

Los siete hábitos de la gente eficiente

Son una descripción occidental, estadounidense, desde un ángulo centrado en la persona, de cómo aprovechar las fortalezas personales y oportunidades sociales para el mejor desarrollo personal. Cada hábito representa una actitud hacia la vida diaria, en la construcción de un mejor futuro. Los que fomentan las fortalezas personales son:



1. Proactividad

Es una actitud activa y creadora frente al desarrollo personal. Aceptando que como ser humano cada uno de nosotros es responsable de su propia vida, el desarrollo de personal es una consecuencia de las decisiones propias. El hombre tiene el compromiso, con su propia vida, de tomar la iniciativa para conseguir que las cosas que quiere que sucedan. Existen tres tipos de hechos experimentales en la vida: los que nos suceden, los que creamos, y nuestras respuestas. La proactividad es el poder personal de escoger una respuesta positiva ante las circunstancias.

En la utilización de ese poder, la efectividad y la eficacia, la eficiencia personal, depende del uso del tiempo y la energía propios. Cuando una persona intenta intervenir sobre circunstancias que están fuera de su círculo de influencia. El círculo de influencia implica que las circunstancias pueden dividirse en tres tipos: las que dependen de la actividad personal, de las que poseemos control directo; las que involucran a otras personas, de las cuales poseemos control indirecto a través de la comunicación, y las que no podemos controlar.

El SI! Proactivo es acción con un claro sentido de dirección y valor. El no proactivo evita caer en actividades que consumen tiempo inútilmente.

2. Empezar con el fin en la mente



Conseguir que las cosas que quiere que sucedan requiere que la persona defina que es lo que quiere. Cuando uno sabe que es lo que quiere, tiene una dirección clara. También le permite concentrarse en lo importante y definir qué acciones están en sus manos, cuales dependen de otros y cuáles no.

Un buen punto de partida es definir una misión personal. Escribir la misión personal ayuda a enfocar lo que quiere ser y hacer. Será conveniente dividirla según los diferentes papeles que juega en su vida y los objetivos que quiere conseguir en cada uno de ellos.

Sí las encuentra, puede definir acciones de mejoramiento. Una acción de mejoramiento tiene cuatro ingredientes: es un compromiso personal, para ejecutar ahora, debe corresponder a lo que realmente quiere y, preferiblemente, debe escribirse. Dentro de una organización, cada persona debe definir, escribir, su propia misión. Le involucra en el proceso y le compromete con los objetivos. Y algunos grupos de trabajo interno pueden requerir de una buena definición de su misión.



3. Primero lo primero



Es un ejercicio de ejecución. La esencia de la ejecución es la administración del tiempo: organizar, establecer prioridades y ejecutar de acuerdo con esas ellas. Planear el trabajo y trabajar el plan. Las actividades importantes y urgentes son problemas críticos, hay pocos y se identifican con facilidad porque están fuera de control. Las actividades **urgentes** y de poca importancia no deben quitar tiempo a las que trascienden. Las actividades **importantes** son la clave del manejo del tiempo. Previenen la aparición de actividades urgentes y especialmente de los problemas críticos. Cuando las actividades importantes son realizadas regularmente y a tiempo, tienen un gran impacto en la vida, seguridad y tranquilidad.

La delegación depende de la confianza, pero requiere además de paciencia y tiempo. Las personas necesitan del entrenamiento y de la oportunidad del desarrollo personal para ser competentes y alcanzar el nivel de la confianza que en ellos se deposita, y más. La delegación requiere de la claridad en los compromisos establecidos al menos en cinco áreas: Resultados deseados, guías de acción, recursos, indicadores y consecuencias. Los mejores subordinados consiguen mejores resultados, los de mayor reto, con pocas guías de acción y pocas revisiones.

Un, dos, tres: Integración

Es necesario enfatizar la importancia de la integración de los tres primeros hábitos: la autodisciplina no es eficaz si no hay un plan, el plan no es efectivo si la misión no es correcta.

- **Hábito 1 - Yo soy el programador**
- **Hábito 2 - Escribo el programa**
- **Hábito 3 - Ejecuto el programa**

Primero lo primero es un ejercicio de administración. Administración personal, en este caso. Construir una vida congruente con la misión definida.

Independencia es la habilidad de elegir, tomar decisiones, y actuar de acuerdo con ellas.

Integridad es la habilidad de hacer y mantener compromisos.

Administrar es la capacidad de desarrollar la aplicación de las ideas.



5S a unos principios de bienestar



4. Pensar en ganar-ganar

Existen cuatro opciones de relaciones **interpersonales**:

- **Ganar/perder**: El paradigma competitivo de yo gano, usted pierde. Es propio del autoritarismo, que busca impedir la respuesta de la contraparte imponiendo condiciones que controla arbitrariamente con un poder conferido por circunstancias.
- **Perder/ganar**: Cuando la persona se obsesiona con la popularidad o la aceptación, se hacen permisiva, y acepta que los demás saquen siempre la ventaja. A largo plazo resulta en resentimiento por los pobres resultados.
- **Perder/perder**: Cuando alguien se obsesiona con conseguir que su contraparte pierda, aún a costa de sus propias pérdidas. Es la situación de la guerra, o de personas muy dependientes, para quienes si todos pierden, no es tan malo perder.
- **Y Ganar/ganar**: La búsqueda del mutuo beneficio no es, ni mucho menos obvia. Es más bien un principio racional que un instinto natural. En las relaciones equilibradas, ambos ganan y el riesgo de que ambas partes pierdan resulta minimizado.

En situaciones importantes, como establecer relaciones con clientes, el paradigma "Ganar/Ganar" es la única alternativa viable. Desarrollar acuerdos de desempeño ganar-ganar es fundamental en la administración. Así, el administrador puede iniciar acciones, ayudar a resolver obstáculos, efectuar el seguimiento y la evaluación para contribuir al éxito de los empleados.

Establecer una relación ganar/ganar tiene cuatro pasos:

- Ver el problema en términos de las necesidades y expectativas de la contraparte.
- Identificar las decisiones previas y las expectativas involucradas.
- Determinar que los resultados que son aceptables como solución
- Identificar nuevas opciones para conseguir esos resultados.

Ganar / ganar no es una técnica personal, es un paradigma de la interacción humana, que exige considerar la contraparte en los términos definidos por esos cuatro pasos.



5. Escuchar y comunicarse

Se ubica en las relaciones interpersonales, Cuando nos comunicamos con los demás es necesario tomar el tiempo suficiente para entender bien la situación que nos lleva a la interacción. La clave de la respuesta es el reflejo: cuando alguien confía en usted y cree que le entiende, entrará sin defensas.

Pero en cualquier nivel, el oyente tiende a filtrar la información que recibe a través de sus propios paradigmas, leyendo su autobiografía en las vidas ajenas o proyectando sus propias prevenciones o comportamientos en los de las otras personas. Oír con oídos, ojos y corazón. Atender con la razón y también con la intuición. Intentar percibir también lo que en otro quiere o desea.

La escucha empática llena una necesidad de todo ser humano, la de sentirse atendido y apreciado. Además, permite la influencia mutua. Y recibir atención y aprecio.

Intentar entender la situación del otro, de acuerdo con su carácter y su experiencia contribuye mejor a hacerse a una evaluación justa de la situación de compromiso mutuo. Al entenderle es posible aprender de los paradigmas a través de los cuales interpreta su vida y sus necesidades y resolver las diferencias para trabajar juntos. Llegar pronto a una situación de ganar-ganar



6. Sinergizar

La sinergia se refiere a la acción conjunta de varios factores que cooperan para obtener un efecto superior al que se obtendría con la suma de los efectos individuales. En otras palabras, cuando se unen dos o más elementos de manera sinérgica, generan un resultado que maximiza las cualidades de cada factor interviniente, aumentando los rendimientos individuales.

La esencia de la sinergia implica valorar las diferencias entre las personas: respetarlas, construir sobre las fortalezas mutuas y compensar las debilidades de cada uno con solidaridad. Surge en el proceso creativo y se manifiesta en la progresión de la comunicación, pasando de una fase defensiva a una respetuosa y, finalmente, a una sinérgica. La confianza es clave para alcanzar niveles más altos de cooperación y comunicación.

Permite desarrollar posibilidades creativas, incluyendo soluciones mejores que las originales. Cuando se logra este efecto sinérgico, los esfuerzos suelen resultar en mejores compromisos. Para generar sinergia, es fundamental tomarse el tiempo para construir equipos sólidos y establecer lazos emocionales. El respeto y el cariño hacia los demás miembros del equipo fomentan la comprensión y la cooperación, incluso en situaciones de desacuerdo.

La clave de la sinergia radica en la fortaleza personal y la confianza en sí mismo. Reconocer las diferencias mentales, emocionales y psicológicas de las personas es esencial para aprovechar al máximo su potencial. La persona más efectiva es aquella que tiene la humildad y el respeto para reconocer sus propias limitaciones y apreciar las ventajas de la interacción con otros.



[Conoce más en nuestra página web](#)



7. Autorenovación

El tiempo para uno mismo, el tiempo para mejorar la propia naturaleza física, mental, espiritual y emocional. Mejorar la propia naturaleza física es cuidar el cuerpo, comer los alimentos correctos, hacer ejercicio regularmente y sin sobrepasarse, descansar y relajarse.

Mejorar la propia naturaleza mental es cultivar el aprendizaje. Mantener una mente aguda mediante la lectura, escribir, organizar, planear. Mantener la mente abierta y exponerse a grandes mentes

Mejorar la propia naturaleza espiritual es mejorar su compromiso con su sistema de valores, beber de las fuentes que le inspiran y mejorar su confianza en la humanidad. Las tres dimensiones: física, mental y espiritual, se relacionan con los tres primeros hábitos: visión, liderazgo y administración.

Mejorar la propia naturaleza emocional es cultivar los principios del liderazgo personal, la comunicación empática y la cooperación creativa. Es decir, los relacionados con los últimos tres hábitos. La dimensión social/emocional requiere ser enfocada y ejercitada en la interacción con los otros.



5S a unos principios de bienestar

El éxito en los hábitos cuatro, cinco y seis no está relacionado con el intelecto sino con la emoción. Pero la emoción parte de la seguridad en sí mismo. La autorenovación debe incluir las cuatro dimensiones, descuidar una de ellas tiene impacto directo sobre las demás, y el equilibrio entre ellas potencia su sinergia.

El mismo concepto aplica a las organizaciones. Una hora al día para la renovación de sus dimensiones personales está entre las decisiones que usted mismo toma, en su área de influencia.

Moverse en la espiral ascendente requiere de aprender comprometerse y realizar planes de mayores dimensiones cada vez

No parece casual que los siete hábitos consideren los mismos ingredientes de una estrategia de mercadeo, o de guerra. Se trata exactamente de eso: de una estrategia de vida.

**Atención personalizada,
Respuestas correctas**

Visita nuestra página Web:
mollabs.com

+57 3175107739
clientes@mol-labs.com

