



## **El Perfil de los 7 Hábitos**

**de la Gente Altamente Efectiva''**

Covey Leadership Center ©



**por: Stephen R. Covey**



**Las Dos Caras del Éxito**

La Fábula de Esopo, "El Ganso de los Huevos de Oro", es la historia de un granjero pobre que una vez se acerca al nido de su ganso y encuentra a su lado un huevo de oro. Aunque piensa que es un engaño, decide llevarse el huevo para su casa y se encuentra que el huevo es de oro puro. Desde entonces, cada mañana el granjero recoge un huevo de oro del nido de su ganso, y pronto se vuelve fabulosamente rico. A medida que se enriquece, también se torna avaricioso e impaciente ante la producción de su ganso. En un intento para obtener de una sola vez todo el oro de su ganso, lo mata y lo abre, encontrándose que no hay nada dentro de él.

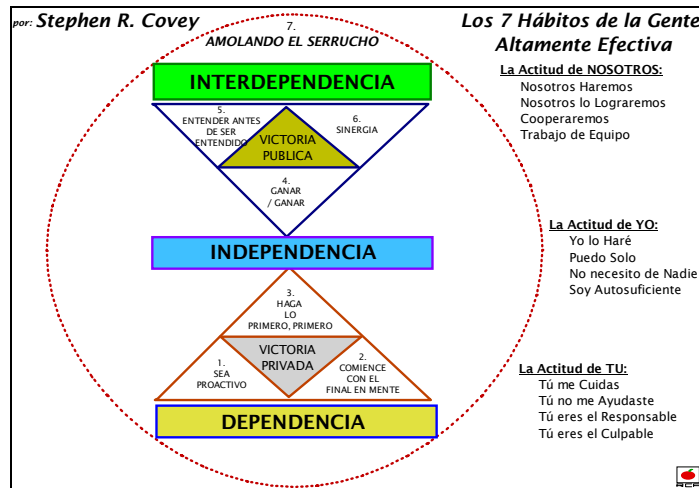
La moraleja de esta fábula tiene una connotación moderna. Al igual que el tonto granjero, con frecuencia enfatizamos los resultados de corto plazo (huevos de oro) a expensas de prosperidad en el largo plazo (el ganso). En efecto, parece que estuviéramos más interesados en **hacer las cosas correctamente, eficiencia; que en hacer las cosas correctas, efectividad.** En su intento por ser eficiente, el granjero se hizo enormemente ineficaz; destruyó su capacidad para obtener los resultados deseados.

En esta presentación, introduzco 7 hábitos de gente altamente efectiva, hábitos usados consistentemente por gente que logra los resultados deseados. Albert E. Gray en su trabajo, "El Denominador Común del Éxito"

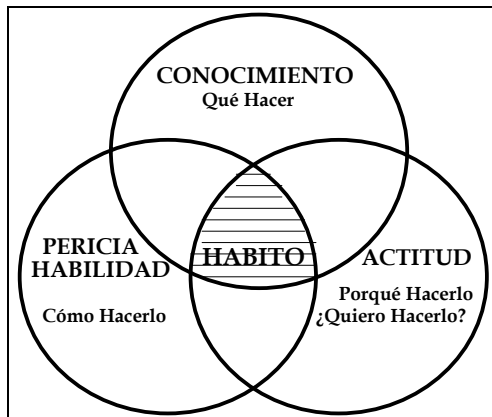
dice: "La gente exitosa tiene el hábito de hacer las cosas que a los fracasados no les gusta hacer. A ellos tampoco les gusta hacerlas, pero su disgusto por realizarlas está subordinado a la fuerza de su propósito".

Los hábitos son patrones de conducta compuestos por tres componentes que se superponen: **Conocimiento, Pericia y Actitud.** Por cuanto ellos se aprenden en lugar de ser heredados, nuestros hábitos constituyen nuestra segunda naturaleza, no la primera. Nosotros no

somos lo que son nuestros hábitos actuales; por lo tanto no deberíamos definirnos nosotros mismos en términos de nuestros hábitos, características, y tendencias reactivas. Los hábitos de la efectividad pueden ser aprendidos, los hábitos de la ineffectividad pueden ser desaprendidos.



La gente exitosa teje diariamente una madeja de hábitos de efectividad a sus vidas. Con frecuencia están internamente motivados por un sentido de misión muy fuerte. Al subordinar su incomodidad ante ciertas tareas, ellos desarrollan los siguientes siete hábitos y disciplinan su vida conforme a principios fundamentales.



Como aparece en la ilustración, estos hábitos están interrelacionados, son interdependientes y están en secuencia. Los primeros tres son hábitos de carácter; lo ayudarán a lograr diariamente esas victorias privadas y progresar de un estado de dependencia a uno de independencia. Los otros tres son las expresiones externas del carácter y llevan a la interdependencia, el beneficio mutuo y a las victorias públicas. Los siete hábitos renuevan el "ganso" y apoyan el proceso de crecimiento.

## Hábito No. 1

### *Sea Proactivo.*

El hábito de ser Proactivo, o el hábito de la visión personal, significa asumir la *responsabilidad* por nuestras actitudes y nuestras acciones. Es más ilustrativo fraccionar la palabra "responsabilidad" en dos partes: Respons/Abilidad. *La gente Proactiva desarrolla la habilidad de escoger su respuesta*, haciéndola más un producto de sus valores y decisiones que de sus emociones y condiciones del momento.

Muchos científicos conductuales han construido modelos de estímulo-respuesta sobre la conducta humana basados en el estudio de animales y de personas neuróticas. Relativamente poca investigación ha sido conducida en gente proactiva, saludable y creativa, que ejercita la libertad de escoger su

respuesta ante un determinado estado interno o externo.

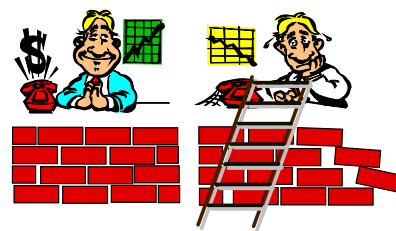
Mientras más ejercitemos nuestra libertad de escoger nuestra respons/abilidad, más proactivos nos volvemos. *La clave es ser la luz, no el juez; el modelo, no el crítico; un programador, no un programa; alimentar oportunidades, hambrear los problemas; cumplir nuestras promesas, no inventar excusas; y concentrarnos en nuestro círculo inmediato de influencia, no en el círculo mayor de preocupaciones.*

## Hábito No. 2

### *Comience con el Final en Mente.*

Este es el hábito del liderazgo personal, y significa comenzar cada día con un entendimiento claro de su dirección y destino deseado. La Gerencia tiene más que ver con eficiencia y velocidad en este aspecto.

La gente efectiva concientiza que las cosas son creadas mentalmente antes de ser creadas físicamente. Ellos escriben una *Visión* o estado de propósito, y la usan como el marco de referencia para sus decisiones futuras. Ellos se aclaran sus valores y se fijan prioridades antes de escoger metas o realizar el trabajo.



*La gente poco efectiva permite que sus viejos hábitos, otras personas, o las condiciones ambientales determinen su primera creación.* Ellos adoptan valores y metas que provienen de su cultura y escalan una proverbial escalera del éxito, sólo para encontrar, al llegar arriba, que la escalera estaba recostada en la pared equivocada.



La segunda, o creación física, sigue a la primera, así como una edificación sigue el plano. Si el diseño es bueno, la construcción irá mejor y más rápido. **La Calidad, después de todo, no puede ser inspeccionada en el producto; debe ser diseñada e incorporada en él desde el principio.**

**Hábito No. 3**  
**Ponga lo Primero, Primero.**

Este es el hábito de la Gerencia Personal, e implica organizar y administrar el tiempo y los eventos alrededor de las prioridades identificadas en el Hábito No. 2.

Estudios demuestran que el 80 % de los resultados deseados fluyen de una pequeña (20%) cantidad de actividades relevantes. Para "equilibrar" nuestro tiempo, deberíamos dedicar menos atención a las actividades que son urgentes pero no importantes, y más tiempo para aquellas cosas que son importantes pero no necesariamente urgentes.

	<b>URGENTE</b>	<b>NO URGENTE</b>
<b>IMPORTANTE</b>	<p style="text-align: center;"><b>I ACTIVIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Crisis</li> <li>● Problemas que Presionan</li> <li>● Proyectos con fecha cierta de entrega</li> <li>● Incendios</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>II ACTIVIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Preparación</li> <li>● Prevenir Crisis</li> <li>● Aclarar Valores</li> <li>● Planificar</li> <li>● Construir Relaciones</li> <li>● Verdadera Re-Creación</li> </ul>
<b>NO IMPORTANTE</b>	<p style="text-align: center;"><b>III ACTIVIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Llamadas Telefónicas, interrupciones</li> <li>● Algunos reportes</li> <li>● Muchas presiones próximas</li> <li>● Muchas actividades populares</li> <li>● Algunas Reuniones</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>IV ACTIVIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ocupado en Trabajos Triviales</li> <li>● Algo de Correo</li> <li>● Algunas Reuniones</li> <li>● Algunas llamadas</li> <li>● Pérdidas de tiempo</li> <li>● Muchas actividades placenteras</li> </ul>

Las cosas urgentes actúan sobre nosotros, y con frecuencia reaccionamos a ellas. Pero debemos ser proactivos para hacer las cosas importantes pero no urgentes. Solamente **diciendo "no" a lo no importante es que podemos decir "sí" a lo importante** (Cuadrante II).

Si descuidamos la prevención y las oportunidades del cuadrante II, el Cuadrante I

hace crisis y trastorna su vida. *Y si Ud. planifica diariamente en lugar de semanalmente, Ud. vivirá en el Cuadrante I, y su "planificación" lo único que hará es priorizar sus problemas.*

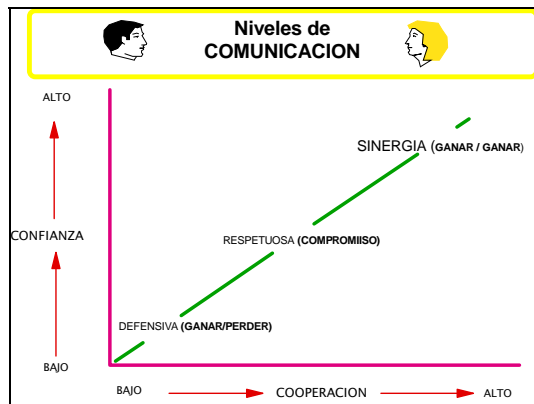
**Hábito No. 4**  
**Piense en Ganar-Ganar.**

Ganar-Ganar es el hábito del liderazgo interpersonal. En las familias y en los negocios, la efectividad se logra principalmente a través de esfuerzos cooperativos de dos o más personas. El matrimonio y otras sociedades son realidades interdependientes, pero la gente con frecuencia enfrenta estas relaciones con una mentalidad de independencia, tal como si jugáramos golf con un raqueta de tenis ...la herramienta no es la indicada para ese deporte.

**Ganar-ganar** es la actitud de buscar el beneficio mutuo. El estilo de pensamiento Ganar-ganar comienza con el compromiso de explorar todas las opciones hasta que logramos una que sea mutuamente satisfactoria., o no hay trato de ningún tipo. Comienza con una **mentalidad de abundancia**, la creencia de que si sinérgicamente aumentamos el tamaño de la "torta", hay suficiente torta para todos. La gente con **mentalidad de escasez** cree que sólo hay suficiente para los mejores; ellos buscan soluciones de ganar-perder. Y la gente que es noble pero carece de coraje por lo general se queda con las sobras de perder-ganar. La gente efectiva modela el principio de **ganar-ganar** en sus relaciones y en sus acuerdos.

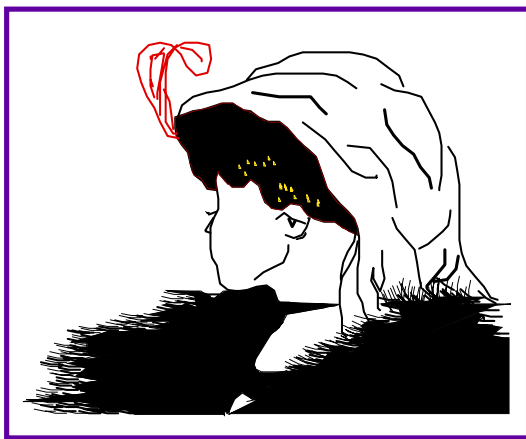
El desempeño de los acuerdos ganar-ganar aclara las expectativas haciendo muy explícitos los siguientes cinco elementos: Resultados deseados, directivas, recursos, responsabilidad, y consecuencias.

**Hábito No. 5**  
**Busque Entender Primero. y Luego Ser Entendido**



El tercer hábito es el *hábito de la comunicación* ...una de las habilidades esenciales de la vida... es la clave para construir relaciones de ganar-ganar, y la esencia del profesionalismo. Los médicos diagnostican antes de recetar; los altos ejecutivos de venta pre-valoran las necesidades y las soluciones de venta y venden soluciones a los problemas, no solamente productos.

*Vemos el mundo no como es, sino como somos.* Nuestras percepciones vienen de nuestra experiencia. Para aclarar este punto en mis seminarios, divido la audiencia en dos partes. a una le enseño una parte el dibujo de una muchacha y a la otra mitad el de una dama ya mayor. Luego ambos ven esta ilustración combinada.



Invariablemente, aquellas personas condicionadas a ver la muchacha la ven en la lámina combinada, y aquellos condicionados a

ver la viejita ven la viejita. A medida que la gente de cada lado interactúa, algunos llegan hasta cuestionar la credibilidad (o la cordura) de aquellos que ven las cosas diferentes.

*La mayoría de los problemas de credibilidad comienzan con problemas de percepción.* Para resolver estas diferencias y restaurar la credibilidad, uno debe ejercitar la empatía, buscar comprender primero el punto de vista de la otra persona. Escuchar empáticamente es profundamente terapéutico porque brinda a las personas un "aire psicológico". Una vez que la gente es comprendida, baja sus defensas.

Martillar en problemas emocionalmente arraigados mediante sondeos es con frecuencia contraproducente. Evaluación, simpatía, y consejos tampoco son efectivos como un medio de lograr comprensión e influencia. ....pero ellos pueden ser valiosos una vez que la otra persona se siente comprendida.

## Hábito No. 6

### *Sinergia.*

Este es el hábito de la cooperación creativa o trabajo en equipo. Para aquellos que tienen una mentalidad abundante de ganar-ganar y ejercitan la empatía, las diferencias en cualquier relación pueden producir sinergia, donde *el todo es más que la suma de sus partes.*

Sinergia resulta de valorar las diferencias conjugando las diversas perspectivas bajo el espíritu del respeto mutuo. La gente entonces se siente libre para buscar la mejor alternativa posible; con frecuencia la "tercera alternativa" es substancialmente diferente y mejor que cualquiera de las propuestas originales.

Sinergia es el enfoque del recurso humano para la solución de problemas, a diferencia de un enfoque de "complazca o apacigüe" en las relaciones humanas. *La gente insegura tiende a hacer que la gente actúe bajo su propia imagen, y se rodea de gente que piensa igual.* Ellos



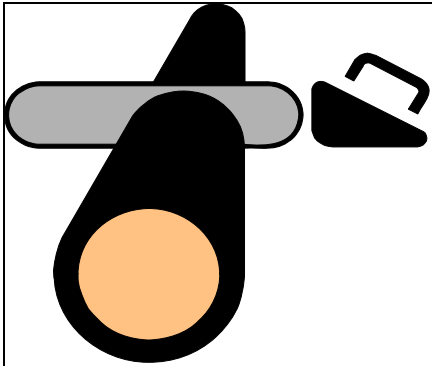
confunden uniformidad con unidad, similitud con identidad. La identidad verdadera significa complementaridad.

## Hábito No. 7:

### *Afilando La Sierra.*

Este es el hábito de la *auto-renovación*.

Así como el granjero en la fábula aprendió con una triste experiencia, el éxito tiene dos lados: El ganso, que representa la capacidad de producción (PC), y el huevo de oro, la producción (P) de los resultados deseados.



Es sabio mantener a ambos lados en equilibrio. Más, cuando la gente se ocupa en solamente producir o "serruchar", ellos rara vez toman tiempo para amolar el serrucho, porque el mantenimiento infrecuentemente muestra dividendos dramáticos inmediatos.

El hábito de amolar el serrucho regularmente significa tener un programa sistemático para la renovación personal en las cuatro áreas de nuestras vidas: *Física, Mental, Emocional-Social, y Espiritual*. Sin esta disciplina, el cuerpo se debilita, la mente se torna mecánica, las emociones crudas, el espíritu insensible y la persona egoísta.

Es la ley de la cosecha; *recogemos lo que sembramos*. Disfrutaremos de una cosecha exitosa si cultivamos estos siete hábitos de la efectividad y vivimos conforme a sus principios fundamentales.



*Qué hemos hecho... para que nuestra empresa, nuestro País y nuestro Mundo sean mejor mañana que lo que eran hoy...*

