Ejercicio no. 2 Natalia Guadalupe Anguiano Pérez

Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes.“Los 7 hábitos” presentan una nueva forma para cambiar estos paradigmas, al instaurar nuevos hábitos que le permitirán escapar de la inercia y encaminarse hacia sus objetivos.
Los tres primeros hábitos tratan del auto-dominio.. Los siguientes tres hábitos tratan de las relaciones con los demás – trabajo en equipo, cooperación y comunicaciones; Finalmente, el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

Los hábitosUn hábito está en la intersección de tres componentes que se solapan: el Conocimiento, las Habilidades y el
Deseo (o actitud). El Conocimiento le indica qué hacer y por qué.

La efectividad y el equilibrio Este principio se ilustra mejor con la conocida fábula de Aesop:
Un día, un granjero pobre descubre un huevo de oro en el nido de su gallina.

Hábito 1 – Ser proactivoSer proactivo significa tomar la responsabilidad por su propia vida – ejercitar la habilidad de seleccionar su respuesta ante cualquier estímulo.

Una vez que admita “estoy aquí por las decisiones que tomé ayer”, puede entonces declarar “decido ser algo distinto mañana”. Una clave para determinar si usted es proactivo o reactivo se encuentra en el lenguaje que utiliza. Si usted dice cosas como “el gerente de mercadeo me hace rabiar”, está siendo reactivo – está dejando que otro tome control de sus emociones.

Hábito 2 – Comience con un fin en menteEste es el hábito del liderazgo personal, que indica la necesidad de comenzar cada día con un claro
entendimiento de su dirección y destino deseados.
Es necesario entender que todas las cosas son creadas dos veces. Piense en la construcción de una casa –
antes de comenzar la construcción, se dibuja un plano (la primera creación). Posteriormente, construye la casa (la segunda creación

Liderazgo Vs gerencia - ejemploEl líder es la persona que se sube al árbol mas alto, mira alrededor, y declara “estamos en la selva equivocada”. Los gerentes son las personas que siguen a los trabajadores que cortan la maleza, y van escribiendo los manuales de procedimiento.
A estos últimos no les importa si es la selva correcta o no, siempre y cuando estén progresando en su trabajo.
Para ser efectivo, no importa cuánto se trabaje si se está en la selva equivocada

Su comportamiento y los centros – ejemplo. Una persona centrada en principios evalúa las opciones sin los prejuicios o emociones de los otros centros. Tomará todos los factores en consideración y encontrará la solución que mejor se adapta a sus necesidades.

Hábito 3 – Poner primero lo primeroEn el hábito 1, aprendió que puede crear su propio paradigma.
En el hábito 2, descubrió los principios básicos por los cuales debería vivir y trabajar. Una vez aprendido esto, estará listo para poner primero lo primero cada día, a cada momento. En otras palabras, practicar los principios de la administración personal.
El hábito 3 nos lleva al campo del manejo del tiempo. Para ser realmente efectivo, es necesario organizar su tiempo alrededor de sus prioridades.
Considere la siguiente matriz, que toma en cuenta dos factores:
1) Importancia – qué tan crítica es una actividad para su misión y sus valores, y

2) Urgencia – qué tan insistentemente necesita de su atención.

Hábito 4 – Piense Ganar/GanarEl hábito 4 implica que ambas partes en cualquier acuerdo deben salir beneficiadas. Está basado en el paradigma según el cual la victoria de una persona no necesariamente ocurre a expensas de la derrota de otra. La alternativa a ganar/ganar es perder/perder. Si uno gana y otro pierde, ninguno de los dos obtiene la confianza y lealtad del otro a largo plazo.. Ganar/ganar implica cinco elementos o dimensiones:
1.- Carácter: es la base del paradigma ganar/ganar, desarrollado en los hábitos 1 al 3. Solo cuando conoce bien sus valores, sabrá qué significa ganar para usted. Además tendrá la integridad para mantener sus promesas a los demás.
2.- Relaciones: se construyen sobre la base del carácter. Si trabaja en desarrollar su credibilidad a lo largo del tiempo, estará invirtiendo en relaciones abiertas al éxito de ambas partes.
3.- Acuerdos: los acuerdos surgen a partir de las relaciones. Deben tener cinco elementos muy explícitos para dejar claras las expectativas: resultados deseados, directrices o parámetros dentro de las cuales se obtendrán dichos resultados, recursos disponible para lograr los resultados, medidas para evaluar los logros y las consecuencias si se logran los objetivos.
4.- Sistema: para que los acuerdos funcionen, el sistema debe estar en capacidad de manejarlo. Incluye sistemas para capacitación, planificación, comunicación, información, etc.
5.- Proceso: un proceso de cuatro pasos debe ser utilizado para lograr un acuerdo ganar/ganar:
- Trate de ver la situación desde la perspectiva del otro - Identifique los aspectos y preocupaciones clave

Hábito 5 – Busque primero entender, luego ser entendido.
Escuchar con empatía es una herramienta muy poderosa – le proporciona información precisa con la cual
trabajar. En lugar de filtrar lo que dice la persona a través del filtro con el cual usted ve el mundo, tiene que entender cómo la otra persona lo ve. Después de la necesidad física de sobrevivir, la necesidad más importante de una persona es la de sobrevivir psicológicamente – ser entendido y apreciado. Al escuchar con empatía, usted estará llenando esa necesidad (según Covey, le está dando “aire psicológico”). Una vez que la persona tenga sus necesidades básicas cubiertas, baja sus defensas, y puede entonces influenciarlo y trabajar juntos en una solución ganar/ganar.

Hábito 6 – SinergiceEl hábito de sinergizar implica entonces la
cooperación creativa y el trabajo en equipo: las personas con mentalidad ganar/ganar, y que escuchen con empatía, pueden aprovechar sus diferencias para generar opciones que no existían previamente. La sinergia es un método para resolver problemas basado en recursos humanos, en contraposición con el
método basado en relaciones humanas.

Hábito 7 – Afilar la sierraEs el hábito de la auto-renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes
funcionando adecuadamente. La razón por la cual esto ocurre es que el mantenimiento pocas veces produce dividendos importantes en forma inmediata.
Afilar la sierra implica idear un programa balanceado, sistémico, para la auto-renovación en cuatro áreas
fundamentales. Debe dedicar al menos una hora cada día trabajando en ellas:
- Dimensión física: incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del Stress. Al comer adecuadamente, y ejercitarse 30 minutos al día, logrará mejorar su fuerza y resistencia en forma proactiva. De no hacerlo, su cuerpo se debilita.
- Dimensión espiritual: renovar su compromiso con sus valores (del hábito 2) mediante la revisión de su misión personal, o a través del rezo, meditación, o inmersión en música, literatura, o naturaleza. De no hacerlo, su espíritu se vuelve insensible.
- Dimensión mental: su mente se “afila” a través de actividades como lectura, escritura y planificación. También se logra siguiendo los hábitos 2 y 3, comenzar con un fin en mente y poniendo primero lo primero. De no hacerlo, su mente se vuelve mecánica.
- Dimensión social/emocional: enfocarse en los hábitos 4,5 y 6, utilizándolos en las interacciones diarias con los demás. Como las cuatro dimensiones están interrelacionadas, lo que haga para “afilar la sierra” en una, impactará positivamente las demás. Si trabaja equilibradamente en las cuatro, pasando al menos una hora al día, todos los días, sembrará los hábitos como parte provechosa de su vida.
Hacerlo toma tiempo y esfuerzo. Después de todo, son los hábitos de la gente efectiva, quienes logran el éxito
al hacer aquellas cosas que muchos tratan de evitar. Comience a trabajar en los hábitos de una vez. Empiece con el primero, sea proactivo. Luego continúe con sus victorias privadas – céntrese en principios y enfóquese en actividades del cuadrante II. Después siga con las victorias públicas – busque situaciones ganar-ganar, escuche empáticamente, y sinergice. Pero recuerde, este proceso creativo nunca termina. Debe continuar afilando los hábitos por el resto de su vida.
Un libro de Gerencia resumido por RESUMIDO.COM Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva – Página 2 © Copyright 2001 por Meltom
Technologies Inc, todos los derechos reservados http://www.resumido.com