



# TUTORÍA

# Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes

Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes. La mejor inversión que puede hacer, entonces, es en mejorarse a sí mismo desarrollando los hábitos que le harán mejor persona y gerente. «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. Finalmente, el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

## Hábitos

Para convertir un comportamiento en un hábito, necesita de los tres componentes. La efectividad y el equilibrio. Esto ilustra la ley de la efectividad. Pero para ser realmente efectivo. Sobre este equilibrio gira el verdadero significado de la efectividad en todas las áreas de su vida. Ser proactivo Ser proactivo significa tomar la responsabilidad por su propia vida – ejercitar la habilidad de seleccionar su respuesta ante cualquier estímulo. Una persona proactiva es guiada por sus propios valores, a diferencia de la persona reactiva, quien entrega el control sobre sus decisiones, dejando que el comportamiento y las opiniones de los demás le digan cómo se deben sentir. Una clave para determinar si usted es proactivo o reactivo se encuentra en el lenguaje que utiliza. El enfoque proactivo sería «estoy dejando que el gerente de mercadeo me haga rabiar. - Ponga atención a las palabras que selecciona usted y quienes le rodean. Comience con un fin en mente Este es el hábito del liderazgo personal, que indica la necesidad de comenzar cada día con un claro entendimiento de su dirección y destino deseados. El hábito 2 cubre el «qué quiero lograr» , y el 3 el «cuál es la mejor forma» . De allí que el liderazgo deba ser primero, y la gerencia venga después. Comenzar el día con un fin en mente implica tener sus valores firmemente arraigados en su mente, de manera de afrontar el reto de tomar decisiones que se deriven de ellos. IV Ciertas llamadas, cierto correo, actividades placenteras. Piense Ganar/Ganar Los hábitos del 1 al 3 tratan de «victorias privadas», cómo trabajar consigo mismo para desarrollar su carácter. Llevarán a «victorias públicas», cómo desarrollar la personalidad para tener éxito trabajando con otras personas. El hábito 4 implica que ambas partes en cualquier acuerdo deben salir beneficiadas. Solo cuando conoce bien sus valores, sabrá qué significa ganar para usted. Si trabaja en desarrollar su credibilidad a lo largo del tiempo, estará invirtiendo en relaciones abiertas al éxito de ambas partes. Hábito 5 – Busque primero entender, luego ser entendido. Este es el hábito de la comunicación efectiva. Es también el hábito más emocionante, y que puede poner en funcionamiento en forma inmediata. La mayoría de las personas pasan su vida aprendiendo a comunicarse en forma escrita o hablada, pero tienen poco entrenamiento en escuchar – en entender verdaderamente a la otra persona desde su propio marco de referencia. Sinergice La sinergia es un método para resolver problemas basado en recursos humanos, en contraposición con el método basado en relaciones humanas por el resto de su vida.