



Los 7 Hábitos

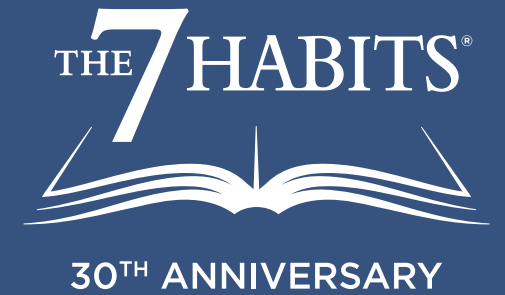
de las Personas
Altamente Efectivas®

Una breve guía de principios del
libro más vendido

Senior Vice President,
FranklinCovey

Executive Vice President and
Chief People Officer, FranklinCovey

By **Jennifer Colosimo** & **Todd Davis**



Aplica principios eternos para prosperar en un mundo cambiante

Vivimos en un mundo que cambia constantemente, y obligándonos a cambiar, en formas que no podemos anticipar.

El desafío al que nos enfrentamos en un momento dado podría ser dominar una nueva tecnología, hacer frente a una crisis de salud, navegar un cambio de carrera en un entorno económico incierto o abogar por una causa que nos interesa en un ambiente político tenso.

En el mundo del 2020, los principios que enseñó Stephen R. Covey son más relevantes que nunca. "La gente no puede vivir con el cambio si no hay un núcleo inmutable dentro de ellos", escribió en su exitoso libro Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas. "La clave para la capacidad de cambiar es un sentido inmutable de quién es usted, de qué se trata y qué valora".

En los 30 años desde que se publicó el libro de Covey, millones de personas han aplicado los principios que él enseñó para ser más efectivos, tanto en el trabajo como en sus vidas personales. Y organizaciones de todo el mundo han utilizado el marco Los 7 Hábitos® para construir una cultura de responsabilidad personal y cooperación creativa.

Ya sea que su objetivo sea liderar una organización en tiempos difíciles o simplemente ser un mejor líder y gerente de su propia vida, aplicar los 7 Hábitos de manera consistente lo ayudará a responder al cambio de maneras resistentes y productivas.

El marco de 7 hábitos es un modelo de adentro hacia afuera. No se trata de desarrollar habilidades que pueda usar en situaciones específicas para obtener lo que desea. Más bien, se trata de construir tu personaje. En otras palabras, se trata de convertirse en el tipo de persona que desea ser para que pueda crear el tipo de vida que desea vivir. La integración de estos principios en su vida puede ayudarlo a vivir en armonía con sus valores más preciados y alcanzar sus metas más importantes.



“Si aplica incluso uno de los 7 hábitos hoy, puede ver resultados inmediatos; pero es una aventura de por vida, una promesa de por vida”.

— Stephen R. Covey



Al formular los 7 Hábitos, Covey se inspiró en el libro de Viktor E. Frankl La búsqueda del significado del hombre, que documentaba las experiencias de Frankl mientras estaba encarcelado en un campo de concentración. Al leer este texto, Covey entendió completamente el principio de que tenemos la capacidad de elegir nuestra actitud independientemente de nuestras circunstancias.

“Los hábitos son como un cable. Nos entrelazamos con él todos los días y hasta que no nos podemos desatar ”.

— Horace Mann

Esa idea se refleja claramente en el Hábito 1: Ser Proactivo®, que Covey describió como la base de todos los otros hábitos. El poder de la elección individual también está en el centro de los otros seis hábitos. En cualquier circunstancia, podemos elegir nuestra respuesta, podemos elegir nuestros objetivos, podemos elegir cómo usamos nuestro tiempo y energía, y podemos elegir cómo nos comunicamos, negociamos y cooperamos con los demás. Si alineamos nuestras elecciones con principios probados de efectividad humana, encontraremos mejores soluciones a los problemas y tendremos más probabilidades de ver oportunidades ocultas.

Esta guía ofrece una breve introducción a los 7 hábitos, junto con consejos prácticos sobre cómo puede comenzar a usar los principios de inmediato. Cada hábito se basa en verdades fundamentales sobre la naturaleza humana y las relaciones humanas que puede probar en el laboratorio de su propia vida. Una de esas verdades es que la mejor manera de cambiar nuestro comportamiento es primero examinar y luego cambiar nuestros paradigmas, la forma en que vemos el mundo. A medida que aplique los principios, reemplazará gradualmente paradigmas obsoletos e inexactos con formas más efectivas de ver y ser, un hábito a la vez.

Construye los hábitos de liderazgo personal

Covey describió los 7 Hábitos como un enfoque secuencial e integrado para el desarrollo de la eficacia personal e interpersonal.

El proceso comienza con la construcción de hábitos de liderazgo personal. Los hábitos 1, 2 y 3 se centran en su actitud hacia la vida, sus metas y valores, y cómo maneja su tiempo.

Cuando desarrolla estos hábitos, pasa en un Continuo de Madurez® de la dependencia a la independencia. "La verdadera independencia de carácter nos permite actuar en lugar de reaccionar", escribió Covey. "Nos libera de nuestra dependencia de las circunstancias y otras personas y es un objetivo digno y liberador. Pero no es el objetivo final de una vida efectiva".

Si comienza a pensar que el problema está "allá afuera", deténgase. Ese mismo pensamiento es el problema.

A medida que avance en estas áreas, obtendrá la satisfacción del crecimiento personal y el dominio propio. Si puede internalizar los hábitos de liderazgo personal, pronto verá los beneficios en su propia vida. Y estará listo para pasar a los Hábitos 4, 5 y 6, que pueden ayudarlo a evolucionar aún más de la independencia a la interdependencia.

"Las victorias públicas preceden a las privadas", escribió Covey. "No puede invertir ese proceso más de lo que puede cosechar un cultivo antes de plantarlo".

"El poder de hacer y mantener compromisos con nosotros mismos es la esencia del desarrollo de los hábitos básicos de efectividad".

— Stephen R. Covey

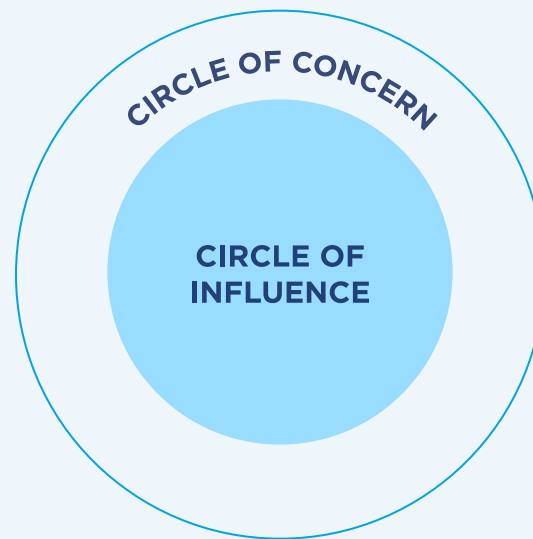
Hábito 1: Ser Proactivo®



Las personas proactivas son impulsadas por valores: valores cuidadosamente pensados, seleccionados e internalizados.

El primer hábito se basa en esta verdad fundamental; entre estímulo y la respuesta, el ser humano tiene la libertad de elegir.

Los seres humanos somos libres de elegir porque poseemos cuatro atributos únicos: autoconciencia, imaginación, conciencia y voluntad independiente.



Personas proactivas Comprendemos que debido a que somos libres de elegir, somos responsables de nuestras propias vidas. Cuando tienes una actitud proactiva hacia la vida, tomas decisiones intencionales basadas en tus valores y te enfocas en tu **Círculo de Influencia®**, lo que significa que gastas la mayor parte de tu tiempo y energía en factores que realmente puedes controlar o influir.

Personas reactivas: Por el contrario, están motivados por sus emociones, así como por sus circunstancias, condiciones y entorno. Se centran en su **Círculo de Preocupación®** y pasan mucho tiempo preocupándose por cosas que no pueden cambiar.

➔ **Tip para probar:** *Elija un problema de su trabajo o vida personal que es frustrante para usted. Decida si se trata de un problema de control directo, control indirecto o sin control. Identifique el primer paso que puede dar en su **Círculo de Influencia** para resolverlo, o al menos mejorarlo, y luego dé ese paso.*



**“Lo ordinario sucede.
Lo extraordinario es una
elección.”**

— **Leena Rinne**

Bestselling Coauthor, *The 5 Choices*

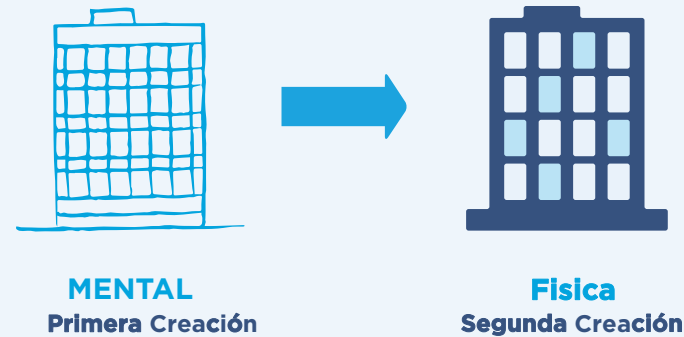
Hábito 2: Comenzar con el Fin en Mente®



Es Posible estar ocupado
— muy ocupado — sin ser
muy efectivo.

El segundo hábito se basa en la idea de que todas las cosas se crean dos veces— primero mentalmente y luego físicamente.

Si no tenemos una visión clara de nuestras vidas, tendemos a vivir de manera reactiva y seguir los guiones que nos entregaron otras personas o a repetir viejos patrones en un ciclo sin fin.



Si bien este hábito se puede aplicar a reuniones efectivas, negociaciones y conversaciones difíciles, el hábito 2 se trata principalmente de crear mentalmente nuestras propias vidas. Escribir una declaración de misión personal es un excelente lugar para comenzar.

Su declaración de misión es una expresión de la persona que quiere ser, las cosas que quiere lograr y las contribuciones que desea hacer. Define tus valores más profundos y explica cómo los manifestarás en tu vida. Se convierte en un modelo para tu vida.

"Se podría llamar una declaración de misión personal una constitución personal", escribió Covey. "Al igual que la Constitución de los Estados Unidos, es fundamentalmente inmutable".

→ **Tip para probar:** Establezca un tiempo para separarse completamente de las actividades diarias y comenzar a trabajar en su *declaración de misión personal*. Describa cómo cumplirá su misión, así como los roles más importantes que desempeña y cómo cada uno contribuye a su *misión general*.



“No es suficiente con estar ocupados. Las hormigas también lo están. La cuestión es ¿en qué estamos ocupados?”

— Henry David Thoreau

Hábito 3: Poner Primero lo Primero®



Para decir sí a las prioridades importantes del Cuadrante 2, debe aprender a decir no a otras actividades.

El hábito 3 se trata de poner en acción el "plan" de su vida. Es el proceso momento a momento de manejarse.

El hábito 2 le ayuda a imaginar una vida que sea congruente con sus valores. El hábito 3 te ayuda a manifestar esos valores en la forma en que elige pasar su tiempo.

El cuarto don humano único — la voluntad independiente — es lo que hace posible una autogestión efectiva. Cuando usted pone primero lo primero, demuestra que tiene la integridad personal para cumplir con los compromisos que ha contraído con usted mismo.

La **Matriz del Tiempo**® de FranklinCovey puede ayudarlo a distinguir las actividades que son realmente importantes de las que no lo son. Los dos factores a considerar son la urgencia y la importancia. Los asuntos urgentes nos presionan, pero algunos de ellos no son realmente importantes. Si algo es importante, debe contribuir a su misión, sus valores y sus objetivos de alta prioridad.

Para poner primero lo primero, debe tener la disciplina de decir no a otras cosas, incluidas las que requieren su atención con urgencia. "Tienes que decidir cuáles son tus prioridades más altas y tener el coraje — sin sentirse culpable y siendo amable — para decir no a otras cosas", dijo Covey. "Y la forma de hacerlo es tener un 'sí' más grande en el interior".

→ Tip para probar: *Identifique una actividad del Cuadrante 2 que ha estado descuidando —una que, si se hace bien, tendría un impacto significativo en su vida—. Escríbalo. Comprométase a hacer algo la próxima semana para comenzar a implementarlo.*



Matriz del Tiempo

	Urgente	No Urgente
Importante	<h2>Q1 Necesidad</h2> <ul style="list-style-type: none">✓ Crisis✓ Reuniones de emergencia✓ Fechas límite de último momento✓ Problemas presionantes✓ Eventos Imprevistos	<h2>Q2 Efectividad</h2> <ul style="list-style-type: none">✓ Trabajo proactivo✓ Metas importantes✓ Pensamiento creativo✓ Planificación y prevención✓ Creación de relaciones✓ Aprendizaje y renovación✓ Recreación
No importante	<h2>Q3 Distracción</h2> <ul style="list-style-type: none">✓ Interrupciones(innecesarias)✓ Reportes innecesarios✓ Reuniones irrelevantes✓ Asuntos menores de otras personas✓ Correos, tareas, llamadas no importantes, estatus de redes sociales, etc.	<h2>Q4 Desperdicio</h2> <ul style="list-style-type: none">✓ Trabajo trivial✓ Actividades de evasión✓ Exceso de relajación, televisión, juegos, Internet✓ Desperdiciadores de tiempo✓ Habladurías



"Las cosas que más importan nunca deben estar a merced de las cosas que menos importan".

— Johann Wolfgang von Goethe

Construya los hábitos de efectividad interpersonal

Hábitos 4, 5, y 6 se enfocan en cooperación y comunicación. A medida que desarrolla estos hábitos, se mueves de la independencia a la interdependencia .

Como persona interdependiente, puede crear y fomentar relaciones profundamente significativas. Puede influir en las personas, y ellas pueden influir en usted, de manera positiva. Y puede trabajar con otros para encontrar mejores soluciones a problemas complejos.

La victoria pública de los hábitos 4, 5 y 6 surgen de la victoria privada de los hábitos 1, 2 y 3. Vivir los hábitos de efectividad interpersonal requiere un compromiso continuo con el crecimiento del carácter y la integridad personal. En otras palabras, no puede fingirlo. Y si intenta practicar un hábito como "Pensar Ganar-Ganar" simplemente como una técnica para obtener lo que desea, sus esfuerzos fracasarán.

Por otro lado, si compromete su corazón y su mente a un paradigma de beneficio mutuo, entendimiento mutuo y cooperación creativa, desbloqueará el poder de la confianza. Covey llamó a la confianza "la forma más alta de motivación humana". Cuando hace algo para generar confianza en una relación, está haciendo un depósito en la cuenta bancaria emocional de la otra persona. Usted hace depósitos siendo cortés, amable y honesto, y cumpliendo sus compromisos. Cuando la confianza es alta, la comunicación es fácil, rápida y efectiva.



"Lo que eres grita tan fuerte en mis oídos que no puedo escuchar lo que dices".

— Ralph Waldo Emerson

Hábito 4: Pensar Ganar-Ganar®



**Para ir a ganar-ganar,
no solo necesitas
consideración,
también necesitas
coraje.**

El hábito 4 se basa en la idea de que la mayor parte de la vida es una realidad interdependiente, no independiente.

Para obtener los resultados que desea, debe cooperar con otras personas. Y eso significa que obtendrá mejores resultados al buscar soluciones que beneficien a todas las partes.

“Ganar-ganar no es una técnica; es una filosofía total de la interacción humana”, escribió Covey.

Describió seis paradigmas de interacción humana:

- ✔ **Ganar-ganar**
- ✔ **Ganar-perder**
- ✔ **Perder-ganar**
- ✔ **Perder-perder**
- ✔ **Ganar**
- ✔ **Ganar-gaar o no hay trato**

La mayoría de nosotros hemos sido profundamente guiados por la mentalidad de ganar-perder, que se basa en la mentalidad de escasez: la idea de que la vida es un juego de suma cero. Para construir el Hábito 4, tenemos que dejar de lado los scripts antiguos y reemplazarlos por otros nuevos.

Tres rasgos de carácter son esenciales para ganar-ganar:

- ✔ **Integridad:** el valor que te asignas a ti mismo.
- ✔ **Mentalidad de abundancia:** la idea de que hay suficiente para todos.
- ✔ **Madurez:** El equilibrio entre coraje y consideración.

→ **Tip para probar:** Piense en una próxima interacción en la que intentará llegar a un acuerdo o negociar una solución. Comprométase a mantener un equilibrio entre coraje y consideración.



"La mentalidad de abundancia fluye de un profundo sentido interno de valor personal y seguridad".

— Stephen R. Covey

Hábito 5: Primero Entender para Luego ser Entendido®



**La escucha empática
entra en el marco de
referencia de otra
persona.**

El hábito 5 trata sobre la comunicación empática. Covey lo llamó "el principio más importante que he aprendido en el campo de las relaciones interpersonales".

La mayoría de nosotros tenemos una tendencia natural a escuchar autobiográficamente. Filtramos lo que escuchamos a través de nuestras propias experiencias, luego evaluamos, investigamos, asesoramos o interpretamos según nuestro propio marco de referencia.

Cuando escucha con empatía, intenta comprender a las personas dentro del contexto de sus experiencias, motivos y comportamiento. En lugar de pensar en cómo responderá, suspende sus puntos de vista y opiniones el tiempo suficiente para centrarse en comprender lo que la otra persona dice y siente. Re-formula el contenido y refleja la emoción para verificar que has entendido correctamente. Al hacerlo, les da el regalo invaluable de sentirse escuchados y entendidos. Usted aprende. Construye confianza. Y a menudo puede ayudar a la otra persona a resolver un problema sin dar ningún consejo.

"A menudo, cuando a las personas realmente se les da la oportunidad de abrirse", escribió Covey, "descifran sus propios problemas y las soluciones se les hacen claras en el proceso".

→ **Tip para probar:** *Discuta el concepto de empatía con alguien cercano a usted. Dígale que quiere trabajar para escuchar realmente a los demás y solicite comentarios en una semana. ¿Como hiciste? ¿Cómo hizo sentir a esa persona?*



"Cuando escuchas con empatía a otra persona, le das a esa persona un aire psicológico".

— Stephen R. Covey

Hábito 6: Sinergizar®



La confianza es la forma más elevada de motivación humana. Saca lo mejor de las personas.

El hábito 6 trata sobre la cooperación creativa. En palabras de Covey, es "la verdadera prueba y manifestación de todos los otros hábitos juntos". La sinergia ocurre cuando las personas respetan y valoran las diferencias de los demás.

Sinergia significa que el todo es mayor que la suma de sus partes. Para lograrlo, debes llevar a cabo el Hábito 1 — autoconciencia, imaginación, conciencia y voluntad independiente— el motivo o la actitud de ganar-ganar (Hábito 4) y las habilidades de comunicación empática (Hábito 5). Cuando aplica estos elementos a un desafío especialmente difícil, los resultados pueden parecer casi milagrosos.

En entornos de baja confianza, las personas usan un estilo de comunicación defensivo que produce bajos niveles de cooperación. Cuando hay un nivel medio de confianza, las personas se comunican respetuosamente, pero el mejor resultado suele ser un compromiso: la forma más baja de ganar-ganar. En situaciones de alta confianza, las personas están dispuestas a correr riesgos y explorar una gama más amplia de opciones, y es posible crear soluciones que sean mucho mejores de lo que cualquiera de los participantes podría haber imaginado por sí mismo.

→ **Tip para probar:** Piense en una persona que normalmente ve las cosas de manera diferente a usted. Considere cómo esas diferencias podrían usarse como peldaños hacia soluciones creativas.



"Tendemos a juzgarnos a nosotros mismos por nuestra intención y a los demás por su comportamiento observable".

— Stephen R. Covey

Construye un patrón de autorrenovación

En el marco de 7 Hábitos, el Hábito 7 rodea a los otros seis hábitos porque es el hábito que hace posibles todos los demás.

Se trata de renovar su energía de manera equilibrada, en las siguientes cuatro dimensiones de su vida: física, espiritual, mental y social / emocional.

Algunas de las actividades o áreas de enfoque en cada una de estas dimensiones podrían ser:

- ✔ Físico: ejercicio, nutrición, manejo del estrés
- ✔ Espiritual: valor de clarificación y compromiso, actividades en las que encuentra un sentido de significado mayor que usted

- ✔ Mental: lectura, visualización, planificación, escritura, aprendizaje, meditación.
- ✔ Social / emocional: servicio, empatía, sinergia, comunidad

Covey ilustró este principio con su ahora famosa metáfora de un hombre que pasa horas cortando un árbol con una sierra que se ha vuelto aburrida. Cuando alguien sugiere que se tome un descanso para afilar la sierra, el hombre responde: "No puedo, ¡estoy demasiado ocupado aserrando!"

Cuando persigue un enfoque equilibrado para la autorrenovación, desbloquea los beneficios de la sinergia. Lo que haga para Afilar la sierra® en cualquier dimensión también tendrá un impacto positivo en las otras dimensiones.

"La renovación es el principio — y el proceso — que nos permite avanzar en una espiral ascendente de crecimiento y cambio".

— Stephen R. Covey

Hábito 7: Afilar la Sierra®



Si nuestra seguridad personal proviene de fuentes dentro de nosotros mismos, entonces tenemos la fuerza para practicar los hábitos de Victoria Pública®.

El hábito 7 le brinda la energía, el enfoque y la seguridad interior para practicar los otros seis hábitos de manera consistente. Afilar la sierra es una actividad del Cuadrante 2.

Las dimensiones físicas, espirituales y mentales están estrechamente vinculadas a los hábitos de liderazgo personal. Covey dijo que todos deberían pasar al menos una hora al día afilando la sierra en esas tres primeras dimensiones, una práctica que llamó la "Victoria Privada Diaria".

La dimensión social / emocional está estrechamente vinculada a los hábitos de efectividad interpersonal. Pero es importante recordar que su éxito en los Hábitos 4, 5 y 6 está relacionado con su sentido de seguridad personal. Cuando te sientes inseguro, es imposible pensar ganar-ganar, escuchar con empatía o buscar una cooperación sinérgica. Y eso significa que la Victoria Privada diaria es también la base de la Victoria Pública diaria.

La seguridad intrínseca no proviene de lo que otras personas piensan de nosotros o de nuestra posición social o circunstancias.

"Proviene de paradigmas precisos y principios correctos en lo profundo de nuestra propia mente y corazón", escribió Covey. "Viene de adentro hacia afuera congruencia, de vivir una vida de integridad en la que nuestros hábitos diarios reflejan nuestros valores más profundos".

→ **Tip para probar:** Haga una lista de las actividades de Afilar la sierra en cada una de las cuatro dimensiones: física, espiritual, mental y social / emocional. En cada área, elija una actividad que se comprometerá a realizar durante una semana completa. Al final de la semana, evalúe su experiencia.



30TH ANNIVERSARY

El libro de Stephen R. Covey Los 7 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas ha empoderado e inspirado a los lectores durante 30 años. Sigue siendo un best seller por la sencilla razón de que ignora las tendencias pop y se centra en los principios atemporales de empatía, colaboración, autogestión, resolución de problemas y comunicación.

El éxito de su organización depende de un fuerte desempeño individual.

No importa cuán competentes sean sus colaboradores, no generarán resultados sostenidos y duraderos a menos que sean capaces de liderarse de manera efectiva; influir, comprometerse y colaborar con otros; y continuamente mejorar y renovar sus capacidades.

Reconocido como la principal solución de desarrollo de liderazgo personal del mundo, Los 7 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas® alinea los principios duraderos de efectividad con la tecnología y las prácticas actuales. Al hacer que estos principios formen parte de la cultura compartida de su organización, puede impulsar a todos sus colaboradores hacia su mejor desempeño.

Comparta las ideas de esta guía con los principales líderes de su organización. Nos encantaría ayudarlos a construir una cultura de efectividad óptima en toda su organización.

Para programar una reunión, envíenos un correo electrónico a infocr@fcla.com, o visite fcla.com.

O llámenos al:

4000-1031



