

LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Stephen R. Covey



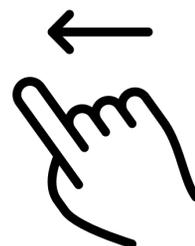
@BIBLIOTEQUEANDO

#1 SER PROACTIVO

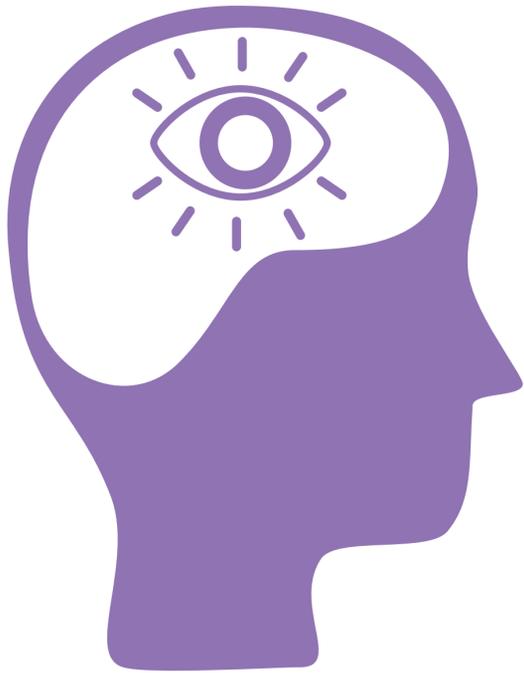


El Neurólogo Viktor Frankl decía que incluso en circunstancias adversas, un individuo todavía tiene la libertad de elegir cómo reaccionará ante esas condiciones: **Entre lo que le sucede, y la respuesta a ese evento, esta la libertad verdadera.**

El autor recomienda ser proactivo sólo en las cosas dentro de tu círculo de preocupación y no de influencia. En otras palabras sólo **enfócate en lo que puedes cambiar**, y busca activamente como mejorarlas.



#2 EMPEZAR CON EL FIN EN MENTE



El autor explica que todo lo que creamos en la vida tiene dos partes: **mental y física**. Y toda creación física debe comenzar primero con una idea en la mente. Mucha gente crea inconscientemente una mala idea de sus vidas que los limitan físicamente.

La solución a este problema es reescribir la vida de uno mismo. El autor aboga por desarrollar una declaración de misión personal que se base en principios atemporales en lugar de la presión de las circunstancias. Así que analiza tu vida en distintas categorías y determina tu misión de por vida en cada una de ellas ya que tienes que visualizar tu final antes de poder lograrlo.



Dinero



Amor



Religión



Placer

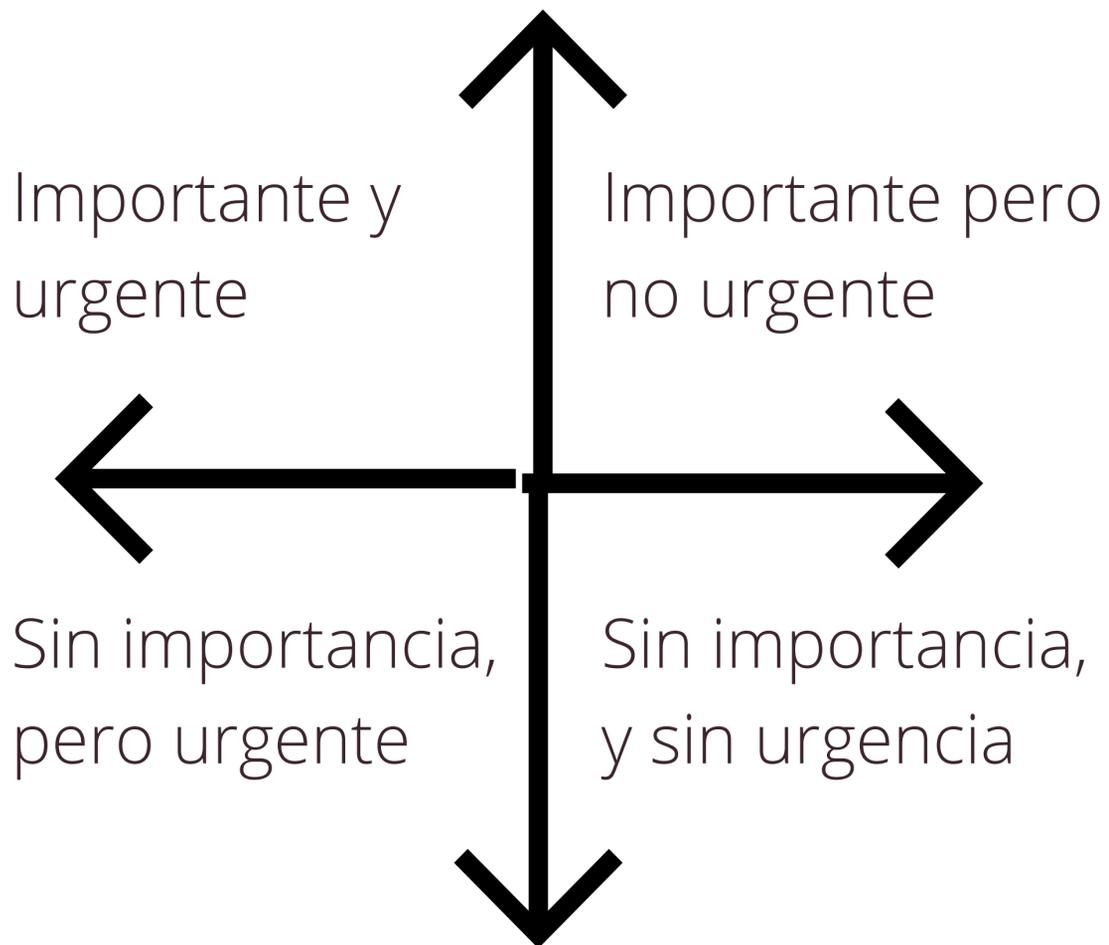


Trabajo

#3 ESTABLEZCA PRIMERO LO PRIMERO



La priorización requiere organizar y planificar los pasos para llegar a las metas. Aquí es importante el **proceso de gestión del tiempo** y Covey recomienda aprender a distinguir lo que es urgente de lo que es verdaderamente importante. Para lograrlo hay que dividir las actividades de un día en los siguientes cuatro cuadrantes:



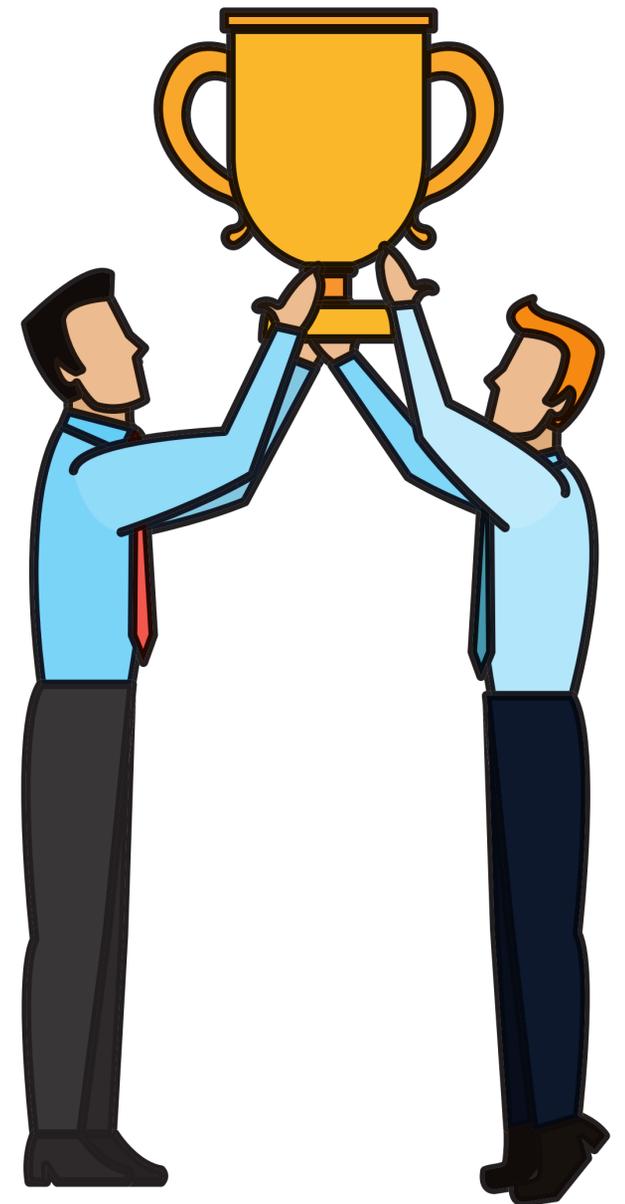
Debemos pasar **la mayor parte del tiempo en el Cuadrante II**, ya que impacta más tu visión a futuro y tratar de decir que no a las actividades que caen en los Cuadrantes III y IV.

#4 PENSAR EN GANAR/GANAR



Por Ganar/Ganar, se refiere a un resultado que dejará a cada persona con algún resultado deseado. Él autor dice, "Ganar/Ganar no es una técnica; **es una filosofía total de la interacción humana.**"

Hay sólo 2 opciones viables en cualquier interacción, "ganar/ganar" o "no hay trato." Cuando tienes la opción de "no hay trato" **te libera porque ahora no tienes necesidad de manipular a la gente,** ni de impulsar tu propia agenda. Puedes enfocarte en que ambas partes salgan ganando.



#5 BUSQUE PRIMERO COMPRENDER Y DESPUÉS SER COMPRENDIDO



En lugar de simplemente recopilar hechos, Y datos, **el escuchar debe ser un intento activo de comprender un punto de vista diferente al nuestro.** Pero la realidad es que a menudo escuchamos a otras personas y filtramos lo que dicen a través del lente de nuestra propia experiencia.

Al escuchar a otra persona, debemos imitar el contenido, reformular el contenido y reflejar el sentimiento del hablante. Estas técnicas deben basarse en un deseo sincero de **comprender de dónde proviene emocionalmente la otra persona.**



#6 LA SINERGIA



Un ejemplo de esto es cuando un individuo valiente le habla al resto del grupo sobre emociones o creencias profundamente arraigadas. Estos actúan como un catalizador para estimular a otros a compartir sus experiencias e inquietudes personales. Este intercambio espontáneo lleva a conclusiones que ninguno de los individuos hubiese alcanzado de forma independiente. **“Una vez que las personas han experimentado una sinergia real, nunca vuelven a ser las mismas.”** Práctica esto con una de estas actividades:

- Habla con una persona con la que estás en desacuerdo
- Haz una lista de gente que te fastidia, busca como tener una oportunidad de sinergia entre ambos

#7 AFILE LA SIERRA



Un leñador que trabaja cortando un árbol durante horas pero no tarda ni cinco minutos en afilar su sierra desafilada, no tendrá éxito.

El proceso de renovación es el mismo para nosotros. Afila la sierra de estas cuatras dimensiones personales:

Dimensión Física



- Ejercicio
- Flexibilidad
- Fuerza

Dimensión Espiritual



- Meditación
- Paz

Dimensión Mental



- Leer
- Escribir
- Educación

Dimensión Social



- Emociones
- Relaciones
- Empatía