

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva

1º Hábito: Sea Proactivo

- **El espejo social**
 - Si la única visión que tenemos de nosotros mismos proviene del espejo social (del actual paradigma social y de las opiniones, percepciones y paradigmas de las personas que nos rodean), la concepción que tengamos de nosotros será como la imagen reflejada en los espejos deformantes de los parques de atracciones.
- **La «*proactividad*» definida.**
 - Si bien la palabra *proactividad* es ahora muy común en los textos de dirección de empresas, se trata de un término que no se encuentra en la mayoría de los diccionarios. No significa sólo tomar la iniciativa. Significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestras propias vidas. Nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones.
- **Tomar la iniciativa**
 - Nuestra naturaleza básica consiste en actuar, no en que se actúa sobre nosotros. Esto nos permite elegir nuestras respuestas a circunstancias particulares, y además nos da poder para crear las circunstancias.
 - Tomar la iniciativa no significa ser insistente, molesto o agresivo. Significa reconocer nuestra responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.

1º Hábito: Sea Proactivo

- **Escuchando nuestro lenguaje**

- Dado que nuestras actitudes y conductas fluyen de nuestros paradigmas, si las examinamos utilizando la autoconciencia, a menudo descubrimos en ellas la naturaleza de nuestros mapas subyacentes. Nuestro lenguaje, por ejemplo, es un indicador muy fiel del grado en que nos vemos como personas proactivas.

- **Círculo de preocupación / círculo de influencia**

- Otro modo excelente de tomar más conciencia de nuestro propio grado de proactividad consiste en examinar en qué invertimos nuestro tiempo y nuestra energía. Cada uno de nosotros tiene una amplia gama de preocupaciones: la salud, los hijos, los problemas del trabajo, la deuda pública, la guerra nuclear... Podemos separarlas de las cosas con las que no tenemos ningún compromiso mental o emocional, creando un «círculo de preocupación».
- Cuando revisamos las cosas que están dentro de nuestro círculo de preocupación resulta evidente que sobre algunas de ellas no tenemos ningún control real, y, con respecto a otras, podemos hacer algo. Podemos identificar las preocupaciones de este último grupo circunscribiéndolas dentro de un «círculo de influencia» más pequeño.

1º Hábito: Sea Proactivo

- **Control directo, indirecto e inexistente**

- Los problemas que afrontamos caen en una de tres áreas posibles: la de control directo (que involucra nuestra propia conducta), la de control indirecto (que involucra la conducta de otras personas), o la de inexistencia de control (problemas acerca de los cuales no podemos hacer nada).

- **Comprometerse y mantener los compromisos**

- En el corazón mismo del círculo de influencia se encuentra nuestra aptitud para comprometernos y prometer, y para mantener compromisos y promesas. Los compromisos con nosotros mismos y con los demás y la integridad con que los mantenemos son la esencia de nuestra proactividad.
- El poder de comprometernos con nosotros mismos y de mantener esos compromisos es la esencia del desarrollo de los hábitos básicos de la efectividad. El conocimiento, la capacidad y el deseo están dentro de nuestro control. Podemos trabajar sobre cualquiera de esos tres elementos para mejorar el equilibrio entre los tres.

2° Hábito: Empiece con un fin en mente

- **La primera creación es la creación mental** (Debe ser el primer paso)

Negocios, la construcción de un hogar hasta la creación de una familia debe iniciar con un propósito mental, estos suelen fracasar o no prosperar al no seguir esta regla. La creación mental es el mapa y visualización del futuro, dándonos el propósito final de nuestra meta

- **La creación física**

La creación física es tomar acción sobre nuestra meta, debemos tomar el liderazgo de nuestra vida y tomar acciones que nos lleven a este, pero para lograrlo debemos saber que tenemos que tomar acción, no se trata solo de pensarlo si no de lograrlo

2° Hábito: Empiece con un Fin en Mente

- **Liderazgo y administración: las dos creaciones**

Nosotros mismos definimos nuestro propio camino, para ello debemos tomar el liderazgo de nuestra vida y administrarla, liderar no es lo mismo que administrar. Una administración eficiente sin un liderazgo efectivo es un mal camino, por ello un explorador necesita una brújula, esta administra la dirección y la brinda, pero es el explorador quien toma la decisión y el liderazgo de que camino debe seguir para llegar a su destino

- **Centrarse**

Debemos ser efectivos y hacer acciones que se alineen con nuestro propósito, centrarse es hacer las cosas correctas y evitar distracciones.

La capacidad de sobre pensar el futuro nos lleva a tomar decisiones sin claridad, por eso el verdadero poder reside en el presente, seguir nuestros valores y no tener miedo a dar un paso más, este hábito se centra en la implementación de nuestro propósito, pero para lograrlo es necesario seguir estos pasos para garantizar nuestro éxito

3° Hábito: Primero Lo Primero

- El tercer hábito trata sobre como administramos nuestro tiempo. Se basa en enfocarnos en lo realmente importante en lugar de perder el tiempo en lo urgente o en distracciones.
- El primer hábito nos dice que seamos proactivos, el segundo hábito que tengamos una visión clara de lo que queremos, y el tercer hábito es la forma en que convertimos esa visión en acciones.

3° Hábito: Primero Lo Primero

- El enfoque que nos plantea el libro esta en el cuadrante 2
- Errores comunes en la gestión de tiempo.
 - Dejar todo para ultima hora: Esto provoca que todo se vuelva urgente
 - No saber decir "No": muchas veces aceptamos tareas que no nos aportan nada.
 - Dedicar mucho tiempo a distracciones: Se pierde tiempo en redes sociales, juegos o actividades sin valor real.
- Como aplicar este habito en la vida real.
 - Planificación semanal en lugar de diaria.
 - Usar una agenda o aplicación para organizar prioridades.
 - Eliminar tareas innecesarias y delegar lo que se pueda.

4° Hábito: Pensar en Ganar/Ganar

- **Concepto Central**

El hábito de "Pensar en Ganar/Ganar" es una filosofía de liderazgo interpersonal basada en el beneficio mutuo. Su esencia es buscar acuerdos y soluciones que sean satisfactorias para todas las partes involucradas, promoviendo la cooperación en lugar de la competencia.

- **Los Seis Paradigmas de la Interacción Humana**

Covey identifica seis paradigmas distintos en las relaciones interpersonales:

1. **Ganar/Ganar:** Ambas partes buscan el beneficio mutuo.
2. **Gano/Pierdes:** Una parte gana a expensas de la otra.
3. **Pierdo/Ganas:** La persona cede ante la otra, sacrificando sus intereses.
4. **Pierdo/Pierdes:** Ambas partes terminan perjudicadas.
5. **Ganar:** Solo se enfoca en su propio éxito sin importar a los demás.
6. **Ganar/Ganar o No Hay Trato:** Si no se llega a una solución equitativa, se opta por no hacer trato.

4° Hábito: Pensar en Ganar/Ganar

- **Las Cinco Dimensiones de Ganar/Ganar**

1. **Carácter:** Se basa en tres rasgos esenciales:
 - **Integridad:** Cumplir promesas y actuar según principios.
 - **Madurez:** Equilibrio entre coraje y consideración.
 - **Mentalidad de Abundancia:** Creer que hay suficiente éxito para todos.
2. **Relaciones:** Construir relaciones de confianza mediante la cuenta bancaria emocional (realizando depósitos constantes como la empatía y el respeto).
3. **Acuerdos:** Establecer compromisos claros y equitativos, donde ambas partes definan expectativas y estándares de evaluación.
4. **Sistemas:** Para que Ganar/Ganar funcione, los sistemas dentro de una organización deben reforzar esta filosofía, alineando incentivos y estructuras hacia la cooperación y el éxito mutuo.
5. **Procesos:** Covey sugiere un proceso de negociación de cuatro pasos:
 - Ver el problema desde la perspectiva del otro.
 - Identificar los problemas clave.
 - Determinar qué resultados serían mutuamente aceptables.
 - Crear opciones que permitan alcanzar esos resultados.

4° Hábito: Pensar en Ganar/Ganar

- **Cómo Aplicar el Pensamiento Ganar/Ganar**

- **Adoptar una mentalidad de abundancia**, evitando pensar que para que uno gane, otro debe perder.
- **Construir relaciones basadas en la confianza** para que los acuerdos sean más efectivos.
- **Buscar soluciones que beneficien a ambas partes**, en lugar de imponer intereses personales.
- **Practicar la empatía**, intentando comprender primero antes de ser comprendido (esto se relaciona con el quinto hábito del libro).

- **Conclusión**

- Pensar en Ganar/Ganar es un enfoque basado en principios que fomenta relaciones exitosas en el ámbito personal y profesional. Se trata de construir acuerdos justos, promover la cooperación y buscar soluciones creativas que beneficien a todos.

5° Hábito: Procure primero comprender, y después ser comprendido

- **Carácter y comunicación**

- **Las bases de la comunicación**

Leer y escribir son formas de comunicarse. También lo son hablar y escuchar. En realidad, éstos son los cuatro tipos básicos de comunicación.

- **Importancia del Carácter en la Comunicación**

La aptitud para la comunicación es la más importante de la vida. Pero consideremos esto: pasamos años aprendiendo a leer y escribir, años aprendiendo a hablar. ¿Y a escuchar? Cuando una persona cercana comenta sobre su vida, muchas veces la persona que “escucha” solo se centra en lo negativo o en decirle cosas como “Cuando a mí me pasó x cosa yo hice esto y aquello”.

Cuando una familiar o amigo nos cuenta sobre un problema que tiene, debemos de escuchar, comprender su problema y darle soluciones, no debemos de juzgarlo o cambiar la plática y hablar sobre nosotros. Debemos de entender que a veces solo quieren ser escuchados.

5° Hábito: Procure primero comprender, y después ser comprendido

- **Escucha empática**

Muchas veces la mayoría de las personas quieren ser comprendidas, quieren que de a ley las demás personas comprendan sus problemas, pero estas personas no quieren comprender los problemas de los demás que lo rodean.

También, muchas veces la mayoría de las personas solo escuchan nomas para responder, ¿qué quiere decir esto? Significa que no tienen la intención de escuchar a la otra persona, solo quieren darle una respuesta negativa de su problema. En pocas palabras: responderle y diciéndoles que la culpa a ese problema fue esta desde un inicio.

- **Diagnosticar antes de prescribir**

Procurar primero comprender, o diagnosticar antes de prescribir, es un principio correcto que se pone de manifiesto en muchas áreas de la vida. Es la marca de todos los verdaderos profesionales, tanto del médico clínico como del oculista. No se puede confiar en la prescripción de nadie, a menos que se confíe en su diagnóstico. **Si uno no tiene confianza en el diagnóstico, tampoco tendrá confianza en la prescripción.**

5° Hábito: Procure primero comprender, y después ser comprendido

- **Comprensión y percepción**

- Cuando se aprende a escuchar profundamente a otras personas, se descubren diferencias enormes en la percepción. También se empieza a apreciar el efecto que estas diferencias pueden determinar cuándo las personas tratan de trabajar conjuntamente en situaciones de interdependencia.

- **Después procure ser comprendido**

- Primero procure comprender y después ser comprendido. Saber ser comprendido es la otra mitad del quinto hábito, igualmente esencial para alcanzar soluciones ganar/ganar. Ya hemos definido la madurez como el equilibrio entre el coraje y la consideración. Procurar comprender requiere consideración; procurar ser comprendido exige coraje.

6° Hábito: La Sinergia

- **Comunicación sinérgica**

- La comunicación sinérgica se basa en abrir su mente, su corazón y sus expresiones a nuevas posibilidades, nuevas alternativas u opciones.

- **Sinergia en el aula**

- La sinergia en el aula se produce cuando los estudiantes, siendo vulnerables y confiados, fusionan sus ideas y creaciones de tal manera que surge algo mucho mayor de lo que podrían lograr individualmente.

- **Sinergia y comunicación**

- La sinergia surge cuando la confianza y la apertura permiten crear algo mayor que la suma de las partes.
 - **La comunicación es clave:** en entornos de desconfianza, defensiva; en los respetuosos, diplomática; pero sólo con sinergia se generan soluciones innovadoras. No es que siempre se logre, pero el intento fortalece la colaboración y, al mismo tiempo, abre puertas a nuevas posibilidades.

6° Hábito: La Sinergia

- **Sinergia negativa**

- La sinergia negativa es cuando en lugar de unir fuerzas, las personas chocan y se estancan. En vez de buscar soluciones juntos, cada quien defiende su punto de vista sin escuchar al otro, lo que genera más conflicto y menos progreso.

- **Valorando las diferencias**

- La valoración de las diferencias (mentales, emocionales, psicológicas) es la esencia de la sinergia. Y la clave para valorar esas diferencias consiste en comprender que todas las personas ven el mundo no como es, sino como son ellas mismas.
- Esto significa que cada individuo ve la realidad según su experiencia, creencias y sentimientos. En lugar de imponer nuestra opinión, deberíamos ser capaces de escuchar y comprender las opiniones de los demás.

- **Toda la naturaleza es sinergia**

- La sinergia es como trabajar en equipo donde cada persona aporta algo diferente y en vez de chocar esas diferencias hacen que todo funcione mejor. En la naturaleza todo está conectado y sigue un equilibrio. En nuestras relaciones si dejamos de ver las diferencias como un problema y empezamos a valorarlas podemos encontrar soluciones que solos no podríamos imaginar.

7° Hábito: Afile la Sierra

- **Las cuatro dimensiones de la renovación**

- Significa preservar y realzar el mayor bien que usted posee: usted mismo. Significa renovar las cuatro dimensiones de su naturaleza: la física, la espiritual, la mental y la social/emocional. Para hacerlo, tenemos que ser proactivos.

- **La dimensión física**

- La dimensión física supone cuidar efectivamente nuestro cuerpo físico: comer el tipo correcto de alimentos, descansar lo suficiente y hacer ejercicio con regularidad. El ejercicio físico es una de las actividades del cuadrante II más altamente potenciadoras que la mayoría de nosotros no realizamos sistemáticamente porque no es urgente.

- **La dimensión espiritual**

- La renovación de la dimensión espiritual proporciona liderazgo a nuestra propia vida. Está altamente relacionada con el segundo hábito. La dimensión espiritual es nuestro núcleo, nuestro centro, el compromiso con nuestro sistema de valores, un área muy privada de la vida, de importancia suprema. Bebe en las fuentes que nos inspiran y elevan, y que nos ligan a las verdades intemporales de la humanidad. Y tiene en cada persona un carácter muy distinto y diferente.

7° Hábito: Afile la Sierra

- **La dimensión mental**

- En su mayor parte, nuestro desarrollo mental y nuestra disciplina para el estudio provienen de la educación formal. Pero en cuanto nos libramos de la disciplina exterior de la escuela, muchos dejamos que nuestras mentes se atrofien. Abandonamos la lectura seria, no exploramos con profundidad temas nuevos que no se refieren a nuestro campo de acción, dejamos de pensar analíticamente y de escribir.

- **La dimensión social / emocional**

- Renovar nuestra dimensión social/emocional no lleva tiempo en el mismo sentido que renovar las otras dimensiones. Podemos hacerlo en nuestras interacciones cotidianas normales con las otras personas. Pero sin ninguna duda requiere ejercicio. Tal vez tengamos que esforzarnos, porque muchos no hemos alcanzado el nivel de victoria privada y las habilidades de la victoria pública necesarias para que los hábitos cuarto, quinto y sexto se desplieguen naturalmente en todas nuestras interacciones.

7° Hábito: Afile la Sierra

- **Programando a los otros**

- Podemos optar por reflejar para los otros una visión clara y no distorsionada de su propio ser. Podemos afirmar su naturaleza proactiva y tratarlos como a personas responsables. Podemos contribuir a consolidar su guion como individuos centrados en principios, basados en valores, independientes y meritorios. Y con mentalidad de abundancia, comprendemos que proporcionar un reflejo positivo a los otros en modo alguno nos empequeñece. Nos hace crecer, porque aumenta nuestras oportunidades de mantener interacción efectiva con otras personas proactivas.
- En algún momento de su vida, en el que había dejado de creer en sí mismo, probablemente haya habido alguien que sí creyó en usted. Esa persona consolidó en usted un guion positivo.

- **El equilibrio en la renovación**

- El proceso de la autorrenovación debe incluir la renovación equilibrada en las cuatro dimensiones de nuestra naturaleza: la física, la espiritual, la mental y la social/emocional. Aunque la renovación en cada una de las dimensiones es importante, sólo alcanza efectividad óptima cuando las abordamos conjuntamente, de un modo sensato y equilibrado. El descuido de cualquier área afecta negativamente a las restantes.