

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva



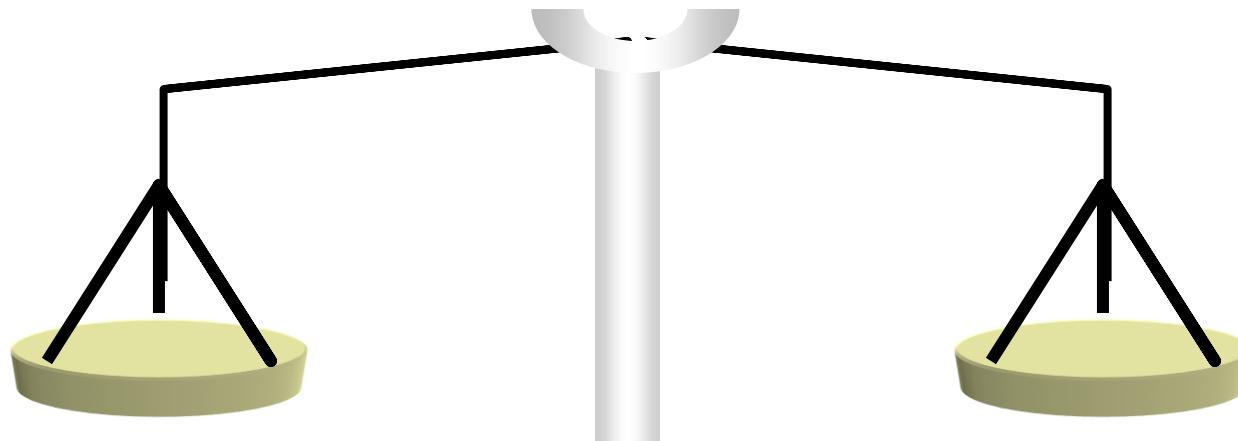
ii *Hazlo Tuyo !!*

1. Apréndelo

2. Compártelo

3. Vívelo

Efectividad



Recursos y Procesos
(Eficiencia)

Resultados
(Efectividad)

Eficiencia

Hacer las cosas bien

Administrador: enfoque en las cosas como procesos, máquinas, etc.

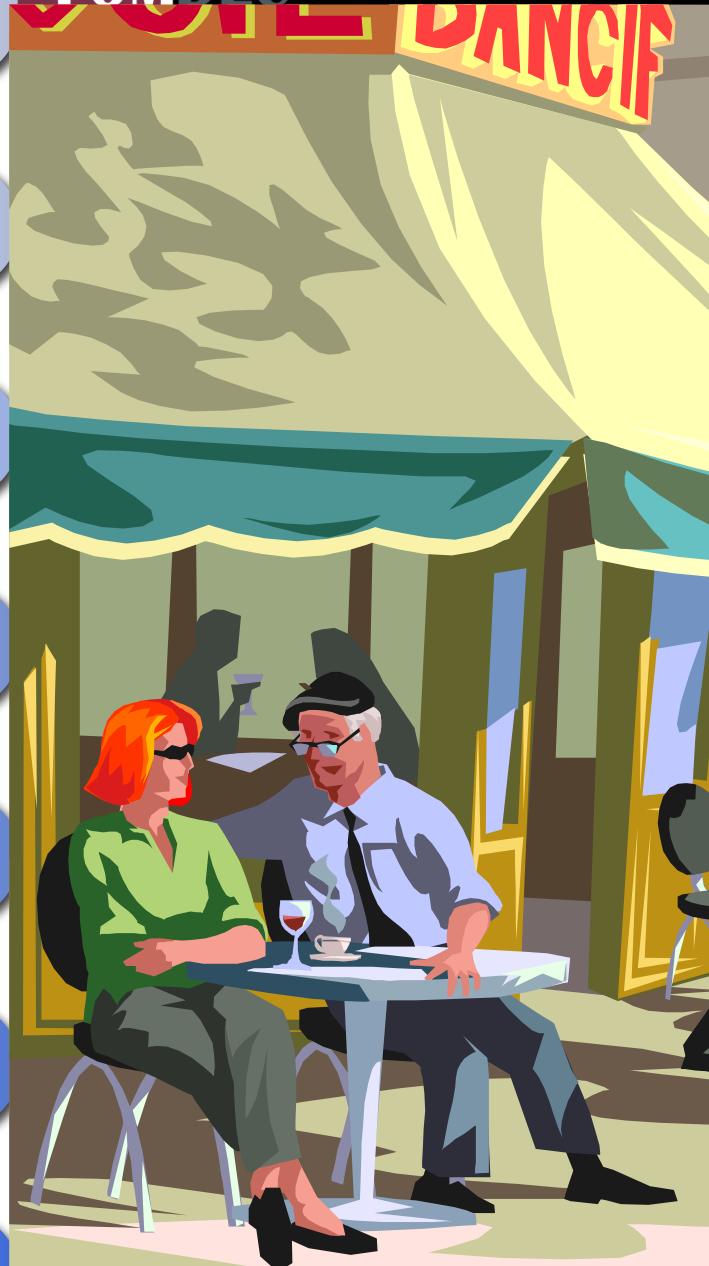
Efectividad

Hacer lo correcto

Líder: da rumbo y estrategia a la gente

La ética de la personalidad
sostiene que el éxito es el producto de la imagen pública, de las actitudes y las conductas, habilidades y técnicas que hacen funcionar el proceso de la interacción humana.





La ética del carácter enseña que existen principios básicos para vivir con efectividad, y que las personas sólo pueden experimentar un verdadero éxito y una felicidad duradera cuando aprenden estos principios y los integran en su carácter básico.

Carácter es la Motivación interna de hacer lo correcto por la única razón de que es correcto hacer lo correcto

Énfasis de la bibliografía sobre liderazgo

Eficiencia

Poder Prestado

Efectividad

Poder Propio

50 años
Personalidad

150 años
Carácter

Valores de Personalidad

Estatus
Riqueza

Belleza
Inteligencia

Integridad
Valores
Principios

El carácter no puede desarrollarse con facilidad y quietud. Solo a través de la experiencia, de probar y sufrir puede fortalecerse el alma, aclararse la ambición y lograrse el éxito.

Hellen Keller

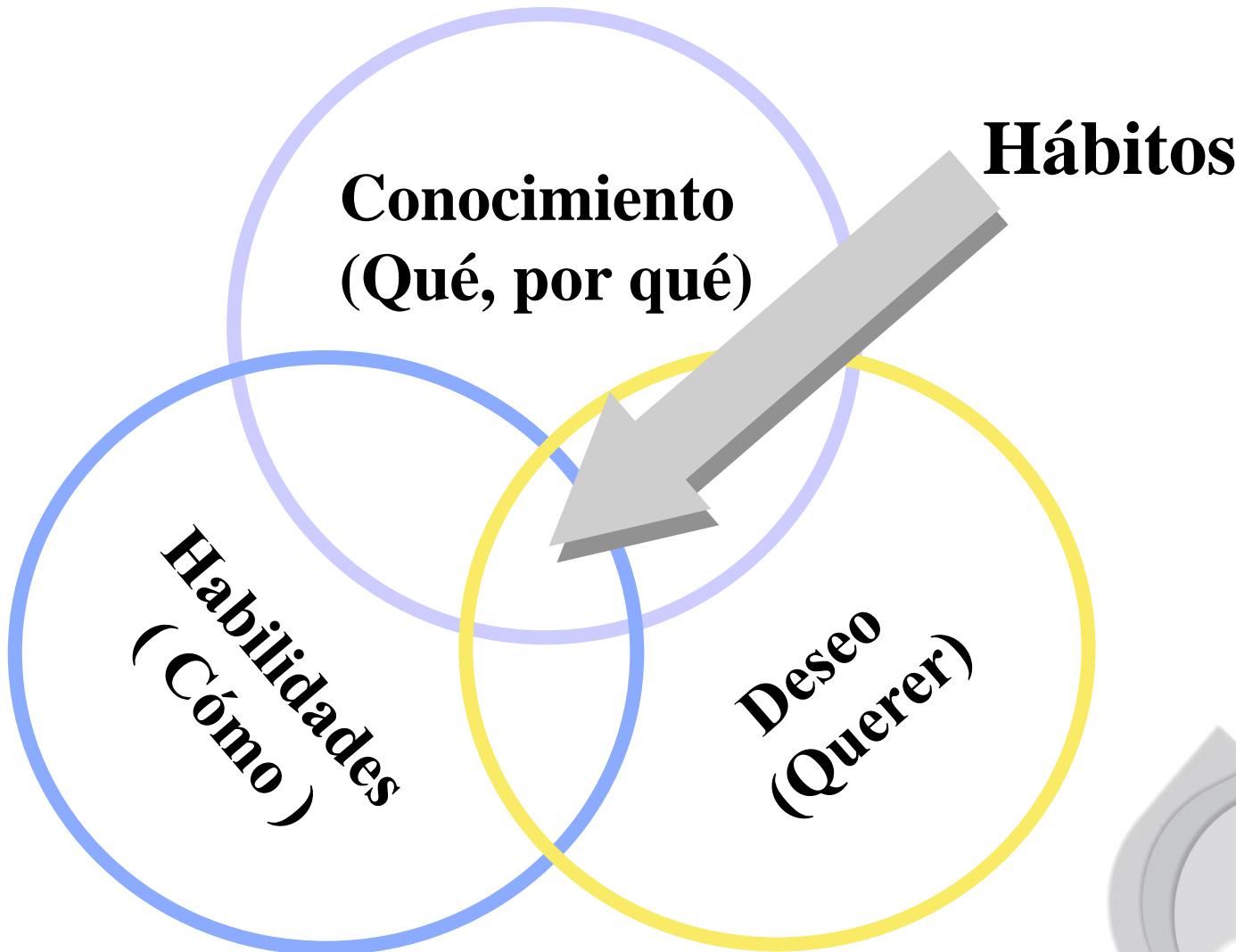


Siembra un pensamiento y cosecharás una acción

Siembra una acción y cosecharás un hábito

Siembra un hábito y cosecharás un carácter

Siembra un carácter y cosecharás un destino







CARACTER

*Una persona con gran carácter muestra:
Integridad, Madurez y Mentalidad de Abundancia*

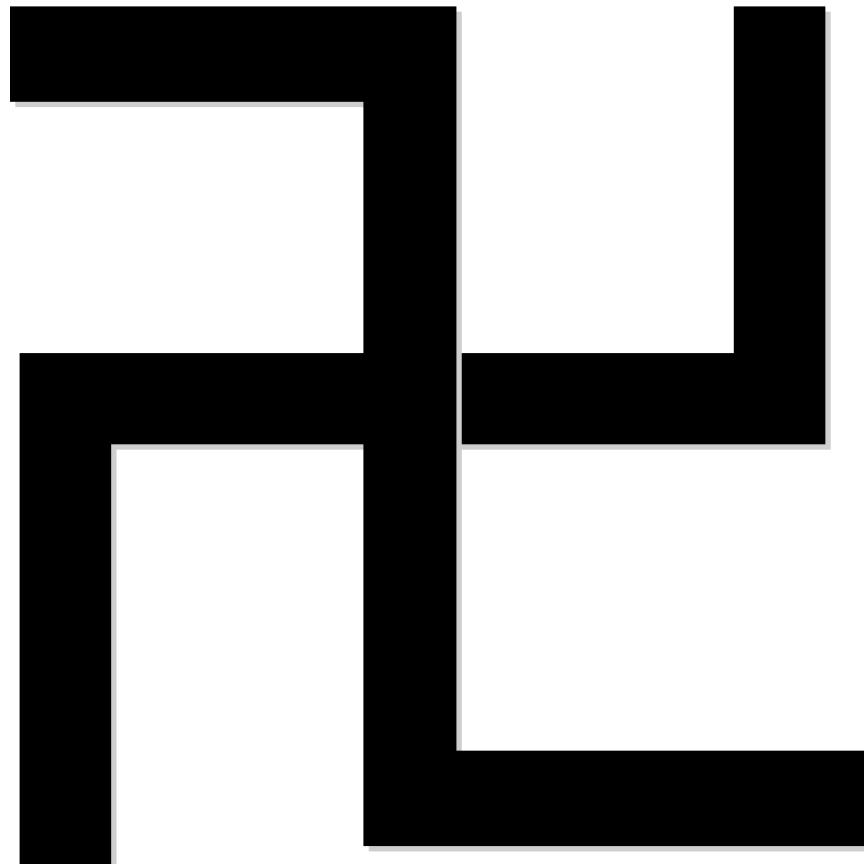
COMPETENCIA

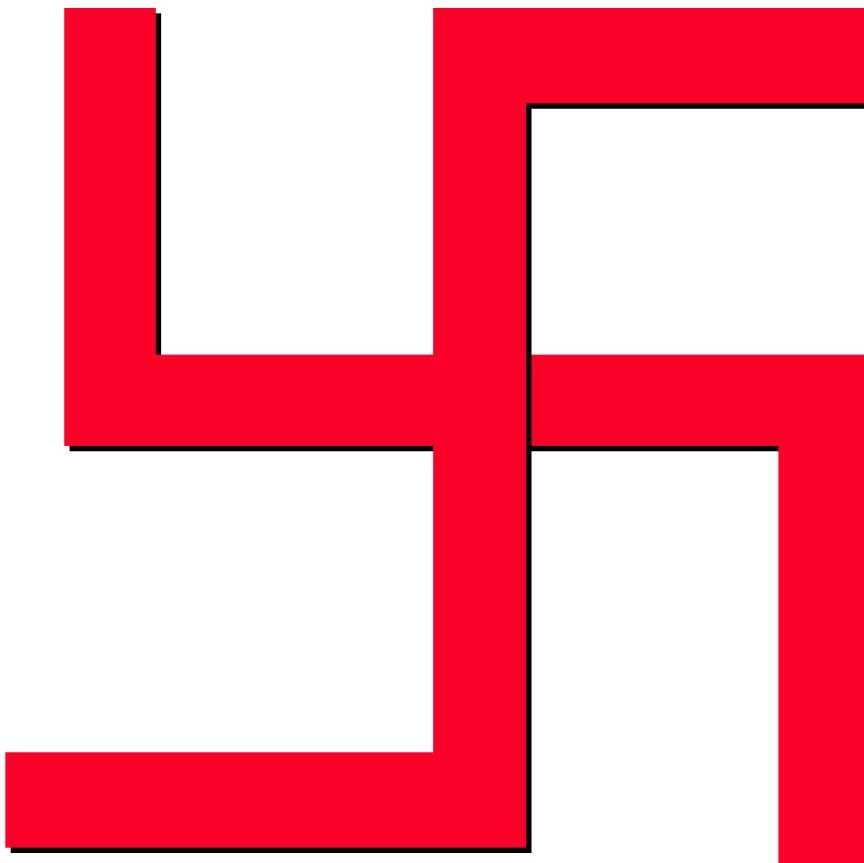
Una persona con un alto nivel de competencia tiene los conocimientos las habilidades y las actitudes necesarias para desempeñarse en sus tareas

CONFIABILIDAD

Para ser realmente efectivo en un área, una persona debe mantener equilibrio entre un **carácter** sólido y un alto nivel de **competencia**. Cuando la gente equilibra estos dos elementos, constituyen su confiabilidad personal y su confianza con los demás.

CONFIABILIDAD = **CARÁCTER**
+ **COMPETENCIA**















Paradigma



Resultado

Acción



LA LEY DE LA ENTROPÍA

Todo sistema CERRADO tiende a DEGRADARSE, a no ser que una causa externa lo IMPIDA.



PRODUCCIÓN (P)

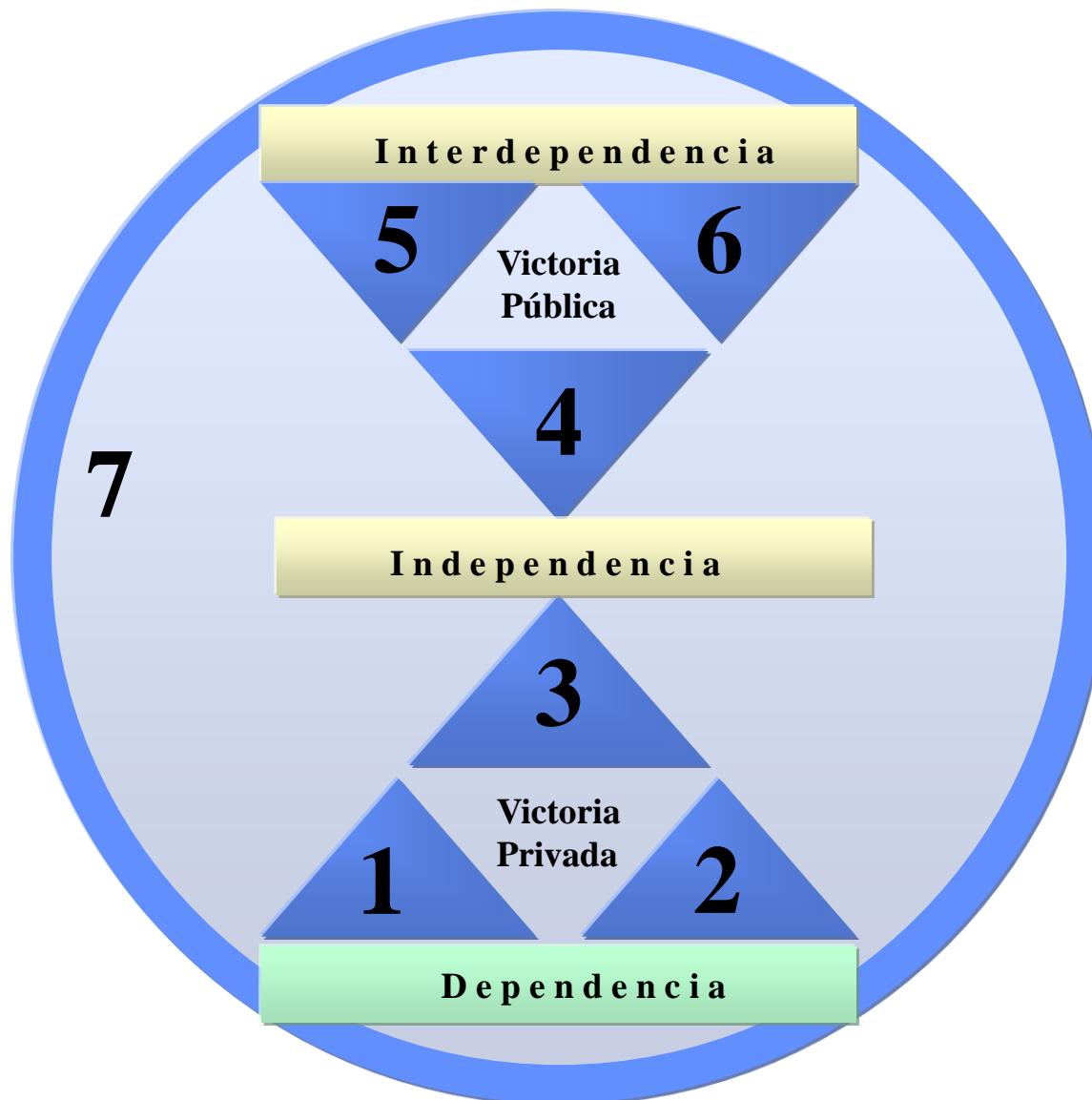
Los resultados deseados producidos

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN (CP)

Los recursos con los que se producen los resultados deseados

- 1. Somos efectivos cuando equilibraremos dos cosas:
*La producción (P) y la capacidad de producción (CP).***
- 2. La capacidad de producción viene de cuatro tipos de activos:
*Físicos, financieros y humanos y tecnológicos.***
- 3. Los activos humanos son los más importantes y con frecuencia los más olvidados.**

La Eficacia es lograr los resultados eficientemente.



- 1. Ser proactivo**
- 2. Empezar con el fin en la mente**
- 3. Poner primero lo primero**
- 4. Pensar en Ganar/Ganar**
- 5. Buscar primero entender y luego ser entendido**
- 6. Sinergizar**
- 7. Afilar la sierra**

Hábito Uno Ser Proactivo

Tú eres el programador



ELECCIÓN

Tomamos decisiones

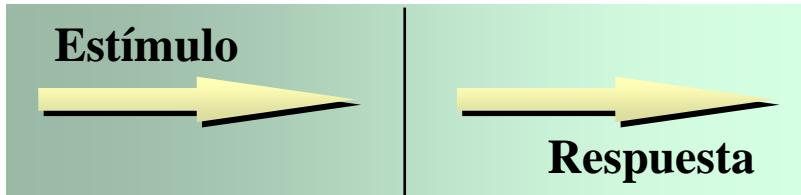
ENFOQUE

Enfocamos la energía en nuestras fortalezas

RESPONSABILIDAD

*Hacemos que las cosas ocurran
Sin pretextos ni justificaciones*

Reactivo



¿Dónde ponemos el peso de la responsabilidad?

- **Fuera de mí**
- **Agranda el círculo de preocupación**
- **Se rige más por sentimientos**
- **Libertad de decisión muy limitada**
- **Lenguaje: tengo que...**

El reactivo es un juez

Reactivo



¿Dónde ponemos el peso de la responsabilidad?

- **Fuera de mí**
- **Agranda el círculo de preocupación**
- **Se rige más por sentimientos**
- **Libertad de decisión muy limitada**
- **Lenguaje: tengo que...**

El reactivo es un juez

Proactivo

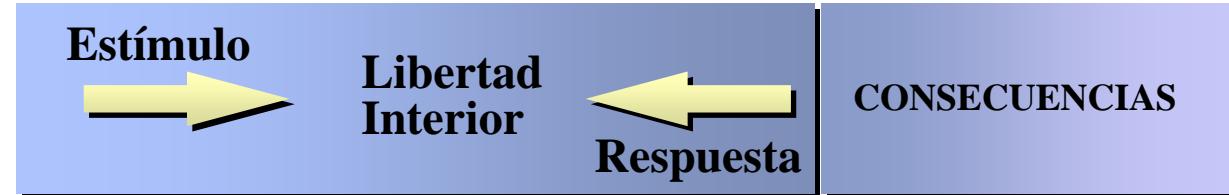


¿Dónde ponemos el peso de la responsabilidad?

- En mí
 - Enfoque en agrandar el círculo de influencia
 - Se rige más por valores que por sentimientos
 - Libertad de decisión
 - Lenguaje Yo decidido

El proactivo es un modelo

Proactivo



¿Dónde ponemos el peso de la responsabilidad?

- En mí
 - Enfoque en agrandar el círculo de influencia
 - Se rige más por valores que por sentimientos
 - Libertad de decisión
 - Lenguaje Yo decidido

El proactivo es un modelo



Proactivo



Libertad Interior

- Conciencia
- Autoconciencia
- Imaginación
- Voluntad Independiente

“Me encontraba solo con mi existencia literalmente desnuda” dice Frankl, despojado de sus seres queridos de su profesión, de sus pacientes, de su querido hospital, de su hogar, de todas sus pertenencias, incluyendo el manuscrito que estaba a punto de publicar.

Todo su sentido anterior estaba perdido en ese momento...y apareció un nuevo sentido: ¡Sobrevivir;

Se prometió a sí mismo que no se quitaría la vida como muchos de sus compañeros.

Se propuso aprender algo de aquél terrible lugar para después ponerlo al servicio de la humanidad.

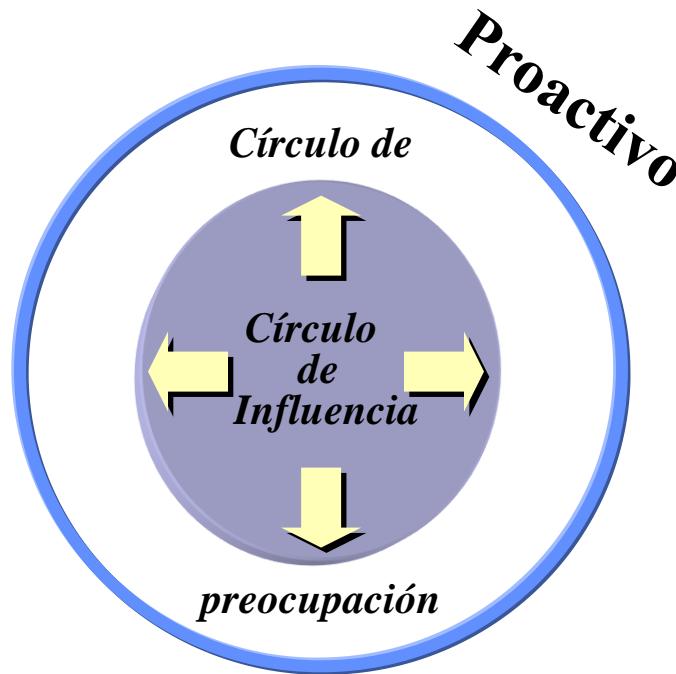
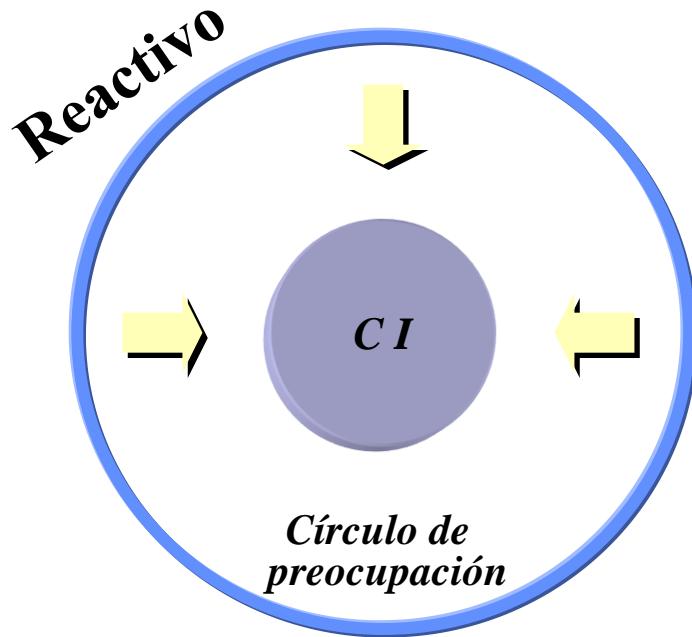
Tomó la tarea de usar sus conocimientos de médico y psicoterapeuta para ayudar a los demás.

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva





Modelo *Proactivo vs. Reactivo*



El tener
De afuera hacia adentro
Si yo tuviera más tiempo
Si el problema está fuera de mí,
no puedo hacer nada.
“Preocupación”.

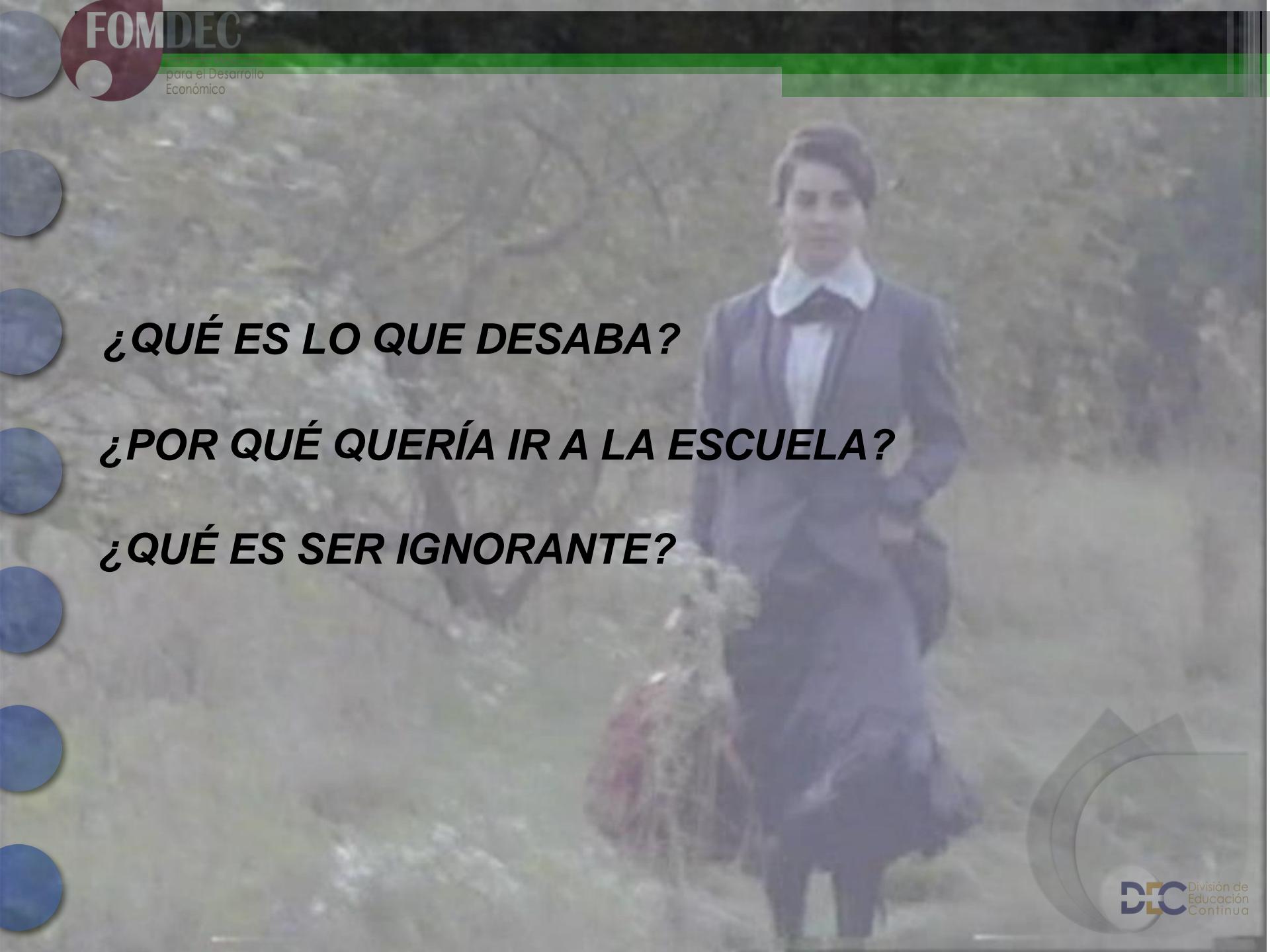
El ser
De adentro hacia afuera
Si yo fuera más amable
Si el problema está dentro de mí,
puedo actuar .
“Ocupación”.

Hábito Dos

Empezar con el fin en la mente

```
1      """
2      """
3      This is code for the introduction chapter. As such, it stands alone
4      and won't be used anywhere else in the book.
5      """
6      # type: ignore
7
8      users = [
9          { "id": 0, "name": "Hero" },
10         { "id": 1, "name": "Dunn" },
11         { "id": 2, "name": "Sue" },
12         { "id": 3, "name": "Chi" },
13         { "id": 4, "name": "Thor" },
14         { "id": 5, "name": "Clive" },
15         { "id": 6, "name": "Hicks" },
16         { "id": 7, "name": "Devin" },
17         { "id": 8, "name": "Kate" },
18         { "id": 9, "name": "Klein" }
19     ]
20
21     friendship_pairs = [(0, 1), (0, 2), (1, 2), (1, 3), (2, 3), (3, 4),
22     | | | | | (4, 5), (5, 6), (5, 7), (6, 8), (7, 8), (8, 9)]
23
24     # Initialize the dict with an empty list for each user id:
25     friendships = {user["id"] : [] for user in users}
26
27     # And loop over the friendship pairs to populate it:
28     for i, j in friendship_pairs:
29         friendships[i].append(j) # Add j as a friend of user i
30         friendships[j].append(i) # Add i as a friend of user j
31
32     def number_of_friends(user):
33         """How many friends does _user_ have?"""
34         user_id = user["id"]
35         friend_ids = friendships[user_id]
36         return len(friend_ids)
37
38     total_connections = sum(number_of_friends(user)
39     | | | | | for user in users) # 24
40
```





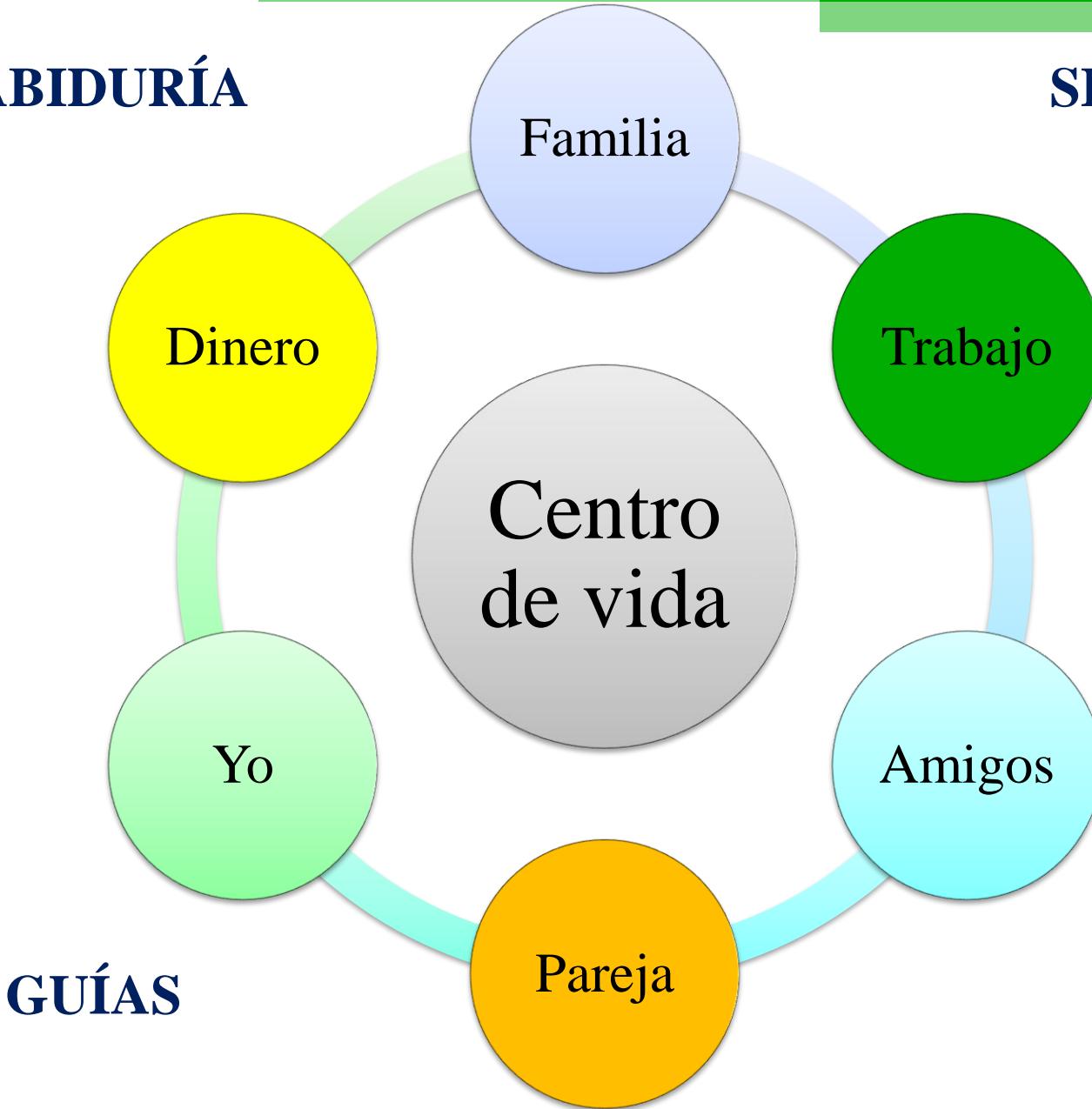
¿QUÉ ES LO QUE DESABA?

¿POR QUÉ QUERÍA IR A LA ESCUELA?

¿QUÉ ES SER IGNORANTE?

SABIDURÍA

SEGURIDAD

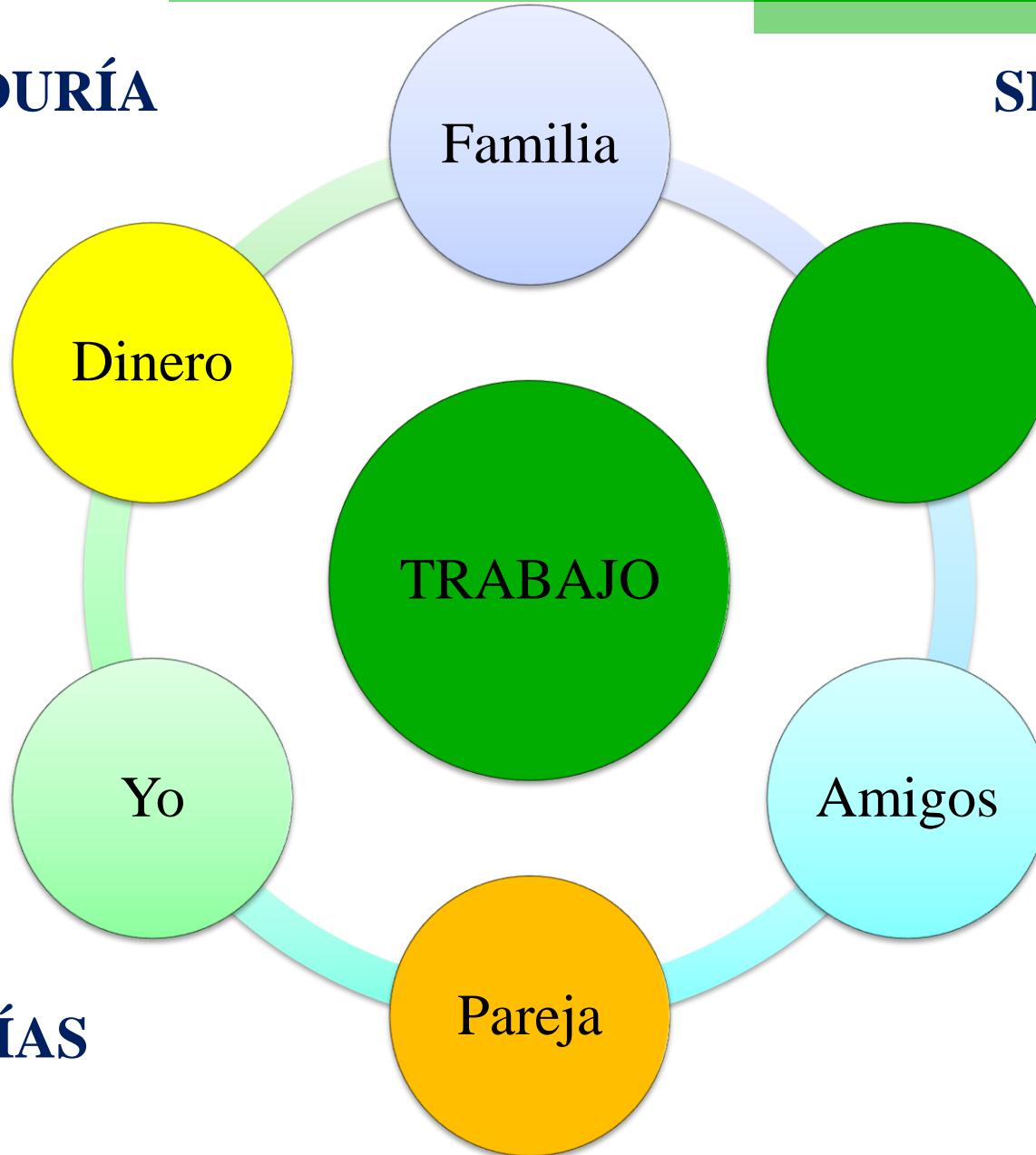


GUÍAS

PODER

SABIDURÍA

SEGURIDAD

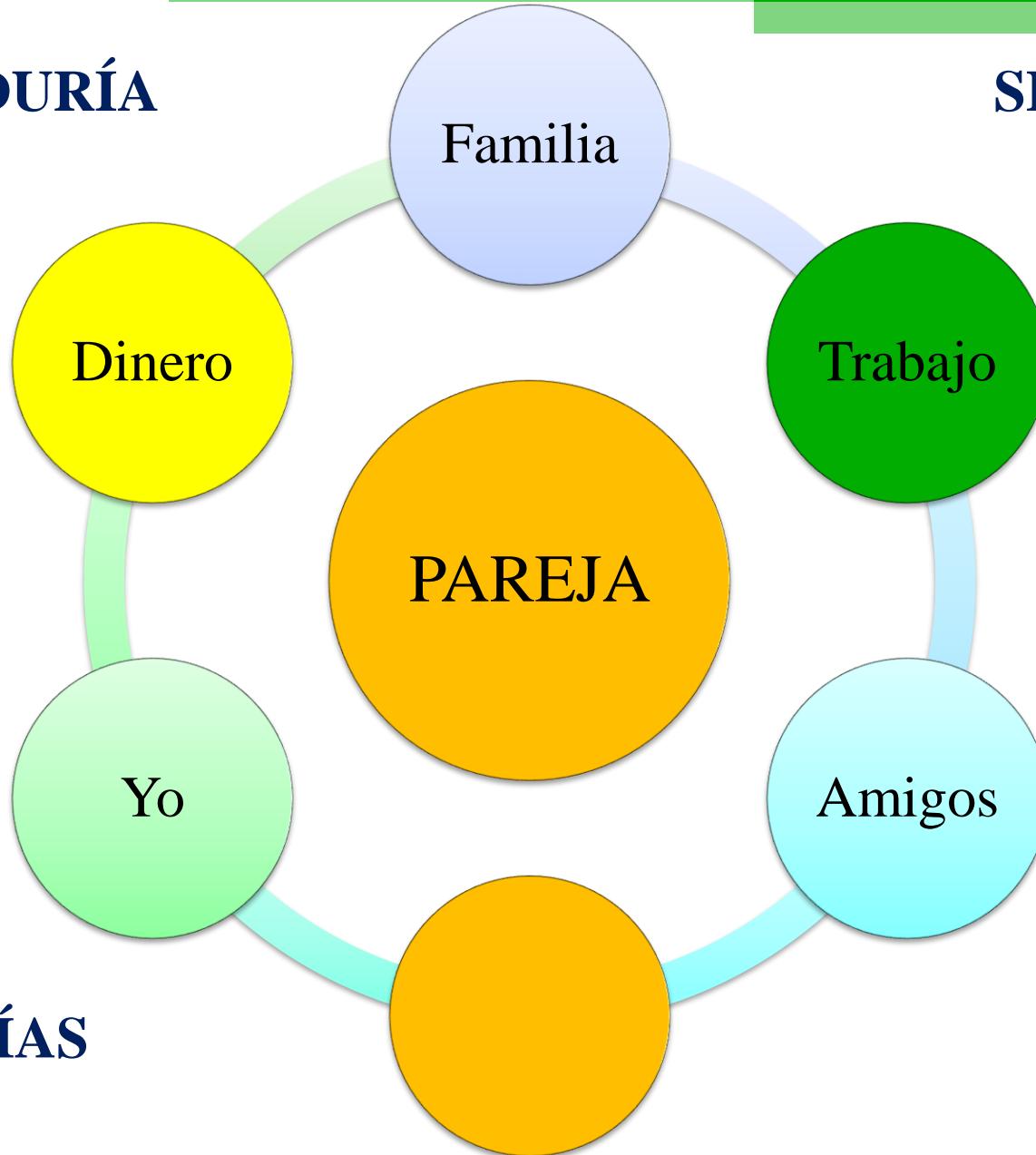


GUÍAS

PODER

SABIDURÍA

SEGURIDAD

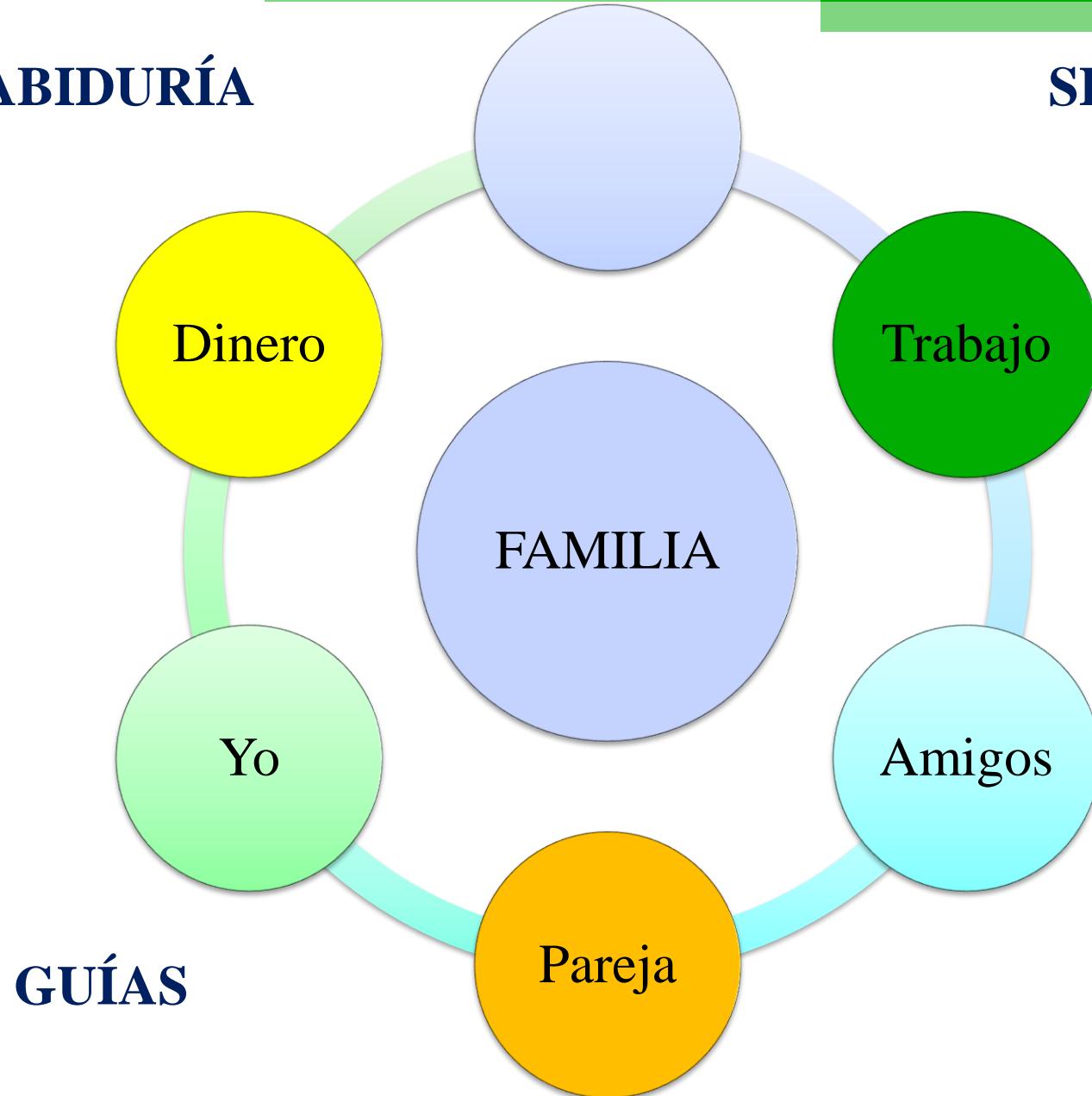


GUÍAS

PODER

SABIDURÍA

SEGURIDAD



GUÍAS

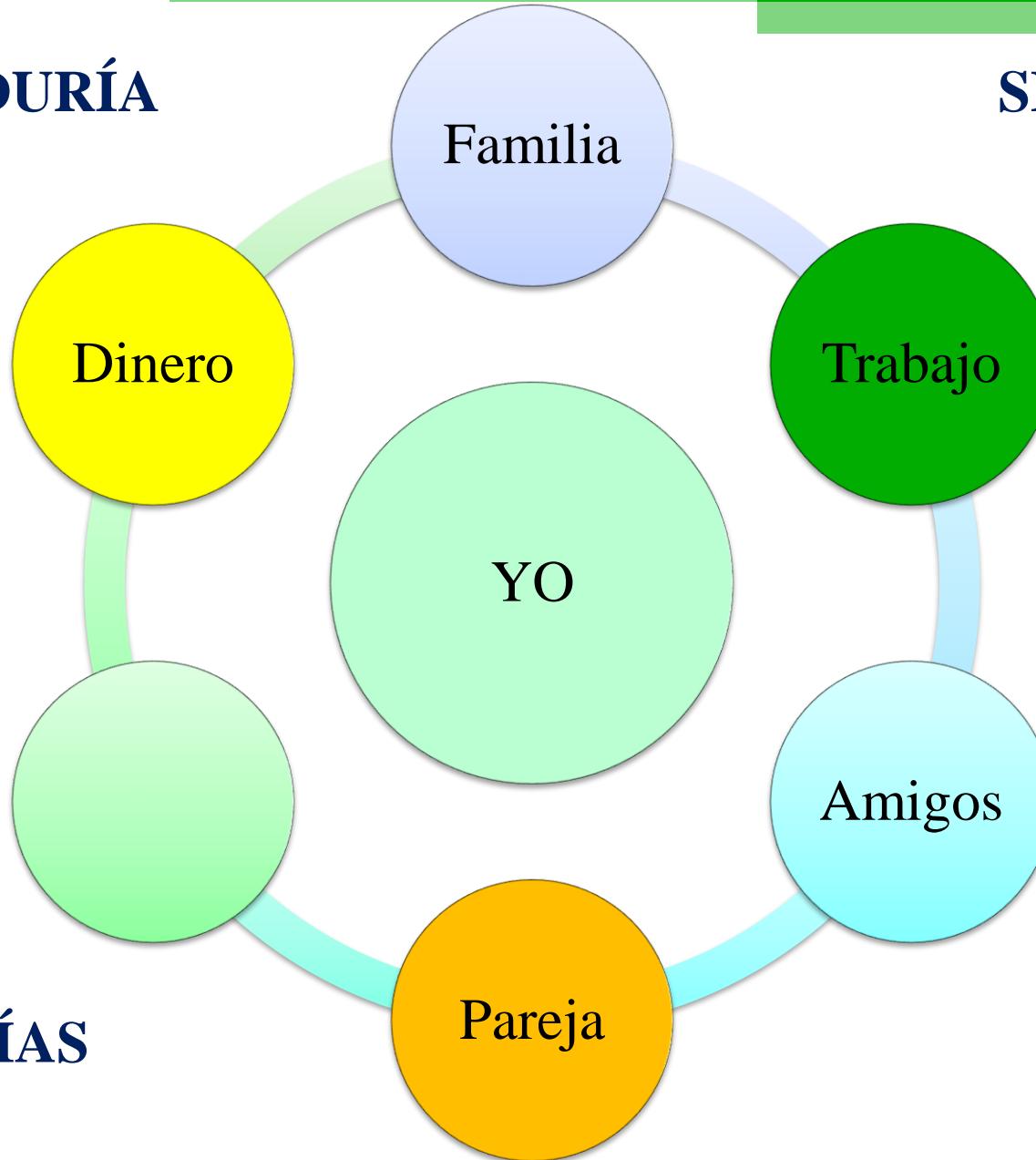
PODER

SABIDURÍA

SEGURIDAD

GUÍAS

PODER



SABIDURÍA

SEGURIDAD



GUÍAS

PODER



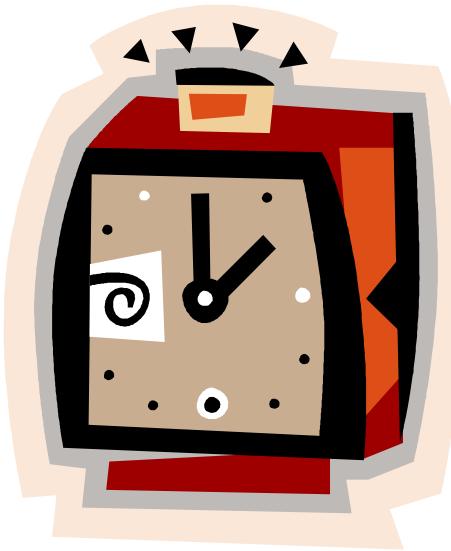
Hábito Tres

Poner Primero lo Primero

Ejemplo @Manejandodatos

Ejemplo Manejando datos

Cuota Local	<input type="text" value="1.3"/>	59.06 %
Cuota Empate	<input type="text" value="3"/>	25.59 %
Cuota Visitante	<input type="text" value="5"/>	15.35 %

La brújula y el reloj



URGENCIA:

Un evento es urgente si usted u otras personas sienten que se debe responder inmediatamente.

IMPORTANCIA.

Un evento es importante si usted lo considera valioso debido a que contribuye con sus valores, con sus relaciones clave, sus metas o misión.

CI Urgente Importante	CII No Urgente Importante
CIII Urgente No Importante	CIV No Urgente No Importante

Urgente**No Urgente**

Importante
No Importante

I

- Crisis
- Problemas presionantes
- Proyectos, juntas y preparaciones contra reloj

II

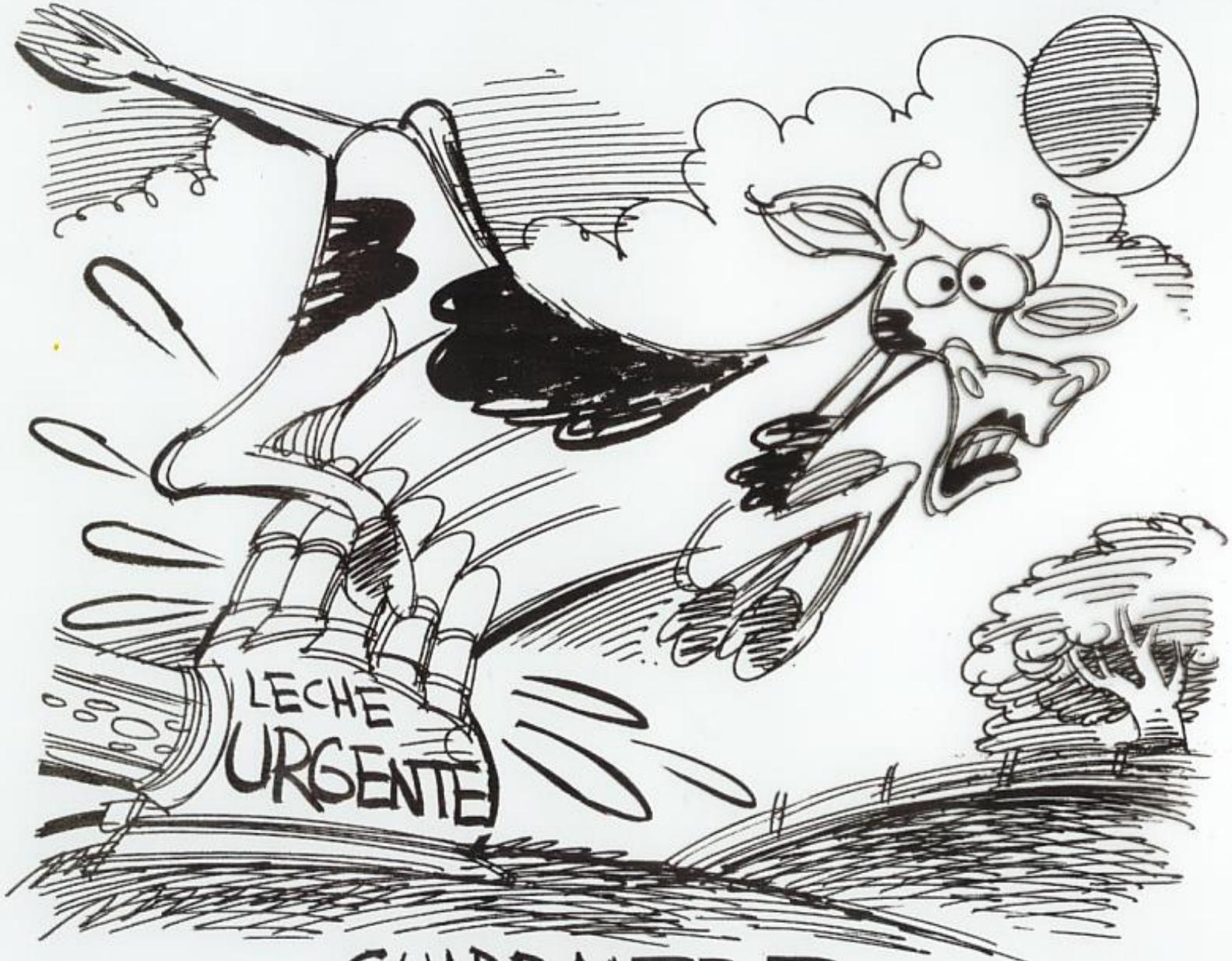
- Preparación
- Prevención
- Aclaración de valores
- Planeación
- Creación de relaciones
- Re-creación verdadera
- Facultamiento

- Interrupciones, algunas llamadas
- Alguna correspondencia, reportes
- Algunas juntas
- Muchos asuntos inmediatos presionantes
- Muchas actividades populares

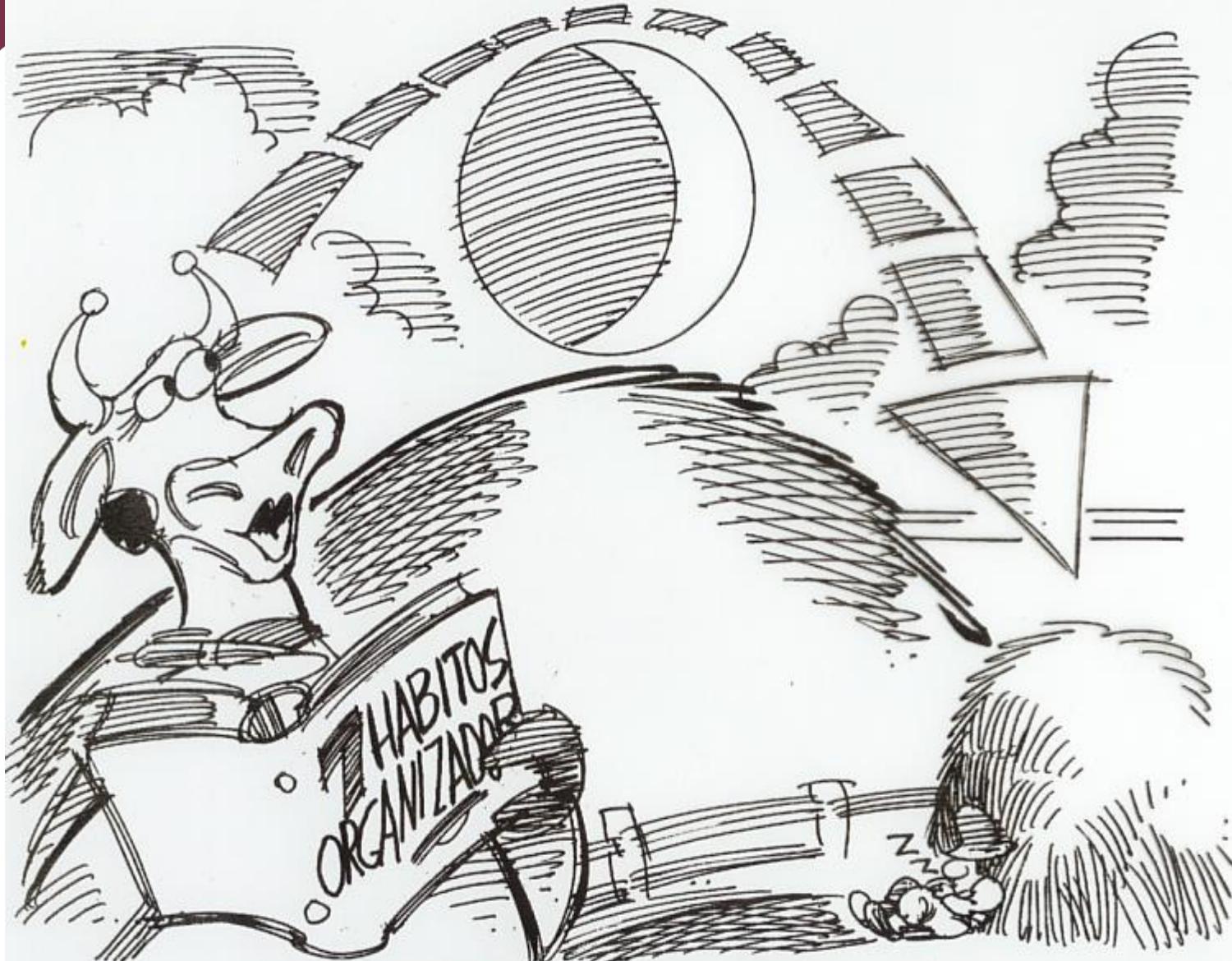
III

- Trivia, trabajo minucioso
- Algunas llamadas
- Desperdiciadores de tiempo
- Actividades "escape"
- Correspondencia irrelevante
- Exceso de televisión

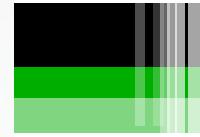
IV



CUADRANTE I



CUADRANTE II



CUADRANTE III

HAGA
EJER-
CICIO

CUADRANTE IV

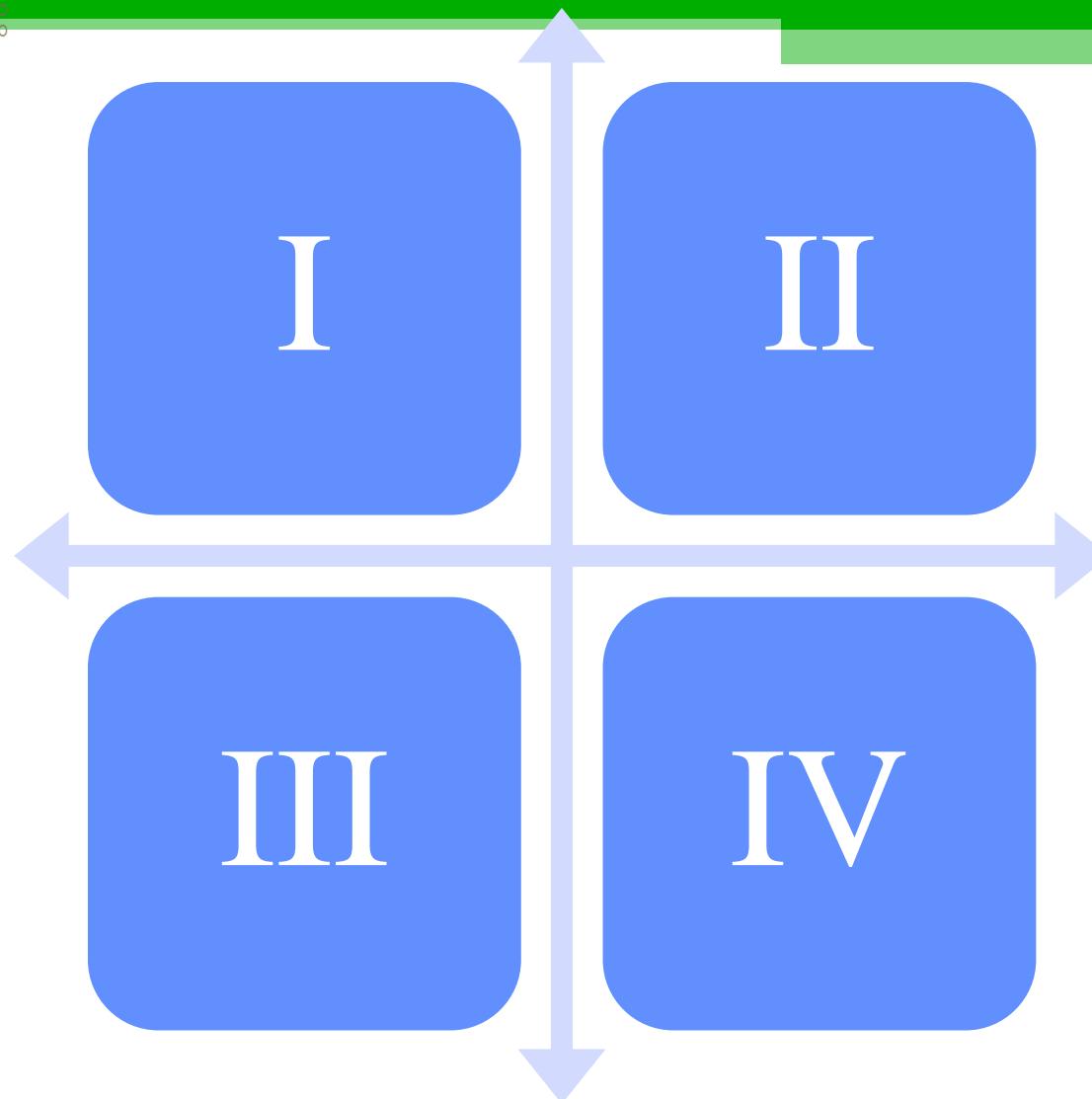
Lo Importante

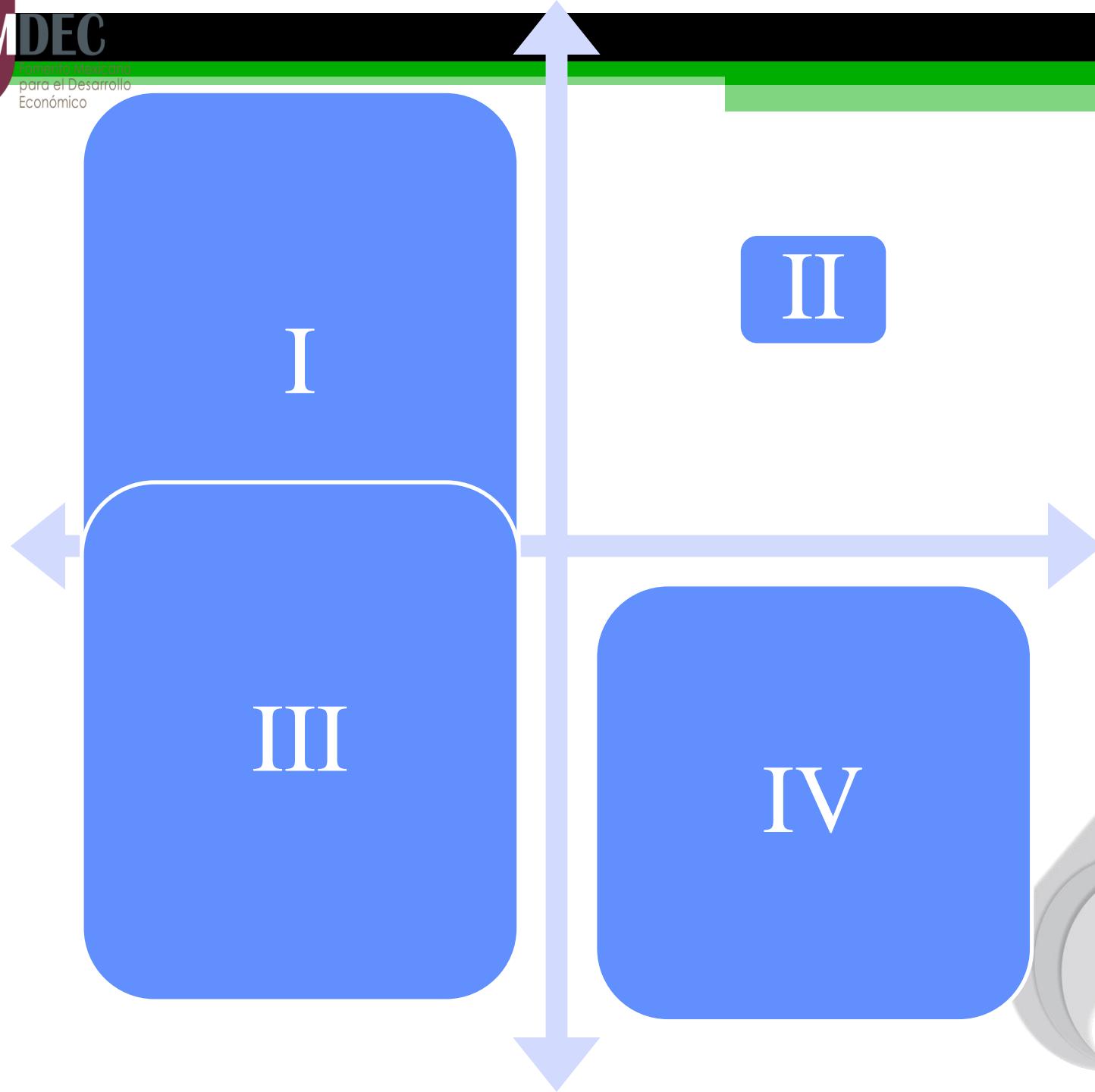
*Como no se lo que es importante para mí
todo me parece que es muy importante.*

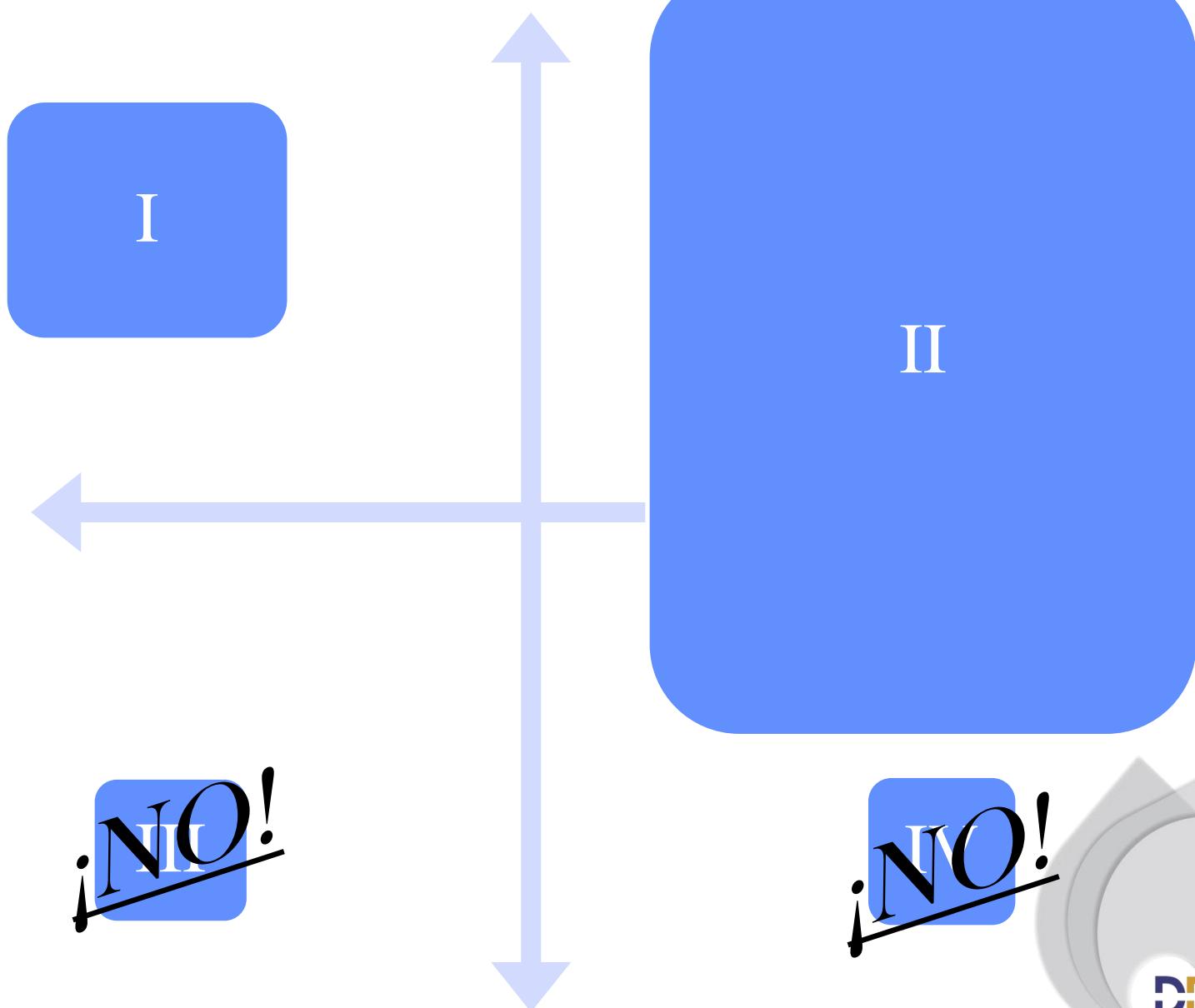
*Como todo me parece importante tengo que
hacerlo todo.*

*Pero los demás ven que soy el que lo hace
todo, por lo que siempre esperan que sea yo
el que haga todo.*

*No tengo tiempo de pensar en lo que para mí
es importante por que estoy muy ocupado
haciéndolo todo.*



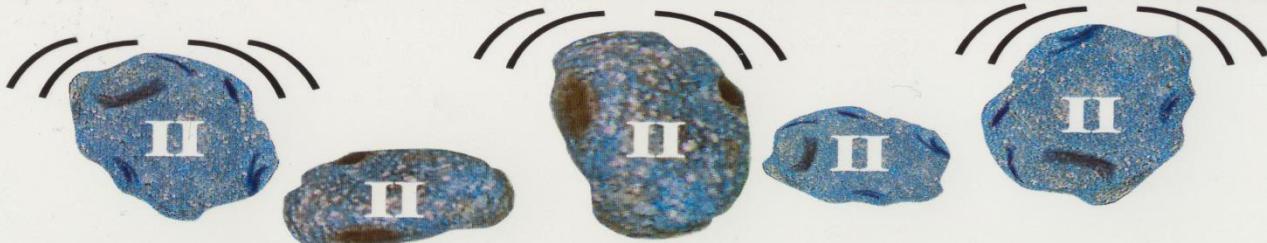
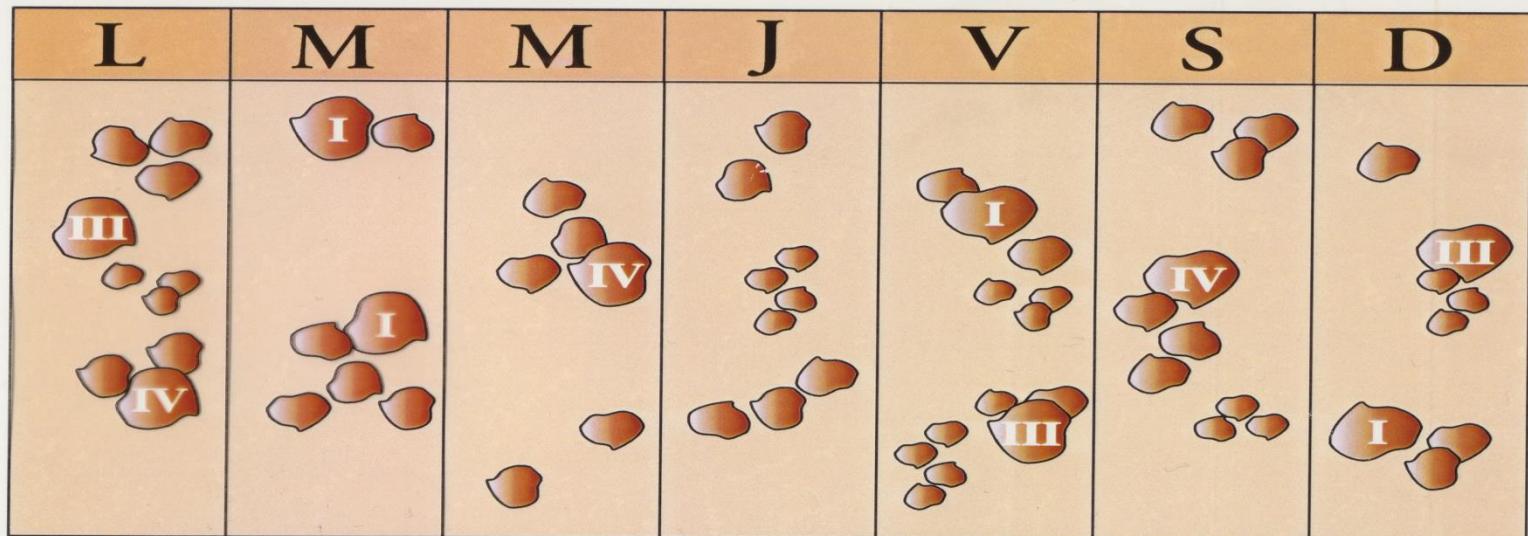




LAS COSAS QUE
IMPORTAN MÁS NO
PUEDEN ESTAR A MERCEDE
DE LAS COSAS QUE
IMPORTAN MENOS

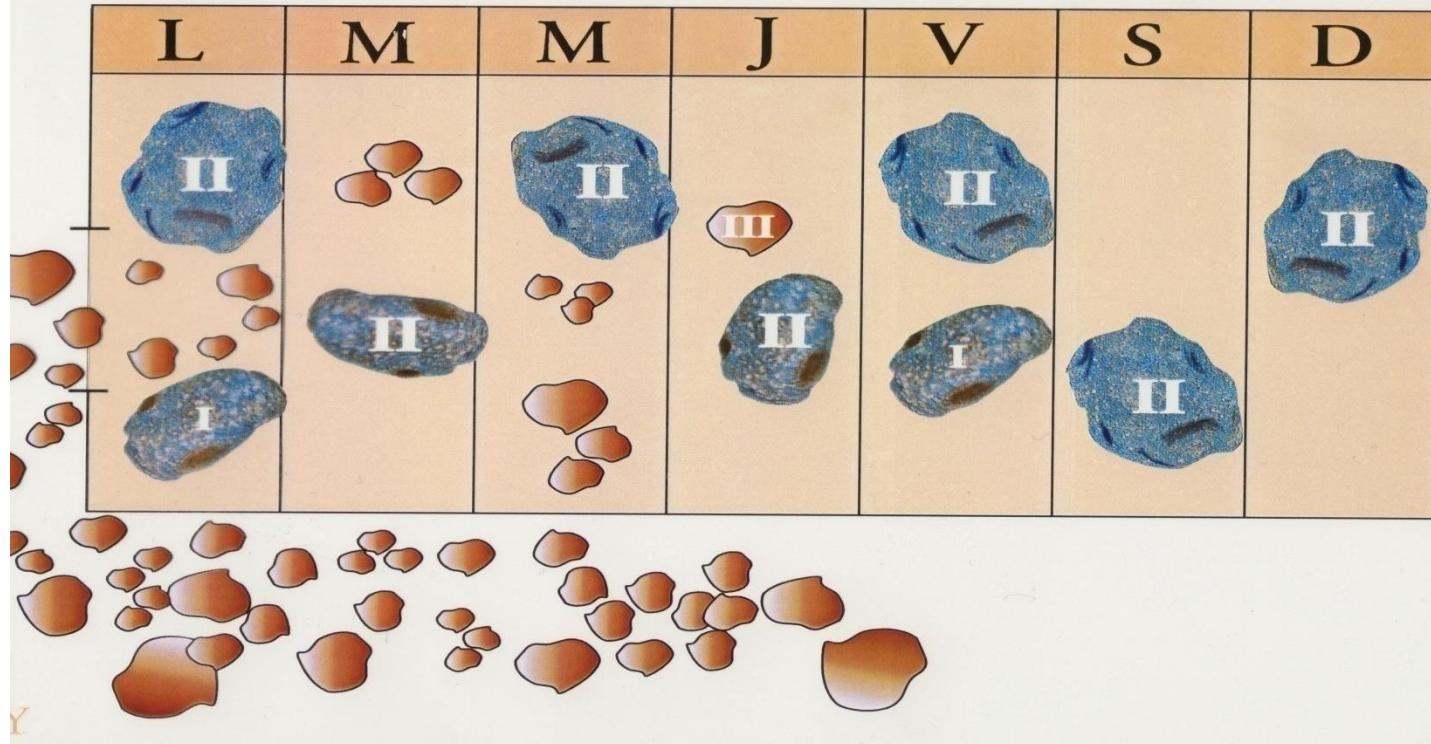
GETHE

Itinerario Tradicional



[Y]

Itinerario Más Efectivo



La clave no es dar prioridad a lo que está en la agenda, sino ordenar en la agenda las prioridades.

Covey

Pasos para planear tu semana

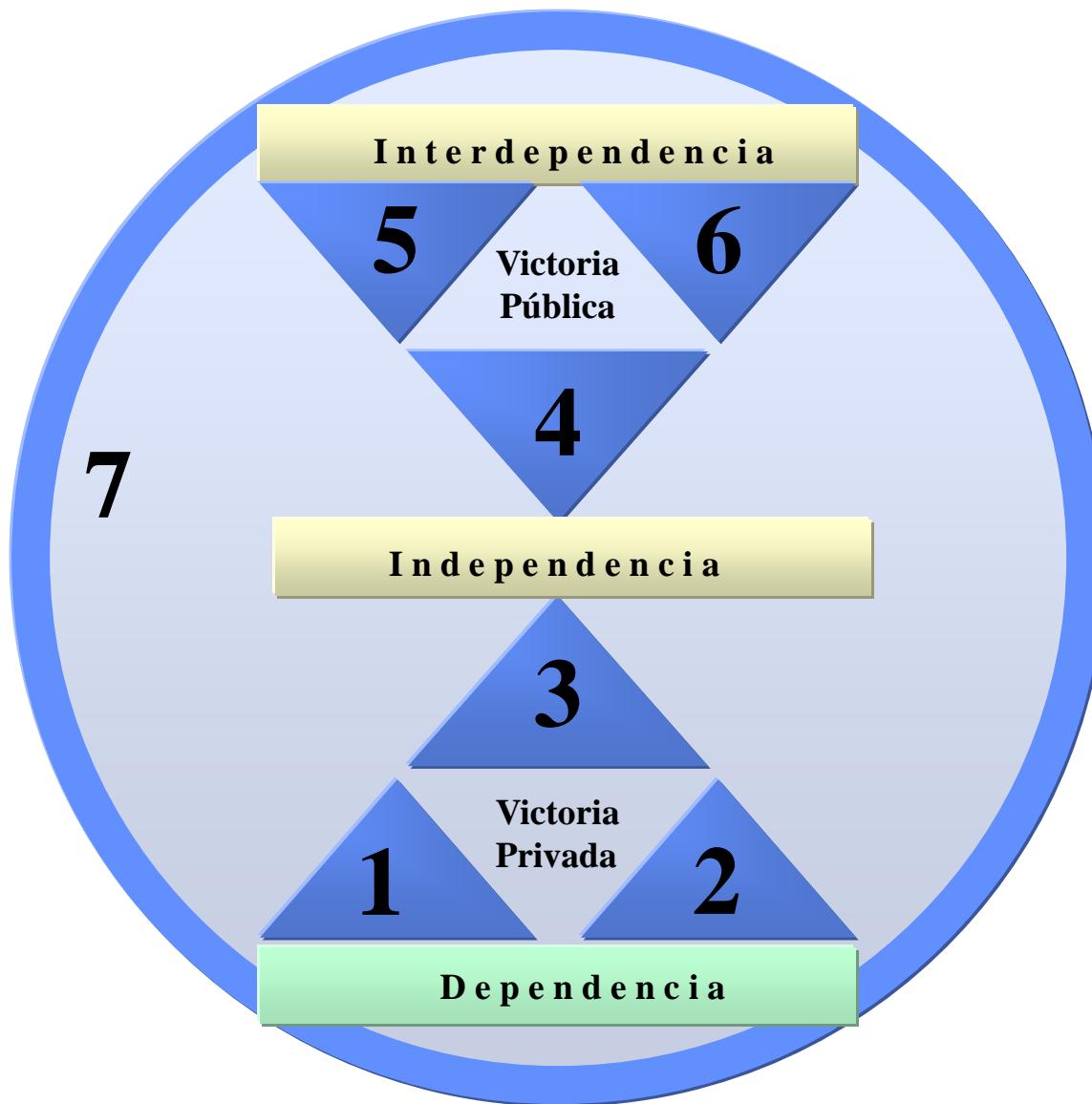
1. Define el lugar y el horario
2. Revisa El Enunciado de Misión
3. Revisa la semana anterior
4. Escribe los roles de esta semana
5. Programa actividades CII
6. Establece metas a lograr en esta semana

Planificación Semanal

<p>Rol 1 Afilar la Sierra</p> <p>Físico Mental</p> <p>Emocional / Social Espiritual</p> <p>Rol 2 _____</p> <p>Rol 3 _____</p> <p>Rol 4 _____</p> <p>Rol 5 _____</p> <p>Rol 6 _____</p> <p>Rol 7 _____</p>	<p>Jueves</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>Lunes</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Viernes</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>Martes</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Sábado</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>Miércoles</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Domingo</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

Planificación Semanal

<p>Rol 1 Afilar la Sierra</p> <p>Físico Mental</p> <p>Emocional / Social Espiritual</p> <p>Rol 2 <u>Esposo</u></p> <p>Rol 3 <u>Padre</u></p> <p>Rol 4 <u>Amigo</u></p> <p>Rol 5 <u>Supervisor</u></p> <p>Rol 6 _____</p> <p>Rol 7 _____</p>	<p>Jueves</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p><i>Squash con Ricardo</i></p>
<p>Lunes</p> <p><i>Planificar y lectura</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Viernes</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>Dar retro a Luis</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p><i>Salir con Mónica</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>Martes</p> <p><i>Caminar 3 km</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Sábado</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>Llamar a tía Chonita</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p><i>Estudiar Mate con Rebeca</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>Miércoles</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Domingo</p> <p><i>Devocional</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p><i>Cena íntima</i></p> <p>_____</p> <p>_____</p>	



- 1. Ser proactivo**
- 2. Empezar con el fin en la mente**
- 3. Poner primero lo primero**
- 4. Pensar en Ganar/Ganar**
- 5. Buscar primero entender y luego ser entendido**
- 6. Sinergizar**
- 7. Afilar la sierra**

Hábito Cuatro *Pensar Ganar - Ganar*





Tres de los atributos más importantes en el carácter son:

- **Integridad**

El valor que nos atribuimos nosotros mismos.

- **Madurez.**

El equilibrio entre determinación y consideración.

- **Mentalidad de abundancia.**

El paradigma de que en el mundo hay mucho para todos.

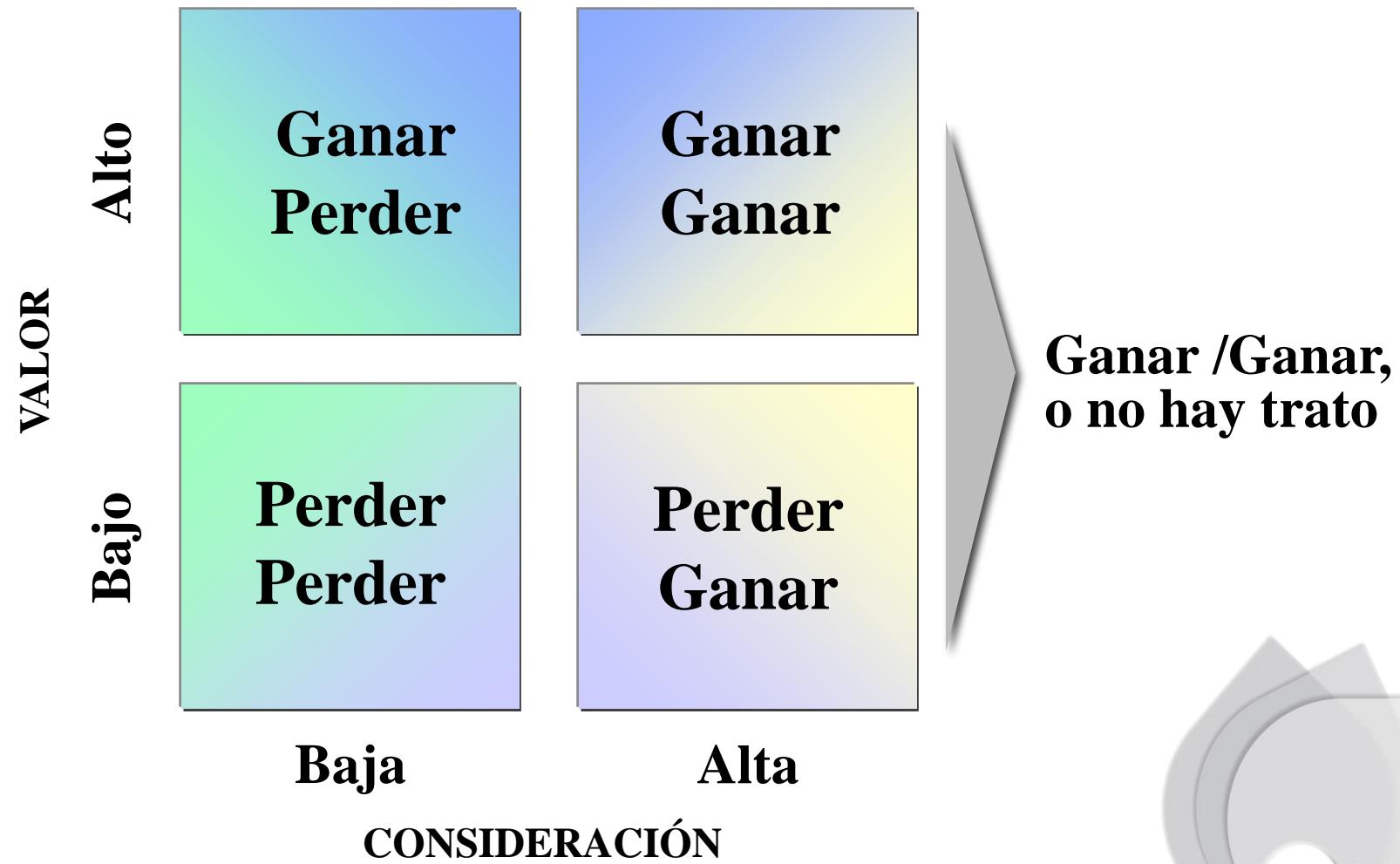
**El carácter es la base de la confianza y si ésta es alta,
entonces se pueden lograr decisiones y acuerdos Ganar/Ganar**

CONSIDERACIÓN

Respeto y atención a tu punto de vista

VALOR

La capacidad de expresar mi punto de vista honesta y
francamente



- **Ganar – Perder**

- Lo más común
- Poder prestado
- Mentalidad de escasez

- **Ganar – Ganar**

- Beneficio mutuo
- Colaboración
- Escucha

- **Perder – Perder**

- Alta dependencia
- La consecuencia de ganar - perder

- **Perder – Ganar**

- No valgo, No merezco
- No hay estándares
- No hay expectativas

- **Ganar – Ganar o no hay trato**
 - Interdependencia
 - Libertad de decir **no**
 - La base de una sana negociación



5 Dimensiones Ganar - Ganar

1 Carácter

*Victoria Privada
Confiabilidad*

2 Relaciones

*Victoria Pública
Confianza*

3 Acuerdos

Facultar

4 Sistemas

Alinear

5 Procesos

Enfoque Ganar - Ganar

Hábito Cinco Comprender Para Ser Comprendido



Otto y Mae



Un Jefe y su Empleado



Padres, Hija y Nieta



Agentes de Cuenta



Gerente de cuenta



¿Para que escuchamos?

1. Ignorar
2. Pretender (hacer creer)
3. Escuchar selectivamente
4. Escuchar atentamente
5. Escuchar empáticamente

Respuestas Autobiográficas más Comunes

1. EVALUAR

- *Acuerdo*
- *Desacuerdo*



2. CUESTIONAR

- *Sondear*
- *Hacer preguntas*



3. DAR CONSEJO

- *Decir a alguien lo que tiene que hacer*



4. INTERPRETAR

- *Explicar el por qué la gente se comporta de una u otra manera*



Suceden cuando escuchamos desde nuestro marco de referencia

Hábito Seis

Sinergia



Transacción

$$1 + 1 = 1 \frac{1}{2}$$

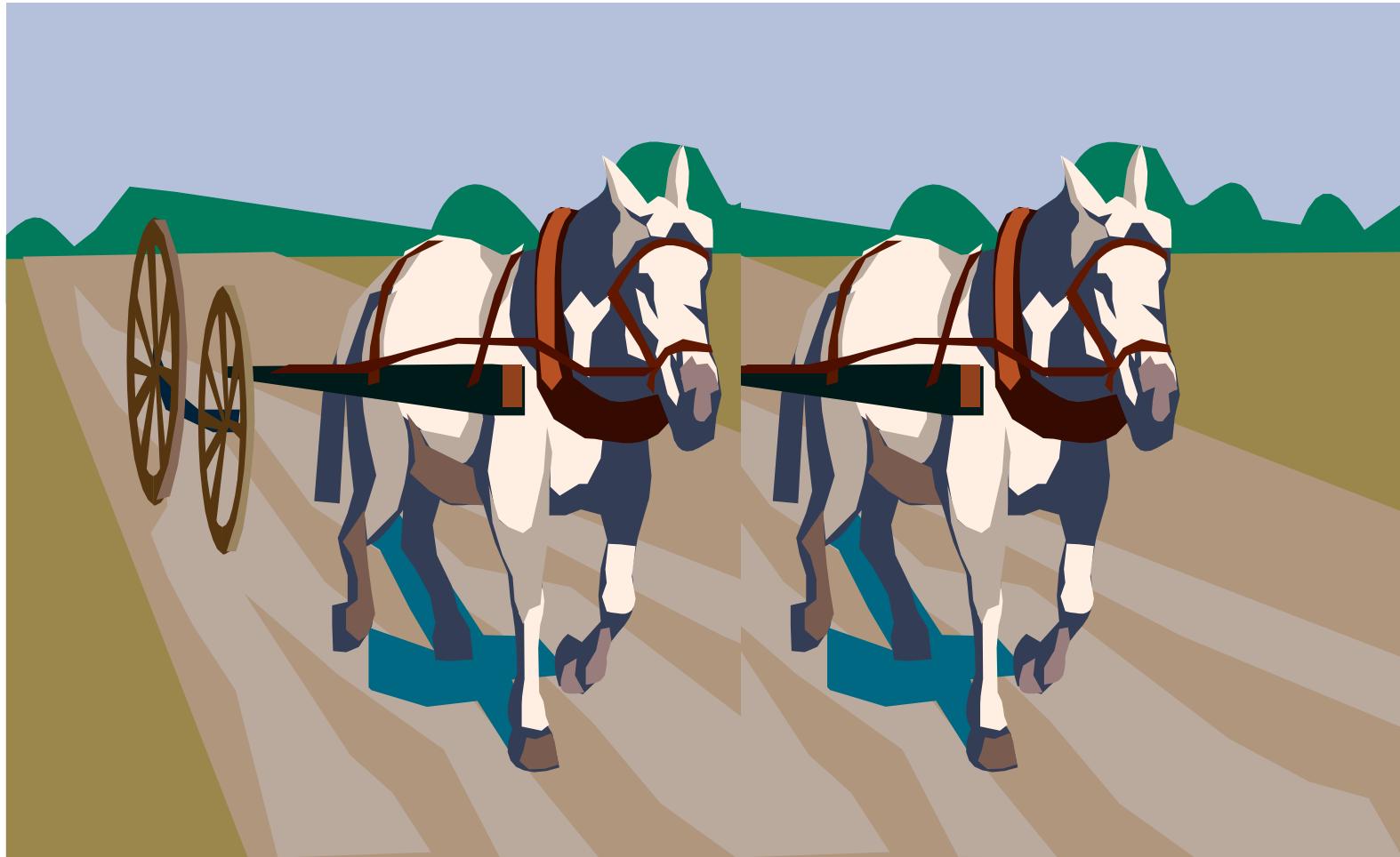
Competir

$$1 + 1 = \frac{1}{2}$$

SINERGIA

$1 + 1 = 3 \text{ o } \text{Mas}$



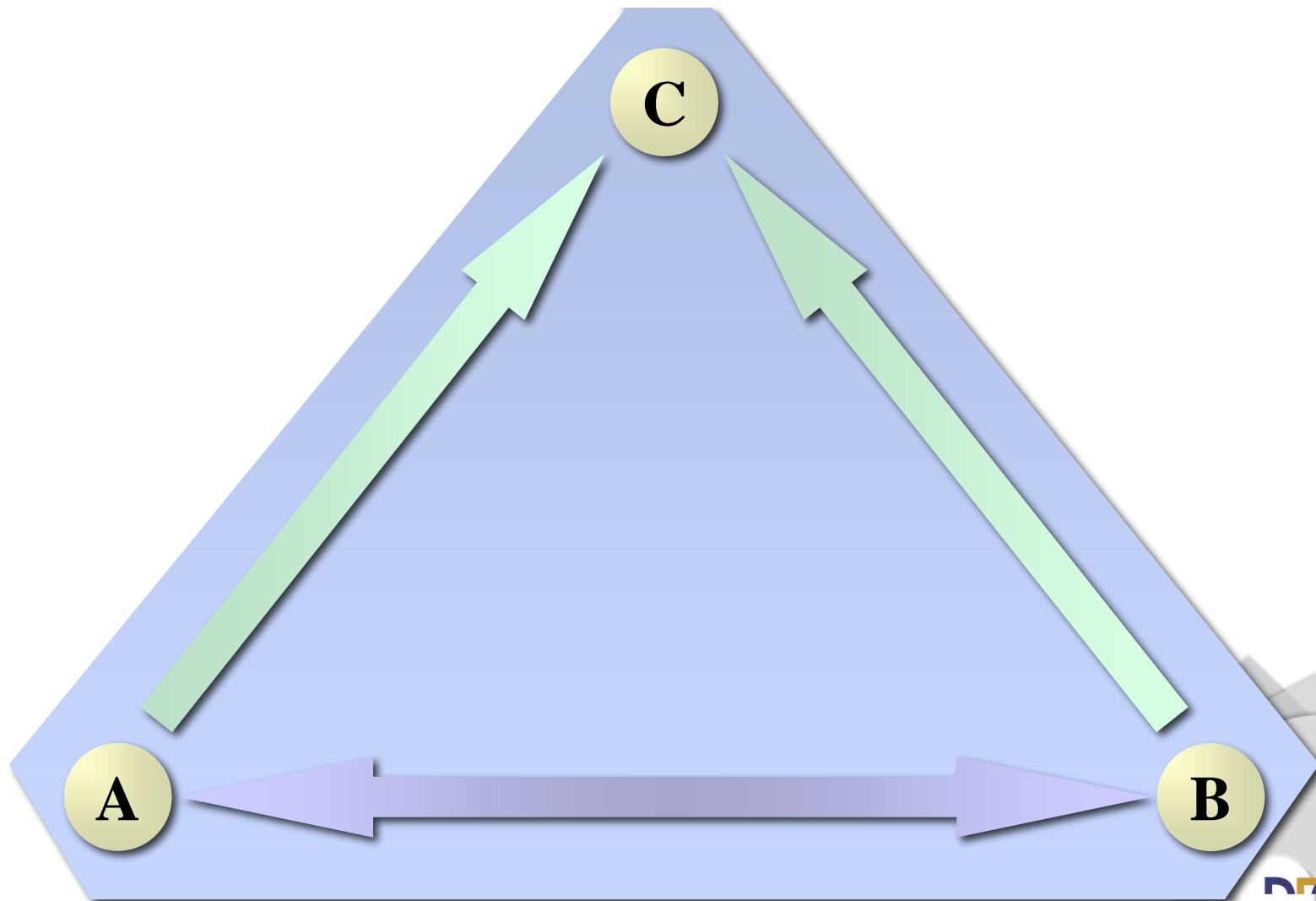


El Hábito de la Cooperación Creativa

Sinergia es:

- Uno más uno es igual a tres o más
- El proceso que revela la tercera alternativa
- La creación de un contexto apropiado para ambas partes

- Aceptando las diferencias que nos conduzcan a la tercera alternativa
- Educando al cerebro para desarrollar sus dos diferentes estilos de pensamiento
- Relacionándose con gente diferente
- Respetando y Apreciando las diferencias
- ¡Cuidándose de los estereotipos... ya que obstaculizan la sinergia!



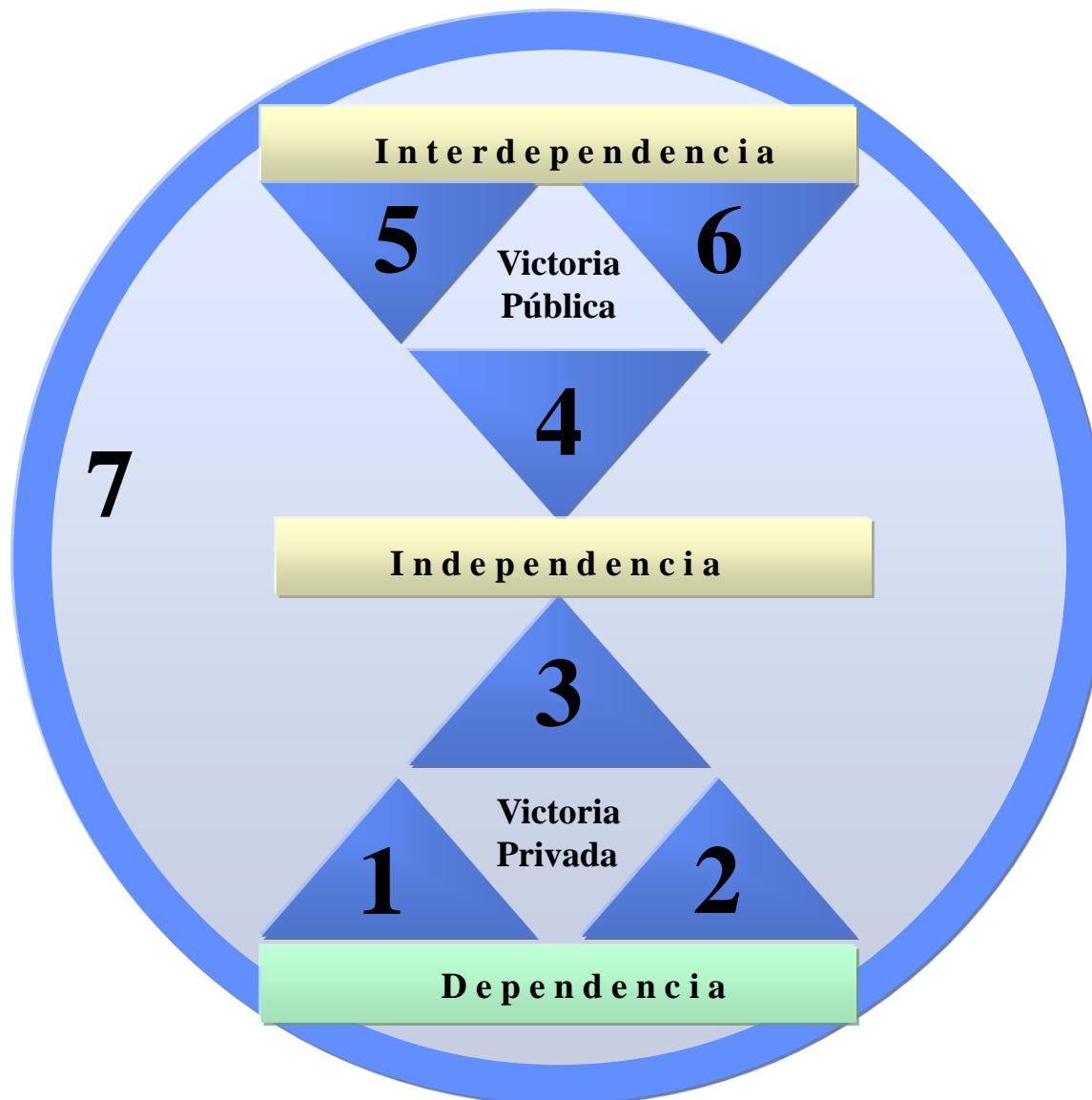
Árbol**Botón****Hora****Coche****Letras****Camisa****Perro****Calle****Pluma****Bicicleta****Cielo****Bigote****Caja****Sol****Papel****Taza****Aire****Escalera****Cigarro****Luz****Saco****Lápiz****Primavera****Disco****Jazz****Reloj****Jabón**

Aire	Cigarro	Luz
Árbol	Coche	Papel
Bicicleta	Disco	Perro
Bigote	Escalera	Pluma
Botón	Hora	Primavera
Caja	Jabón	Reloj
Calle	Jazz	Saco
Camisa	Lápiz	Sol
Cielo	Letras	Taza



Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva





- 1. Ser proactivo**
- 2. Empezar con el fin en la mente**
- 3. Poner primero lo primero**
- 4. Pensar en Ganar/Ganar**
- 5. Buscar primero entender y luego ser entendido**
- 6. Sinergizar**
- 7. Afilar la sierra**

Hábito Siete

Afilar la Sierra



El Hábito de la auto renovación

- Es el hábito de hacer diariamente actividades que cultivan los demás hábitos y los transforman en comportamiento natural.
- Crea auto dominio y así fomenta la confianza interna.
- Es la base de la proactividad
- Es el hacer cosas pequeñas; cosas que se pueden ignorar y nadie se daría cuenta.

Afilar la sierra es la verdadera victoria sobre sí mismo.

Físico

Mental

Espiritual

Emocional

VIVIR

Físico / económico
Justicia/seguridad

AMAR

Social / emocional
Generosidad y respeto

FUERZA INTERNA

APRENDER

Mental / intelectual
Desarrollo y uso del talento

DEJAR UN LEGADO

Espiritual / holístico
Significado e integridad

*de la Gente Altamente Efectiva***1** Proactividad

Hábito de la responsabilidad

Resultado: Libertad

2 Empezar con un Fin en la Mente

Hábito del Liderazgo Personal
Resultado: Sentido de la Vida

3 Establecer Primero lo Primero

Hábito de la Adm. Personal
Resultados: Priorizar lo Importante vs. lo Urgente

4 Pensar en Ganar/Ganar

Hábito del Beneficio Mutuo
Resultado: Bien Común
Equidad

7 Afilar la Sierra

Hábito de la Mejora Continua
Resultado: Balance y Renovación

6 Sinergizar

Hábito de Interdependencia
Resultado: Logros e Innovación

5 Procurar primero Comprender, y después ser Comprendido

Hábito de la Comunicación Efectiva
Resultado: Respeto.

- **Física.**

Fortalecemos nuestro cuerpo a través de la nutrición, el ejercicio y el descanso.

- **Mental.**

Ejercitamos la mente a través del aprendizaje, la lectura, escribir y de dedicar tiempo para pensar.

- **Espiritual.**

La fortalecemos al leer algo que nos inspire, a través de la meditación, la oración y observar la naturaleza.

- **Socio emocional.**

Ejercitamos esta dimensión al hacer depósitos en las cuentas de Banco Emocional de relaciones clave.

Cuidar estas dimensiones mantiene nuestra capacidad Productiva Personal.

- El rompimiento de paradigmas es un “rompimiento interno”
- El cambio de paradigmas a menudo es causado por crisis
- Nuestros paradigmas pueden causar los problemas de los que culpamos a la gente.
- Experimentamos cambios de paradigma cuando tenemos la mente abierta y tomamos riesgos.
- Esfuerzo y actitud no significarán nada si nuestros paradigmas están equivocados.
- Las sociedades y organizaciones también experimentan cambios de paradigmas.
- El cambio de paradigmas depende del esfuerzo personal.
- El cambio de paradigma puede mostrarnos un “nuevo mundo”.

- Identifique a una persona que haya influido en su vida.
- Defina quien quiere llegar a ser.
- Defina los roles en su vida
- Escriba un borrador de su Declaración de Misión Personal
- Revise y refine su declaración
- Evalúe periódicamente su Misión Personal

- El principio de la Organización es la Programación.

Programación significa administrar nuestro tiempo y esfuerzo.

Las actividades importantes y no urgentes son:

- Desarrollo de nuestras oportunidades y
- Conservación de nuestros activos.

- La clave para programar actividades del cuadrante 2 es la planeación semanal.

Una semana es lo suficientemente larga para anticipar las crisis, y lo suficientemente corta para hacer planes válidos.

- Las actividades de alto apalancamiento vienen de la planeación en “cascada”.

La planeación es más efectiva cuando nos movemos de lo general a lo específico; de valores a actividades diarias.

El principio básico de la programación es organizarse y realizar las cosas importantes.

- Espera de instrucciones
- Pregunta qué hacer
- Recomienda
- Actúa independientemente, pero reporta de inmediato
- Actúa independientemente y reporta de manera rutinaria

**La delegación facultativa
le permite a la gente moverse a través de las cinco etapas**

- Para entender por completo, debemos escuchar más que las palabras.
- Empatía es escuchar con los ojos y el corazón.
- La escucha empática es escuchar profundo, seguido de declaraciones de que entendemos lo que la otra persona está expresando.
- Las respuestas empáticas pueden guiar ambas partes al entendimiento.
- El escuchar empático permite a la otra persona explorar sus sentimientos a su propia velocidad y dirección.

La escucha empática es importante bajo tres condiciones.

- Cuando la interacción tiene un fuerte componente emocional.
- Cuando no estamos seguros de entender.
- Cuando no estamos seguros de que la otra persona tiene confianza de que entendemos.