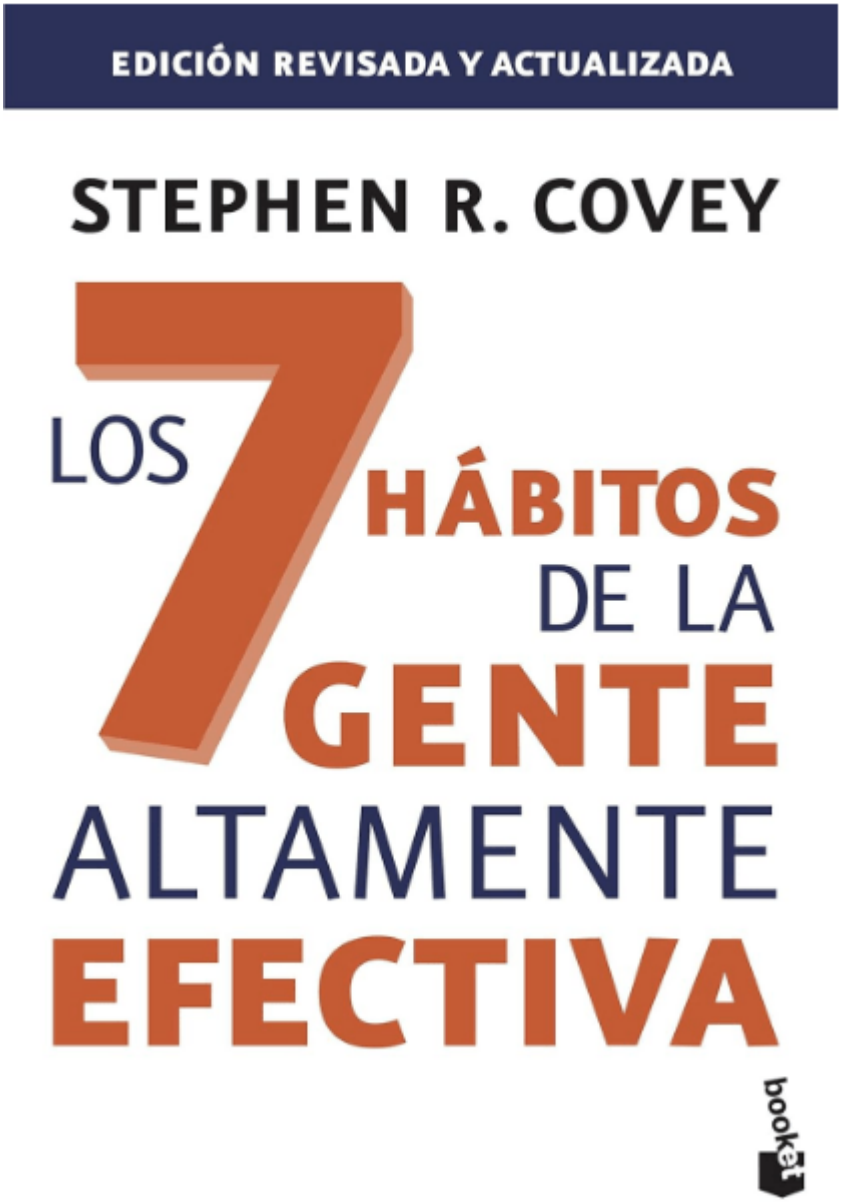
Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva



¿Cómo pueden 7 hábitos cambiar tu vida?

Parece que Stephen Covey tiene la respuesta a esta pregunta. Su libro, publicado en la década de 1990, continúa siendo un bestseller.

La razón de su éxito se debe a que dá respuestas a preocupaciones que todo el mundo tiene.

Este resumen reúne las ideas principales del libro. Continúa leyendo si quieres averiguar por qué tantas personas consiguieron cambiar sus vidas a partir de su lectura.

¿Quién debería leer “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”? ¿Y por qué?

Cuando fue preguntado sobre cómo tuvo la idea de escribir “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”, Covey admitió que se trataba de leyes naturales para él, y que solo se limitó a reunirlas y explicarlas.

Sin embargo, su objetivo nunca fue que las personas logren el éxito profesional y material a partir de esta teoría. En lugar de eso, trató de definir el concepto de liderazgo para desarrollar el carácter de las personas y que así puedan obtener lo mejor de sí mismas.

Entonces, este libro es para todos aquellos que quieran mejorar en todos los aspectos de la vida. Si te conviertes en la mejor versión de ti mismo, el resto llegará eventualmente.

Acerca de Stephen R. Covey

Stephen R. Covey fue un empresario, autor, orador y motivador estadounidense. Nació el 24 de octubre de 1932 en Salt Lake City, Utah.

Fue el vicepresidente de Franklin Covey Corporation y el fundador y CEO del Covey Leadership Center. Luego de una carrera destacable donde realizó numerosos aportes a la sociedad. falleció el 16 de julio de 2012, a los 79 años.

Será recordado por, además de sus exitosas obras, sus enseñanzas sobre liderazgo y cómo mantener una vida basada en principios y valores personales.

Resumen del Libro

La obra maestra de Covey, si no ha cambiado el mundo, al menos ha influido en millones de lectores que pueden hacer y harán de nuestro planeta un lugar más pacífico y próspero, más preparado y dotado de mayor sentido.» Warren Bennis, autor de Líderes, profesor emérito de Negocios, Universidad de Southern California «Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva reúne principios intemporales que contribuyen a que cualquier empresa se oriente hacia el éxito.

Para dejarlo en claro: las personas competentes son las que nunca se rinden y siempre buscan mejorar.

Este resumen muestra por qué deberías buscar crecer hasta que tus acciones generen valor, tanto para ti mismo como para los demás. Y también te enseña cuál es el camino para lograrlo.

Implementando los siete hábitos, pasarás de ser una persona dependiente a una independiente, para luego llegar a un estado de interdependencia.

Antes de comenzar, el autor comenta un ejemplo de su vida

personal que ayuda a entender a dónde quiere ir.

La relación con su hijo adolescente mejoró cuando Covey dejó de poner expectativas y presión sobre el muchacho. Cuando lo amó por la persona que era, el chico comenzó a encontrarse a sí mismo y progresar.

El Primer Hábito: Sé proactivo

Ser proactivo significa aceptar nuestras responsabilidades. Tomar decisiones y actuar basados en nuestros valores y no en las circunstancias que nos rodean en el momento.

La libertad a la hora de escoger está basada en el autoconocimiento, la imaginación, la conciencia sobre lo que está bien y lo que está mal y el libre albedrío, que nos permite actuar según nuestra propia voluntad.

Si tienes actitudes proactivas, nadie puede afectar negativamente tus sentimientos, a menos que tu se lo permitas.

Una vez que aceptes que tu eres el causante de tu situación actual, serás capaz de cambiar tu futuro. Concéntrate solo en las cosas que puedes cambiar.

Para colaborar con esta mentalidad positiva, puedes implementar una nueva forma de comunicarte. Por ejemplo, olvídate de las frases como “tengo que hacer algo” y cámbialas por “quiero hacer algo”.

Todo puede resumirse en hacer lo mejor con las herramientas y recursos que tenemos en lugar de quejarnos por las circunstancias.

Las cosas que no podemos controlar están en lo que Covey llama “Círculo de preocupación”, mientras que las que sí controlamos se encuentran en el “Círculo de influencia”.

Ser proactivo implica pasar más tiempo en el segundo círculo que en el primero.

El Segundo Hábito: Comienza con un fin en mente

Según el autor, todo es más fácil si conseguimos pensar cada acción, cada decisión, como parte de algo más grande. Vivir enfocados en un fin, un objetivo mayor. Y, cada día, hacer un pequeño esfuerzo que nos acerque a él.

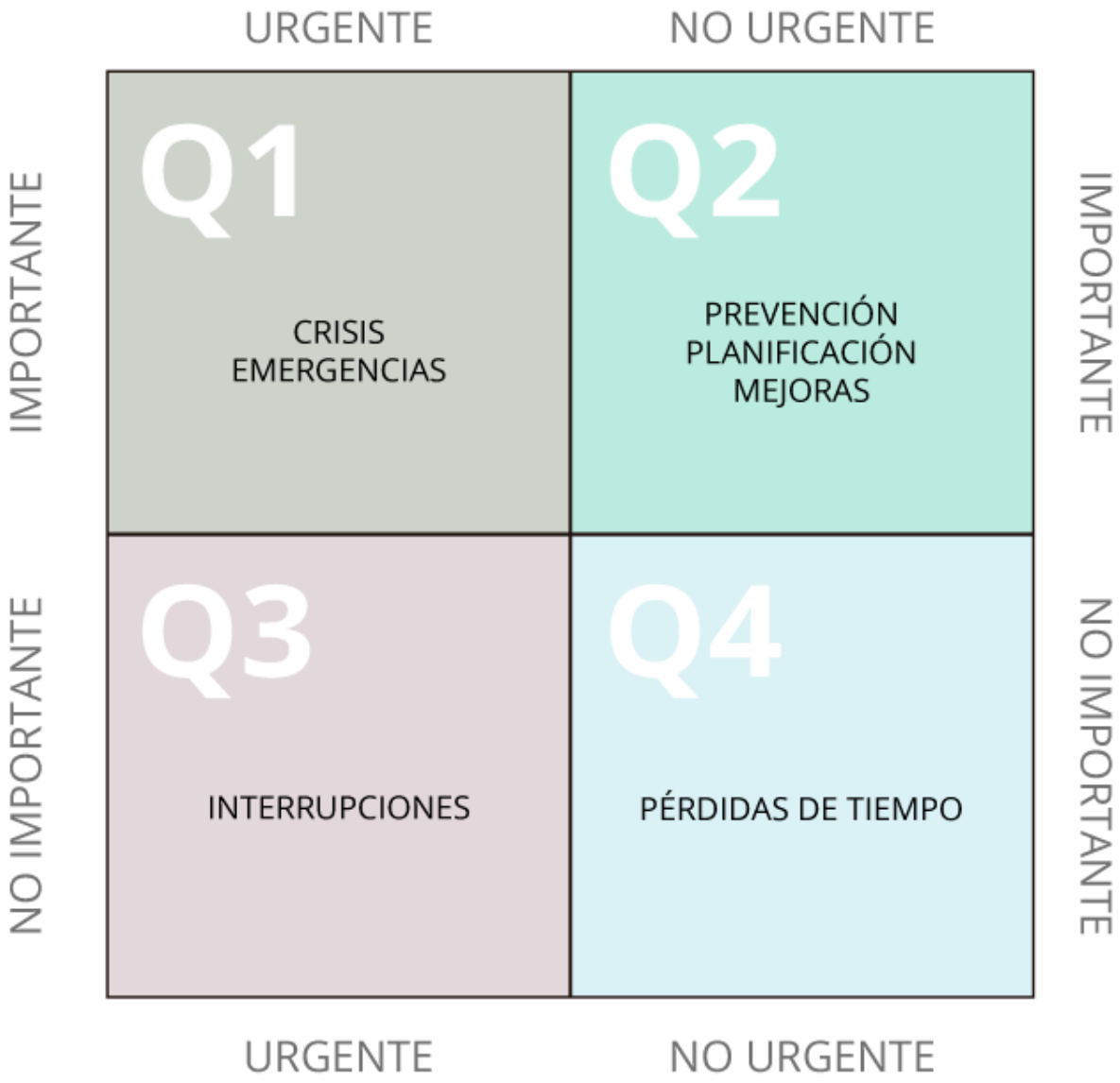
Piensa: ¿cómo quieres ser recordado? Para esto, es recomendable que planifiques tus pasos. Define qué es lo que quieres conseguir y cuál es la mejor forma de alcanzarlo.

Pero hay otro factor importante que ya mencionamos en el primer hábito: cada decisión que tomes, así como tu plan mayor, debe estar fundada sobre tus valores y principios personales. Por lo tanto, también es inteligente que puedas definirlos.

Todo este proceso te ayudará a tomar decisiones de forma más eficiente y en pos de un objetivo a largo plazo.

El Tercer Hábito: Primero lo primero

En este apartado, Covey diferencia dos conceptos: gestión y liderazgo. Según él, la gestión se trata de establecer prioridades antes de empezar a trabajar. Para esto, el Cuadro de Gestión de Tiempo puede resultar muy útil.



Si bien puede parecer que las actividades más importantes son las del primer cuadro, son las del segundo las que realmente merecen nuestra mayor atención.

Es cierto, no se trata de acciones críticas, pero sí merecen nuestro esfuerzo diario. En general, se trata de actividades de prevención. Esos pequeños pasos que debemos dar cada día para llegar a nuestros objetivos.

El Cuarto Hábito: Mentalidad Ganar/Ganar

Aquí, el autor demuestra la importancia de la comunicación efectiva. Dice que debemos entrar en cada negociación con una

mentalidad de “ganar/ganar”. O sea, una actitud colaborativa buscando tanto el beneficio propio como el de todas las partes implicadas.

Estos acuerdos cuentan con los siguientes elementos:

- Carácter: la base de todo. Debes conocer tus valores para saber qué significa “ganar” para ti.
- Relaciones: se construyen fundamentadas en el carácter de todos los involucrados.
- Acuerdos: incluyen resultados deseados, normas, reglas, recursos, métodos para medir el éxito del proceso y las consecuencias que conllevarán los objetivos una vez alcanzados.
- Sistema de regulación: para evaluar el funcionamiento del acuerdo.
- Procesos: técnicas para alcanzar los objetivos. Vale la pena comenzar pensando desde el punto de vista del otro para entender qué es lo que valora y cuáles son sus preocupaciones.

El Quinto Hábito: Busca entender primero y ser entendido después

Descubre cuáles son las necesidades de la otra persona. Haz las preguntas que sean necesarias para entender su situación.

Cuanto más interés tengas en comprender al resto, más confianza generarás. En una conversación, evita escuchar pensando en cuál va a ser tu respuesta. Desarrolla la empatía y busca entender al otro y por qué piensa de la manera que lo hace, sin juzgar.

Una vez que alcances ese nivel de entendimiento, será mucho más fácil llegar a un acuerdo de “ganar/ganar”.

El Sexto Hábito: Sinergizar

En este apartado, Covey busca que lidiemos con las diferencias que nos separan de los demás. ¿Cómo? Encontrando puntos en común.

El concepto de sinergia significa que el todo es más grande que la suma de las partes. Por lo tanto, este hábito está relacionado con la creatividad y el trabajo en equipo.

Este modo de colaboración te permite asimilar nuevos puntos de visita pero, atención: no quiere decir que todos se pongan de acuerdo en todo.

La clave es extraer lo mejor de cada uno y llegar a una solución única.

El Séptimo Hábito: Afila la sierra

El hábito final, como no podía ser de otro modo, se relaciona con todos los anteriores y se asegura de que cuides de todas

tus necesidades.

Su llamativo nombre se basa en que la mayoría de las personas viven ocupadas produciendo o “cortando madera”, en lugar de prestar atención en mantener sus medios de producción (“afilando la sierra”).

Esto genera que su producción no sea suficiente.

Dejando de lado las metáforas, es algo que se repite con tus hábitos. Si no están afilados, no conseguirás avanzar demasiado.

Para resolver esto, el autor plantea un sistema capaz de renovar tus fuerzas. Son cuatro áreas a las que debes dedicarles por lo menos una hora al día. Así, lograrás incorporar los hábitos a tu vida de manera exitosa.

- Dimensión física: incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del estrés. Con una dieta saludable y 30 minutos de ejercicio por día, serás capaz de mejorar tu fuerza y resistencia.
- Dimensión espiritual: revisa periódicamente tus valores. La meditación, la música, literatura y el contacto con la naturaleza son pilares fundamentales de esta área.
- Dimensión mental: lectura, escritura y planificación te ayudarán a desarrollar este aspecto.
- Dimensión social/emocional: sé empático y cuida tus relaciones personales. En el ámbito profesional, mantén la mentalidad “ganar/ganar”.

Lecciones Claves de “Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”

1. Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo
2. Alcanza tus metas de forma efectiva: comienza con un

fin en mente
3. Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

Efectividad vs. Pasividad: sé proactivo

Las personas efectivas suelen tomar la iniciativa y mostrar una actitud de liderazgo. Quejarse y reclamar nunca son sus primeras reacciones al encontrar un obstáculo, ni mucho menos rendirse.

Los líderes perciben su fuerza interior, que se combina de forma estrecha con un sentimiento de libertad.

Para identificarse con esa libertad, primero deben ser capaces de enfrentar distintas situaciones y estar preparados para lidiar con las consecuencias de sus acciones.

Ni siquiera los líderes pueden cambiar lo que les rodea, pero sí pueden sacar lo mejor de la situación en la que se encuentran.

Alcanza tus metas de forma efectiva: comienza con un fin en mente

Analiza tus objetivos y asegúrate de que sean realistas. Muchas personas pasan su vida sin un rumbo claro, o con un plan a largo plazo imposible de realizar.

La efectividad no se trata solo de alcanzar una meta, sino también de aprovechar tus recursos durante ese proceso y evitar pagar un precio muy alto por cumplirla.

Conoce cuándo y cómo actuar: primero lo primero

A pesar de todo lo mencionado antes, no alcanza solo con ser proactivo. También es necesario saber cuándo y cómo moverte. Debes mantener la determinación y el entusiasmo incluso cuando

te enfrentes a obstáculos, adaptando tu enfoque si es necesario.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita 12 min App, donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de "Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva"

Nuestro análisis crítico

Este libro ofrece consejos para personas que ya tienen una noción de productividad y cómo mejorarla. Aunque parte del contenido puede ser repetitivo para estos lectores.

Sin embargo, si te gustan las guías y métodos para tener una vida mejor, puede que esta sea la lectura que necesitas.

En *Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*, Stephen R. Covey profundiza en conceptos clave como el Cuadrante II, que ayuda a priorizar las actividades importantes pero no urgentes, y el enfoque de Adentro Hacia Afuera, que promueve el desarrollo personal antes de hacer cambios externos.

Covey también introduce la idea de Victoria Privada, que es fundamental para los primeros tres hábitos, enfatizando el Desarrollo Propio como base para una vida efectiva.

La Administración Personal y el Comportamiento en el Trabajo son cruciales para aplicar estos hábitos en el entorno laboral

y personal.

Al adoptar una Comunicación Empática y buscar una mentalidad de Ganar/Ganar en las interacciones, los individuos pueden transformar su vida y alcanzar sus objetivos de manera más efectiva.