su jefe o superior.

INSTRUCCIONES PRÁCTICAS

Realiza con regularidad ejercicio físico y mental para mantener a tu cuerpo y tu mente saludables y listos para enfrentarse a la vida. Busca constantemente nuevos desafíos para estas dos dimensiones.

No dejes de lado la práctica de tu espiritualidad para que nunca te falte la inspiración en todos tus proyectos.

Cuida tu reflejo en el espejo social mediante relaciones comprometidas y emocionalmente sanas con otras personas.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

¿Qué actividades puedes incorporar a tu rutina para renovar las cuatro dimensiones que te conforman?

¿Qué tipos de creencias manifiestan tu espiritualidad interior?

¿Cuánto tiempo inviertes para dedicarte a ti mismo y a tu crecimiento personal?

-

NOTAS FINALES

Los siete hábitos propuestos por Covey en su exitoso libro prometen un cambio importante en nuestras vidas. No será un cambio repentino y drástico, sino el resultado paulatino de todo un proceso que compromete pequeños cambios y evoluciones. Justamente por su pauta cuidadosa, los cambios y la implementación de los hábitos tendrán la oportunidad de arraigarse en nuestras vidas diarias, pues Covey vio que la grandeza real era el resultado del lento desarrollo del carácter a lo largo del tiempo.

Como se ha podido apreciar, los hábitos cubren dos ámbitos de éxito: las victorias personales y las victorias públicas. Los hábitos para los logros personales son la base, pues sin ellos no se puede proceder a las victorias públicas. Todos los hábitos se encuentran interrelacionados y se fortalecen entre sí.

En resumen, los primeros tres hábitos tratan sobre el individuo: la proactividad y el círculo de influencia, los objetivos en mente y la administración del tiempo para completar las tareas más importantes. Los siguientes tres hábitos se centran en las relaciones con los demás: se busca la asertividad, la comprensión mutua y la sinergia. Finalmente, el último hábito se encarga de actualizar y mantener en forma a los otros seis.

Permitamos nuestra transformación por medio de las etapas y sus siete hábitos, con el fin de aclarar nuestras prioridades y objetivos, ser independientes, cooperar con otros y, sobre todo, ser altamente efectivos.

LECCIONES APRENDIDAS

CAPÍTULO 01: Aprendiste cómo tus paradigmas, formados por tus experiencias previas, rigen tus acciones y tus motivaciones, por lo que es necesario transformarlos en nuevas perspectivas.

CAPÍTULO 02: Conociste las diferencias entre las personas proactivas y reactivas para adquirir mayor consciencia acerca de la importancia de la responsabilidad personal.

CAPÍTULO 03: Descubriste la manera adecuada de establecer objetivos que pueden volverse realidad siempre y cuando los planifiques con cuidado y los implementes de acuerdo con tus nuevos paradigmas.

CAPÍTULO 04: Aprendiste cómo ha sido la gestión del tiempo de generaciones anteriores y también cómo organizar tus prioridades utilizando la herramienta de la Matriz de Gestión del Tiempo.

CAPÍTULO 05: Comprendiste que la asertividad, o el hábito de ganar-ganar, permite consolidar relaciones verdaderas que rinden beneficios para todos los involucrados.

CAPÍTULO 06: Te adentraste en el concepto de la comunicación para descubrir que la empatía y la confianza son las bases para escuchar y comprender a los demás.

CAPÍTULO 07: Descubriste que emplear la sinergia para trabajar en equipo saca lo mejor de todos los miembros que forman parte y les permite a todas las personas comunicarse y cooperar para crecer al mismo tiempo.

CAPÍTULO 08: Conociste las cuatro dimensiones que debes renovar, o “afilarse”, de manera frecuente para que tu desarrollo personal no se estanque: la dimensión física, la dimensión mental, la dimensión espiritual y la dimensión social.

FRASES DESTACADAS

“Pero hasta que una persona pueda decir profunda y honestamente:” Soy lo que soy hoy debido a las decisiones que tomé ayer “, esa persona no puede decir:” Elijo lo contrario “.

“La mayoría de las personas no escuchan con la intención de entender; Ellos escuchan con la intención de responder.

“Trata al hombre como es y permanecerá como es. Tratar a un hombre como puede y debe ser y se convertirá en lo que puede y debe ser “.

“Comience con el final en mente.”

“Para cambiarnos a nosotros mismos de manera efectiva, primero tuvimos que cambiar nuestras percepciones.”

“Cuando la confianza es alta, la comunicación es fácil, instantánea y efectiva.”

“Dos personas pueden ver lo mismo, no estar de acuerdo, y ambas tienen razón. No es lógico; es psicológico.”

“Vemos el mundo, no como es, sino como somos, o como estamos condicionados para verlo.”

“Sembrar un pensamiento, cosechar una acción; Siembra una acción, cosecha un hábito; sembrar un hábito,

cosechar un personaje; Sembrar un personaje, cosechar un destino “.

“No es lo que nos sucede a nosotros, sino nuestra respuesta a lo que nos sucede lo que nos duele.”

“Si realmente quiero mejorar mi situación, puedo trabajar en la única cosa sobre la que tengo control: yo mismo.”

“Una cosa es cometer un error, y otra muy distinta no admitirlo. La gente perdonará los errores, porque los errores suelen ser de la mente, los errores de juicio. Pero la gente no perdonará fácilmente los errores del corazón, la mala intención, los malos motivos, el orgullo que justifica el encubrimiento del primer error.”

“Aprender y no hacer es realmente no aprender. Saber y no hacer es realmente no saber.”

“La felicidad, como la infelicidad, es una opción proactiva.”

“El hábito es la intersección del conocimiento (qué hacer), la habilidad (cómo hacer) y el deseo (querer hacer).”

“En algún momento de tu vida, probablemente hiciste creer a alguien cuando no creías en ti mismo.”

“El amor es un verbo. El sentimiento del amor es el fruto del amor el verbo, o de nuestras acciones amorosas. Así que ámala. Sacrificate por ella. Escúchala. Entiéndela. Agradécele. Apóyala.”

“La capacidad de subordinar un impulso a un valor es la esencia de la persona proactiva.”

“El valor no es ausencia de miedo, es la conciencia de que otra cosa es importante.”

“Las personas ineficaces viven día tras día con potencial no utilizado.”

“Nuestro comportamiento es el resultado de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones.”

“Como te importa menos lo que la gente piensa de ti, te preocuparás más sobre lo que los demás piensan de sí mismos.”

“La admisión de la ignorancia es a menudo el primer paso en nuestra educación.”

“No hay mejor manera de informar y expandir tu mente de manera regular que adquirir el hábito de leer buena literatura.”

“La gente no puede vivir con el cambio si no hay un núcleo inmutable dentro de ellos.”

“Viene de adentro.”

“Cómo tratas a uno revela cómo miras a muchos, porque en última instancia todos somos uno.”

RESEÑAS / REVIEWS DEL LIBRO ORIGINAL

“El libro, **Los 7 Hábitos De Las Personas Altamente Efectivas** : *poderosas lecciones en el cambio personal* , fue pionero cuando se publicó por primera vez en 1990, y sigue siendo un éxito de venta comercial con más de 10 millones de copias vendidas. Stephen Covey, una autoridad de liderazgo respetada internacionalmente, se da cuenta de que el verdadero éxito abarca un equilibrio entre la efectividad personal y profesional, por lo que este libro es un manual para un mejor desempeño en ambos ámbitos. Sus anécdotas son de situaciones familiares tan frecuentes, así como de desafíos empresariales. Antes de que pueda adoptar los siete hábitos, deberá lograr lo que Covey denomina un “cambio de paradigma”: un cambio en la percepción e interpretación de cómo funciona el mundo. Covey lo lleva a través de este cambio, que afecta la forma en que percibe y actúa con respecto a la productividad, la gestión del tiempo, el pensamiento positivo, el desarrollo de sus “músculos proactivos” (actuar con iniciativa en lugar de reaccionar) y mucho más. Este no es un tipo de libro de consejos rápidos para comenzar mañana. Los conceptos son a veces intrincados, y usted querrá estudiar este libro, no hojearlo. Cuando termine, probablemente tengas notas “Post-it” o anotaciones escritas a mano en cada capítulo, y sentirás que has tomado un poderoso seminario con Dr. Covey.”

-

“Este libro le brinda una comprensión de cómo vivir una vida basada en principios. Con cada capítulo creces

de adentro hacia afuera. Las preciosas enseñanzas contenidas en el resonarán en ti, porque tienen todo el sentido del mundo y te darás cuenta de que puedes aplicarlas en todos los aspectos de tu vida. Está maravillosamente escrito, es muy claro y fácil de entender e incorporar en su vida. Me ha ayudado en mi matrimonio, mi carrera, mis amistades, mi familia. Vuelvo a él de vez en cuando, y siempre me parece correcto, contemporáneo y preciso.”

-

“¡Este libro es muy poderoso! He estado buscando este tipo de libro desde que era joven. Hay tantas preguntas que no pude responder, así que siempre quise encontrar algo que pueda ser una regla (de alguna manera) para seguir y establecer mi propio estándar. Leer este libro realmente me da ideas sobre la vida y cómo transformar mis pensamientos, para que no solo pueda ayudarlo a usted, sino también a otros. ¡Resueno con tantas ideas de este libro y realmente me dan la creencia de que aprenderé algo significativamente valioso para mi vida! ¡Yo recomiendo altamente este libro a cualquiera!”

ACERCA DE STEPHEN COVEY: EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL

Stephen Covey (1932-2012) fue un escritor, conferencista y profesor estadounidense que introdujo la importancia de la ética de la personalidad como un elemento fundamental en la autoayuda dentro de su exitoso libro **Los Siete Hábitos De La Gente Altamente Efectiva** (1989). Se dedicó a la enseñanza de preceptos “universales y aceptados por las grandes religiones y sistemas éticos del mundo.” Estos preceptos tratan sobre cómo vivir y liderar en las organizaciones y las familias, con evidente influencia religiosa y una gran preocupación por la ética de la vida moderna.

Covey obtuvo la licenciatura (Universidad de Utah) y la maestría (Universidad de Harvard) en Administración de empresas, y el doctorado en Historia y doctrina de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días (Universidad Brigham Young). Fue autor de varios libros como “El liderazgo centrado en principios” (1992) y “Los Siete Hábitos de los Adolescentes Altamente Efectivos” (1998), entre otros. Además, fue el fundador de Franklin Covey Company, una empresa especializada en organizar cursos y seminarios para la gestión de negocios, el aumento de la productividad y la gestión del tiempo.

ACERCA DE LIBROS MENTORES

LOS LIBROS SON MENTORES. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que, en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo?

Este resumen toma las ideas más importantes del libro original.

A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato.

Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlas en instrucciones directo al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad.

Esta es la misión de LIBROS MENTORES.

NOTA ACERCA DEL LIBRO

ESTE LIBRO es un resumen del libro original, no es una crítica ni revisión de este, por lo tanto, no emite juicio sobre los conceptos del autor. Este texto no representa al libro original, sino que se centra en un resumen de las ideas centrales, conceptos y argumentos del autor descritos de una manera general.

Como el lector ha podido percibir, este libro tiene elementos puntuales en su contenido que sirven de consejos o principios para aplicar en su vida cotidiana, por lo que sugiero su lectura periódica, de tal manera de internalizar los conceptos y de esa manera lograr convertirlos en hábitos de uso diario.

RESEÑAS / REVIEWS

GRACIAS POR HABER LEÍDO este libro, esperamos que su contenido haya sido de utilidad y le sirva para profundizar sus conocimientos en el tema. Si realmente le gusto el libro le agradecemos que nos deje una crítica sincera en esta plataforma.

La mejor forma para que autores nuevos, como es nuestro caso, se destaquen y consigan mejor posicionamiento de sus libros es a través de las críticas positivas. De esa manera podemos seguir escribiendo, además de poder ir mejorando la calidad día a día.

NOTA LEGAL

ESTE LIBRO tiene la finalidad de proporcionar información y entretenimiento a sus lectores. Su contenido está basado en fuentes consideradas confiables, sin embargo, el autor no puede confirmar ni garantizar su exactitud y validez y no se hace responsable por ningún error u omisión. En ningún caso, el lector debe asumir el contenido de este libro como consejo profesional, ni pretende sustituir las funciones de los expertos en el área, por lo tanto, es una guía cuya aplicación debe ser consultada con los profesionales acreditados en el área antes de ser usada. En el caso de protocolos o tratamientos médicos descritos en el contenido de este libro, el lector debe recibir asesoramiento médico profesional calificado antes de utilizar cualquiera de los recursos o técnicas descritos en este libro.

El lector está de acuerdo en aceptar que al utilizar la información contenida en este libro exime de responsabilidad al autor de costos, gastos, daños, e incluso de honorarios profesionales que puedan surgir de la aplicación de cualquier detalle descrito en este libro. Este descargo de responsabilidad se aplica incluso a la aplicación directa o indirecta de cualquier información presentada, ya sea por incumplimiento de contrato, agravio, negligencia, daño personal, intención criminal o bajo cualquier otra causa de acción.

Las imágenes y el contenido de este libro no se han tomado del libro original y debe ser considerado como una entidad separada del libro:

**“LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE
EFECTIVA:
LECCIONES PODEROSAS PARA EL CAMBIO
PERSONAL
– DE STEPHEN R. CONVEY ”**

DERECHOS DE AUTOR

ESTE LIBRO, en su edición digital y en papel, está sujeto a derechos de autor. Queda prohibida la reproducción total o parcial de su contenido sin la autorización por escrito del autor y/o editor. En el caso de reseñas o artículos críticos del libro, las citas deben ser entrecomilladas, informando la fuente, el título del libro, la edición, el autor, el editor y la fecha de publicación.

Todos los derechos reservados. Está prohibida la reproducción, duplicación o transmisión total o parcial del contenido de este libro a través de cualquier medio digital o no, incluidas, pero no limitadas a fotocopias, escaneos, descargas electrónicas, grabaciones y traducciones. Queda igualmente prohibido almacenar en cualquier sistema de recuperación sin el consentimiento por escrito del autor y/o editor, excepto en los casos de citas incorporadas en artículos de revisión o críticos, en cuyo caso debe estar claramente establecida la autoría de esta.

El contenido del libro está orientado a ofrecer una información confiable sobre el tema, sin embargo, el editor no está obligado a prestar servicios calificados en el tema. En caso de que cualquier persona, en este caso lector del libro, necesite un consejo o asesoramiento sobre el tema, se recomienda buscar a un experto en el área. Queda igualmente establecido que es absoluta responsabilidad del lector la interpretación del contenido del libro, así como de cualquier uso o abuso de la información y contenido del libro.

El editor deja claramente establecido que en el presente libro se hacen referencias al libro original con un propósito educativo e informativo. Por esta razón el autor y el editor reconocen los derechos de autor del libro original.

LIBROS MENTORES

Resumen Extendido De Los 7 Habitos De La Gente Altamente Efectiva (The 7 Habits Of Highly Effective People) – Basado En El Libro De Stephen Covey

Libros Mentores

© 2019 Libros Mentores / Libros Mentores

All rights reserved.

Author: Libros Mentores

Contact Data (contacto@librosmentores.com)

ISBN: 9783965440623