



# LOS 7 HÁBITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFICIENTES.

NOMBRE: DIANA CRISTELA DE LA CRUZ SAUCEDO

DOCENTE: IRMA EDITH VARGAS RODRIGUEZ

GRADO Y SECCIÓN: 2 "A" TUTORÍA

FECHA: 23 DE SEPTIEMBRE DE 2021

La mejor inversión que puede hacer es en mejorarse a sí mismo desarrollando los hábitos que le harán mejor persona. Los tres primeros hábitos tratan del auto-dominio. Los siguientes tres hábitos tratan de las relaciones con los demás. Finalmente, el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

## ▼ Ser proactivo

1

Ser proactivo significa tomar la responsabilidad por su propia vida.

- Auto-conciencia: que le permite diferenciar su estado de ánimo, sentimientos y pensamientos
- Imaginación: para crear ideas más allá de su realidad
- Conciencia: para distinguir lo bueno de lo malo
- Voluntad independiente: para actuar basado en su autoconciencia

La persona reactiva entrega el control sobre sus decisiones, dejando que el comportamiento y las opiniones de los demás le digan cómo se deben sentir.

El liderazgo personal 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).

## ▲ Comience con un fin en mente

2



## Poner primero lo primero

3

Es necesario organizar su tiempo alrededor de sus prioridades.

Tomar en cuenta dos factores:

- 1) Importancia - qué tan crítica es una actividad para su misión y sus valores,
- 2) Urgencia - qué tan insistentemente necesita de su atención.

I Crisis, proyectos con fecha límite Importante Urgente

II Prevención, Relaciones, Planificación, Recreación Importante no urgente

III Interrupciones, llamadas, actividades populares urgente no importante

IV Ciertas llamadas, cierto correo, actividades placenteras. No Urgente no importante

Pregúntese ¿qué actividad podría realizar en forma regular que mejoraría significativamente su vida de trabajo?



**4**

### Piense Ganar/Ganar

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. Ganar/ganar implica cinco elementos o dimensiones:

- 1.- Carácter: es la base del paradigma ganar/ganar, conocer bien los valores.
- 2.- Relaciones: se construyen sobre la base del carácter.
- 3.- Acuerdos: los acuerdos surgen a partir de las relaciones.
- 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

### Busque primero entender, luego ser entendido

**5**

Este es el hábito de la comunicación efectiva.

Es poco común la persona que escucha con la intención de entender.

Escuchar con empatía es una herramienta muy poderosa – le proporciona información precisa con la cual trabajar.

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.

### Sinergice

**6**

Sinergia significa que el todo es más que la suma de sus partes. 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. Este último es utilizado por personas inseguras que tienden a rodearse de gente que piensan igual y que constantemente tienden a complacer o aprobar todo lo que diga.

### Afilan la sierra

**7**

Es el hábito de la auto-renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes funcionando adecuadamente. Afilan la sierra implica idear un programa balanceado 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.

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.

Dimensión mental: su mente se “afila” a través de actividades como lectura, escritura y planificación.

Dimensión social/emocional: enfocarse en los hábitos 4,5 y 6, utilizándolos en las interacciones diarias con los demás.

