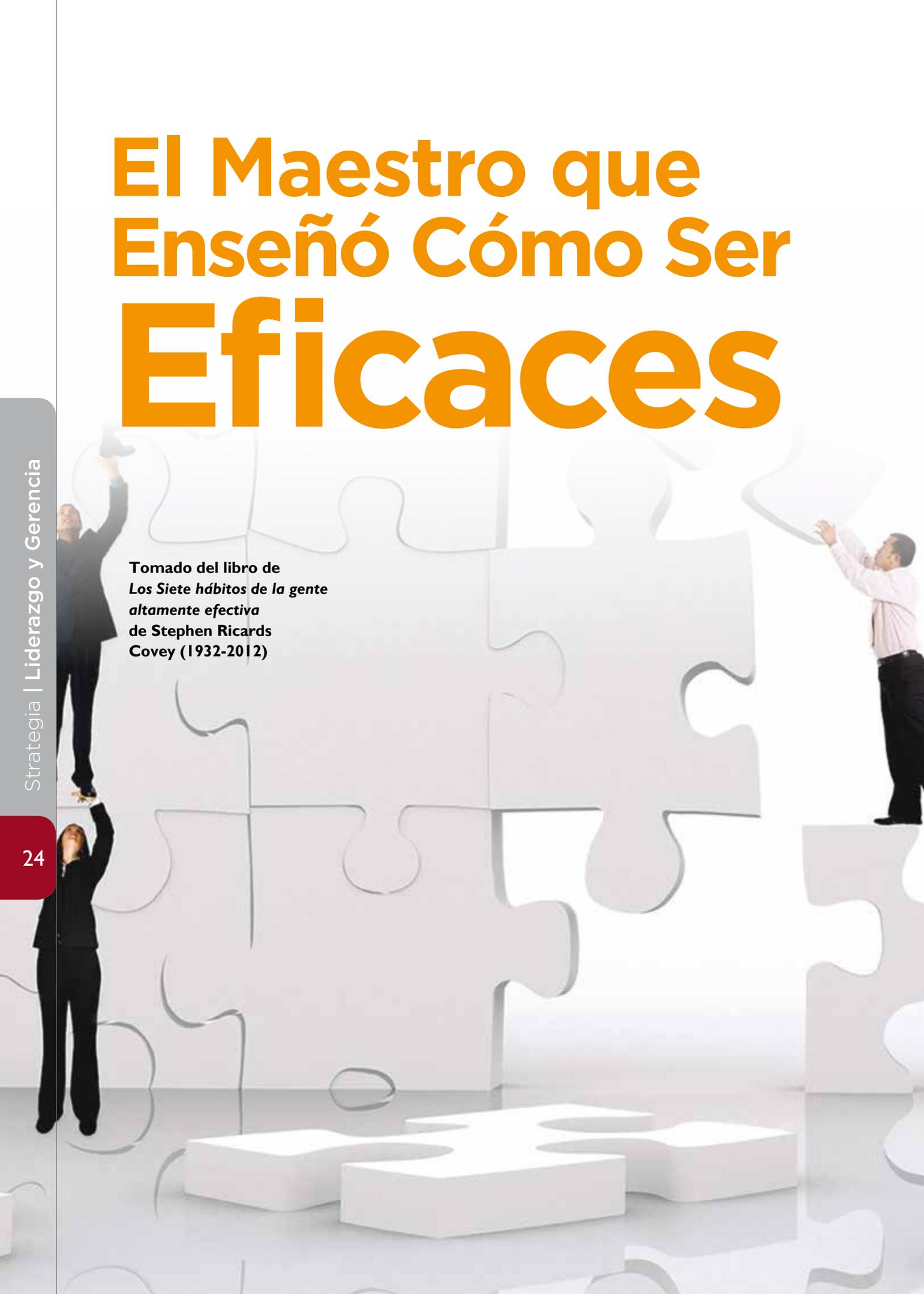


El Maestro que Enseñó Cómo Ser Eficaces

Tomado del libro de
*Los Siete hábitos de la gente
altamente efectiva*
de Stephen Ricards
Covey (1932-2012)



Los exégetas de la producción bibliográfica de Stephen Ricards Covey (1932-2012), especialmente del libro *Los Siete hábitos de la gente altamente efectiva* afirmaron que este escritor, conferencista y profesor estadounidense lo hizo pensando en mejorar la vida de todas las personas que lo leyeran, más no solo de los ejecutivos y directivos de las grandes empresas.

Si nos atenemos a las informaciones que señalan que de esa obra, considerada un best seller, se vendieron unos 30 millones de ejemplares, diremos que la aspiración de Covey era correcta, aunque tal vez en un comienzo algunos pensarán que ese anhelo era una expresión de vanidad. Hoy podríamos estimar

que *Los siete hábitos...* han sido leídos por más de cien millones de personas.

¿Cuál es el encanto de este libro del maestro Covey, nacido en Salt Lake City, Utah, Estados Unidos? Sus seguidores dicen que brinda herramientas fundamentales para una organización, una empresa y la familia, y que demuestra que la gente que cultiva buenos hábitos en la vida puede alcanzar importantes metas, en especial por medio de los siete hábitos.

Llama la atención respecto a que la mayoría de personas tienen paradigmas errados que deben cambiar y si fuera necesario romperlos para aceptar nuevos modelos a seguir a fin de mejorar nuestra vida. Además, proporciona un abanico

de sugerencias en cada parte del texto para quien quiera cambiar.

Este es un breve resumen de *Los Siete hábitos de la gente altamente efectiva*:

El capítulo primero Paradigmas y Principios analiza un aspecto medular: Cuando las personas estamos bien interiormente se refleja exteriormente y a veces tendemos a prestar importancia a cosas como cumplir metas, realizar objetivos, pero descuidamos a la familia y a nosotros mismos. Estas situaciones hacen que estemos en una constante lucha interior y que nos preguntemos si vale la pena el aparente éxito al que le dedicamos tiempo, dejando a un lado la parte sentimental, un factor determinante cuando nos sentimos bien o mal.



Foto: www.thepesimongroup.com



Foto: www.abllegabtc.es

Expone dos paradigmas: (a) La ética del carácter (principios básicos para vivir con efectividad, que las personas pueden experimentar verdadero éxito y felicidad cuando aprenden esos principios y los integran en su carácter básico), y (b) La ética de la personalidad (donde explica dos caminos: técnicas de relaciones públicas y humanas, y la actitud mental positiva).

El capítulo trata también sobre lo que Covey llama Victoria privada, puerta de entrada para explicar los hábitos. El primero es la Proactividad. Este hábito representa la libertad para poder escoger la respuesta apropiada a los estímulos del medio ambiente asumiendo con responsabilidad social y con iniciativa los nuevos retos que se presentan cada día, de acuerdo a nuestros valores y principios, característica que nos diferencia del reino animal. Porque poseemos razón y pensamos para tomar las mejores decisiones en nuestra vida, debemos fijar metas y actuar de manera adecuada para lograrlas, estableciendo prioridades. Desde ese momento empezamos a ganar realizando acciones buenas para obtener buenos resultados, añadiendo valores como respeto

y convivencia, y por consiguiente recibir un beneficio mutuo por parte de otras personas.

También podemos evaluar y aprender de las experiencias de los otros, tanto como de las nuestras. Por eso, podemos crear y destruir nuestros malos hábitos.

En síntesis, ser proactivo significa tomar la iniciativa, un factor relevante para ser eficaz.

Empezar con un Fin en Mente
Empezar con un fin en mente es el segundo hábito. Poner en práctica este enunciado conlleva tener claro cuáles son los valores y los objetivos en la vida, elaborando una “visión” que describa con precisión las características para cada rol que se asuma (esposo, padre, empresario, etc..).

Covey indicó que todas las cosas se crean dos veces. El hábito de “empezar con un fin en mente” se basa en el principio de que todas las cosas se crean dos veces: siempre hay primero una creación mental y luego una creación física.

Ve las características del liderazgo personal y dónde se empieza a

encontrar sentido a la vida. Es el hábito donde uno crea mentalmente su misión existencial. Covey dice que “la visión del futuro es increíble”. Esa visión hace posible el cumplimiento de los objetivos trazados por una persona, empresa u organización.

Si no desarrollamos autoconciencia y no nos hacemos responsables de las primeras creaciones, permitiremos que otras personas y las circunstancias que están fuera del círculo de influencia den forma a parte de nuestra vida. El primer hábito dice: “Tu eres el creador”. El segundo hábito es la primera creación. Este se basa en principios de liderazgo personal, o sea el liderazgo es la primera creación. Empero, el liderazgo no es administración. Esta se centra en el límite inferior: ¿cómo puedo hacer mejor ciertas cosas? El liderazgo aborda el límite superior: ¿cuáles son las cosas que quiero realizar?

Parafraseando a Peter Drucker y Warren Bennis: “administrar es hacer las cosas bien; liderar es hacer las cosas correctas”. La administración busca la eficiencia en el ascenso por la escalera del éxito; el liderazgo determina si la escalera está o no apoyada en el lugar correcto.

El tercer hábito es Establecer primero lo primero. En pocas palabras quiere decir priorizar, planear y realizar nuestros quehaceres poniendo énfasis en lo “importante” más que en lo “urgente”.

Como seres humanos, subraya Covey, tenemos cuatro privilegios:

- La imaginación
- La conciencia moral
- La autoconciencia, y
- La voluntad independiente.

El poder de la voluntad independiente se refiere a la capacidad para tomar decisiones, elegir y después actuar en consecuencia.

Aquí es necesario organizar y ejecutar según las prioridades las cuatro generaciones de la administración del tiempo.

Piense en Ganar, Sinergia, Afile la Sierra

Cuarto hábito: Piense en ganar y ganar. Covey pone como ejemplo el beneficio mutuo y ayuda a encontrar el equilibrio en las relaciones humanas con un sentido de bien común y equidad, es decir, hacer el bien para ser tratados de igual forma. Este hábito permite el logro de satisfacciones compartidas entre todas aquellas personas que participan en un proceso de negociación ya sea una empresa, organización o integrantes de una familia.

Este hábito comprende seis paradigmas: (a) Ganar: ganar, (b) Gano: pierdes, (c) Pierdo: ganas, (d) Pier-

do: pierdes, (e) Gano, y (f) ganar: ganar o no hay trato.

Procure primero comprender y después ser comprendido es el quinto hábito. Analiza la comunicación efectiva para desarrollar los beneficios de la inteligencia emocional y tener como resultado un clima social de respeto y convivencia armoniosa. Es ponerse en los “zapatos del otro”, lograr empatías para establecer y fundar relaciones interpersonales constructivas y gratificantes.

Sexto hábito: Sinergia. Implica la interdependencia. Es el resultado social de individuos, familias, equipos de trabajo y organizaciones bien integradas, productivas y creativas. Este hábito fundamenta los logros sinérgicos del trabajo en equipo, de los equipos en los que el resultado del colectivo es mayor que la simple suma de sus integrantes. También podría afirmarse que el cociente intelectual del equipo es mayor que el promedio del cociente intelectual de aquellos que participan en su composición.

Séptimo hábito: Afile la sierra. Interpreta la mejora continua y ofrece un panorama de superación personal en todas las áreas de nuestra personalidad y permite entender las dimensiones: física, mental, socioemocional y espiritual.

Covey explica este hábito con la historia de un leñador que se halla en pleno bosque tratando con mucho afán de derribar árboles con su hacha. Pero no le pasa por su mente que el hacha debe ser afilada periódicamente para que recupere su filo y siga siendo útil. Eso es lo que ocurre con las personas cuando no hacen un alto en el camino de su vida para recuperar energías con un descanso reparador; la lectura, el estudio, la ayuda al prójimo o la meditación. ☛



Consultor de Presidentes y Empresas

Quienes han seguido de cerca la vida de Covey narran esta anécdota:

En la administración del presidente Bill Clinton, en una reunión familiar en casa de Covey, algunos asistentes criticaron las políticas del entonces presidente y le preguntaron qué pensaba buscando que criticara a Clinton. No lo hizo. “No quisiera criticarlo porque quizá tenga la oportunidad de influir en él, y no quisiera ser un hipócrita si me necesita”, respondió.

Dos meses después (...) recibió una llamada de Clinton quien, según la fuente, le dijo: “Acabo de leer *Los Siete hábitos de la gente altamente efectiva* dos veces, quiero integrarlo a mi presidencia”. Tres días después Covey voló a Camp David (...) a reunirse con el anfitrión y su esposa Hillary.

Los Siete hábitos de la gente altamente efectiva figuró varios años en la lista de los diez libros de negocios más leídos, y creció la demanda por tener a Covey como consultor. Entre sus discípulos se hallan 75 % de las 500 empresas más grandes del mundo, según la lista de *Fortune*; escuelas y entidades de gobierno, más de 36 cabezas de Estado, entre ellos los presidentes y gabinetes de Colombia y Corea del Sur. Asimismo, George Bush (padre e hijo), Nelson Mandela, Álvaro Uribe y Margaret Thatcher, Mikhail Gorbachev, Vicente Fox, entre otros. (<http://listmo.mx/2012/09/stephen-covey-el-hombre-que-nos-enseno-a-ser-eficaces-y-como-lo-logro/>)