

alianza[®]
Logistics

Los buenos hábitos del liderazgo eficaz





Índice

Introducción: el crecimiento personal es el requisito del crecimiento profesional.

3

¿Cuáles son los hábitos de la gente altamente efectiva?

4

Un liderazgo efectivo se basa en valores.

9

Síntesis.

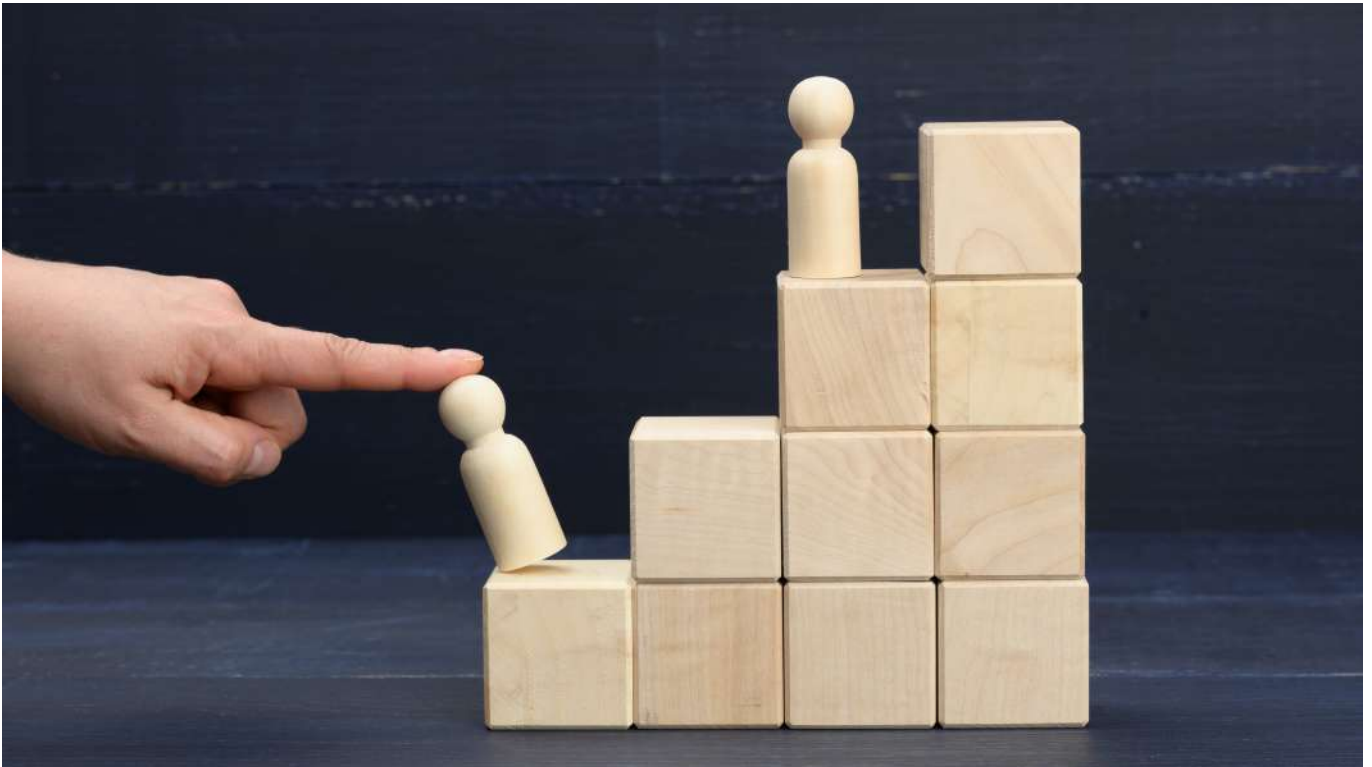
13

Introducción:

El crecimiento personal es el requisito del crecimiento profesional.

Pasamos mucho tiempo enfrascados en los problemas que nos afectan, tanto en nuestra vida profesional como en el ámbito privado. Sin embargo, casi nunca prestamos la misma atención a las causas y las soluciones. Y es difícil progresar si antes no transformamos nuestro marco de pensamiento.

La incertidumbre está presente en todos los sectores (salud, economía, medioambiente), por lo que las empresas necesitan respuestas eficaces, no solo durante la crisis, sino también cuando esta remita. Sin lugar a duda, los cambios de actitud forman una parte importante del potencial que nos permitirá construir un futuro mejor.



Los hábitos en los que nos vamos a centrar proporcionan una estrategia eficaz para el desarrollo personal y la organización empresarial. Son el equivalente a un sistema operativo estándar y de uso sencillo. Cualquiera puede instalarlos en su vida diaria, aplicarlos en la resolución de problemas y comprobar los resultados.

Estos principios fueron desarrollados por Stephen R. Covey (1932-2012), experto en liderazgo. Su best seller *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva* es uno de los diez libros de gestión empresarial más influyentes de todos los tiempos.

¿Cuáles son los 7 hábitos de la gente altamente efectiva?

Nuestras **conductas habituales** frente a los retos y las reacciones que mostramos de forma inmediata, a menudo inconsciente, son **patrones fijos** y consistentes en el tiempo.

Estas pautas expresan cómo somos y, sobre todo, determinan la eficacia de nuestras acciones. Por supuesto, también están en el origen de nuestros errores.

La buena noticia es que **los hábitos ineficaces pueden desaprenderse**. Y es posible sustituirlos por **nuevas pautas** de conducta que nos ayuden a alcanzar nuestros objetivos.

Lo que distingue estos siete hábitos de otras teorías es que **se centran en formar el carácter**, paso a paso, antes que en lograr el éxito inmediato.

Son los siguientes:

1. **Proactividad.**
2. **Comenzar con un fin en mente.**
3. **Lo primero va en primer lugar.**
4. **Pensar en términos de ganar-ganar.**
5. **Entender a los demás antes de buscar que te entiendan a ti.**
6. **Crear sinergias.**
7. **Afilarse la sierra.**



1. Proactividad

Es el rasgo que nos permite decidir cómo reaccionamos a los retos de nuestro entorno. Escogemos nuestra respuesta en función de los valores que hemos interiorizado.

Sin embargo, siempre tenemos la oportunidad de **tomar la iniciativa**. Es una capacidad que es preciso cultivar frente a las ideas preconcebidas: tenemos que elegir nuestras reacciones, no limitarnos a actuar en función de la educación (experiencia), las circunstancias (el ambiente) y la herencia (la genética).

Ser proactivo empieza por **asumir la responsabilidad** de nuestras respuestas. Este hábito está en primer lugar porque es esencial para desarrollar todos los demás.

No esperes a que las cosas sucedan. Da el primer paso. Solo así dejarás de ser un problema en ti mismo para convertirte en la solución.

2. Comenzar con un fin en mente

Es necesario saber en todo momento hacia dónde nos dirigimos. Es lo que da sentido a nuestros proyectos y por eso hay que tenerlo claro antes de poner en práctica cualquier idea.

Sin objetivos, andamos errados desde el primer paso. El resultado es que **perdemos tiempo y energía, sin saberlo, en cuestiones secundarias**. No basta con fijar un plan detallado, por perfecto que parezca sobre el papel, porque **los objetivos no son inmutables: necesitan actualizarse siempre que sea necesario**.

En definitiva, para que nuestras ideas sobre el futuro se hagan realidad, primero es imprescindible **crear una imagen mental del resultado que buscamos**. Este hábito nos recuerda que cada uno de nosotros puede ser la fuerza creativa que guía su vida. **Porque la mejor forma de predecir el futuro es crearlo.**

3. Lo primero va en primer lugar

Tenemos que librarnos de lo que los demás imponen como urgente y centrarnos en lo que de verdad es importante. Si establecemos nuestras prioridades, dedicaremos más tiempo a los objetivos que, a menudo, dejamos de lado.

Alcanzar metas es un **proceso continuo** y debe seguirse paso a paso. Necesitamos tomar decisiones a diario, y eso requiere disciplina y voluntad. Cada acción tiene que ser **compatible con nuestros valores**, no ser consecuencia de nuestros impulsos. Por eso hay que organizarse, hacer planes y establecer metas.

De ahí la importancia de **priorizar**: lo importante es lo primero, por obvio que parezca. Y tenemos que saber distinguirlo de lo accesorio y lo inútil, que a veces se nos presenta como urgente sin serlo.



4. Pensar en términos de Ganar - Ganar (Win - Win)

El ámbito profesional no tiene por qué ser una competición en la que unos ganan gracias a que otros pierden. Nuestra actitud tiene que estar encaminada a escoger el mejor camino para todos.

Es un buen enfoque para interpretar el presente y **pensar a largo plazo**. Hay quienes ven el mundo como si fuera una tarta, con un conjunto de recursos limitados. En cambio, el hábito de ganar-ganar implica fomentar que la tarta sea más abundante, en lugar de competir por quedársela.

Si queremos transformar nuestro negocio para generar más recursos, empecemos por reconocer los méritos ajenos y por **ampliar nuestra confianza hacia los demás**.

Todos somos interdependientes, por lo que la única opción sostenible es que todas las partes salgan beneficiadas. **Ganar-ganar o no hay trato:** esta es la estrategia que nos hace más grandes tanto en lo personal como en lo profesional.



5. Entender a los demás antes de buscar que te entiendan a ti

Todos necesitamos que nos comprendan. Sin embargo, si queremos llegar a acuerdos en los que todos saldremos ganando, **es imprescindible conocer las necesidades de los demás.**

Esta es la **clave de la comunicación.** Si no sabemos escuchar, de poco sirve lanzar cualquier mensaje. Si queremos que los demás nos entiendan, hagamos nosotros el primer esfuerzo. Analicemos puntos de vista diferentes, incluso aunque no estemos de acuerdo. Y asegurémonos de entenderlos de manera sincera.

Para **establecer conexiones eficaces** (sea con familiares, amigos o compañeros de trabajo), este es el paso imprescindible. No siempre lo ponemos en práctica. Pero lo cierto es que cuando la **gente se siente comprendida** está más dispuesta a confiar e incluso a cambiar de opinión.

Tenemos tendencia a precipitarnos, a intentar arreglar las cosas con respuestas sencillas sin tomarnos el tiempo necesario para diagnosticar. Por eso a veces hablamos sin comprender realmente los problemas. La solución está a nuestro alcance. Porque **hablar es una técnica, pero escuchar es un arte.**

6. Crear sinergias

La combinación de puntos de vista diversos ayuda a mejorar las ideas. El trabajo en equipo es indispensable para innovar porque la síntesis es siempre la mejor opción.

Cuando cooperamos, establecemos vínculos creativos donde **el todo siempre será más que la suma de las partes.** Para crear sinergias necesitamos tener una visión libre de prejuicios. Solo así reconoceremos **el potencial de una idea,** más allá de quien la proponga. Porque el objetivo es siempre construir **la mejor solución posible.**

Valorar las diferencias es la esencia de la sinergia. La clave está en comprender que todas **las personas interpretan la realidad en función de sus propios paradigmas.** Al final, los buenos resultados surgen de lo que nos hace complementarios.

7. Afilar la sierra

Nuestros recursos necesitan renovarse. La adaptación es un proceso dinámico y tiene que ajustarse en todas las facetas de nuestra naturaleza.

Este hábito es el que hace posible superar los obstáculos y seguir adelante. Para ello debemos prestar atención a nuestra condición física, anímica, mental y emocional. El equilibrio es el resultado de este proceso de renovación constante.

Si trabajamos de manera eficaz en proyectos que nos emocionen y aporten valor a los demás, estaremos muy cerca de cultivar todas nuestras facetas y conseguir que nuestra vida sea más satisfactoria.

Al mismo tiempo hay que reinventarse, en lugar de anclarse en estrategias que han perdido su efectividad. Si seguimos haciendo lo mismo, obtendremos los mismos resultados.

Todo este esfuerzo tiene que estar encaminado a alcanzar y mantener el objetivo esencial de este proceso: crear la mejor versión posible de uno mismo.

Un liderazgo efectivo se basa en valores

En el **camino hacia el éxito** no hay que dejar de lado los valores cruciales. Entre ellos, la **coherencia personal y las relaciones positivas** y de calidad con los demás.

Sin embargo, la realidad está llena de ejemplos en los que los proyectos empujan a un líder a descuidar estos dos pilares. Es un precio que, a la larga, nunca compensa.

La aplicación de los buenos hábitos permite librarnos de los prejuicios que nos empujan en direcciones equivocadas y **nos hacen perder de vista nuestras prioridades**.

Estas son algunas de las áreas que mejoran sustancialmente con la aplicación de los buenos hábitos.

Mapas invisibles

Todos tenemos **ideas preconcebidas** sobre cómo son las cosas (lo que interpretamos como la realidad) y el modo en que deberían ser (nuestros valores).

Son **mapas mentales** con los que desciframos nuestra experiencia. Damos por supuesto que son fiables, aunque no solemos ser conscientes de su existencia.

Estos **mapas son los paradigmas que guían nuestras decisiones**. Porque el modo en que vemos las cosas determina, queramos o no, nuestras acciones.

El problema está en el modo en que vemos el problema

Cuando alguien ve el éxito de una empresa suele sentir curiosidad. ¿Cómo lo han conseguido? En lugar de preguntarse cuáles son **los principios en que se basa una iniciativa**, mucha gente busca soluciones rápidas.

Sabemos que no existen las habilidades de este tipo. Las que se ofrecen como tales solo sirven como parches temporales. Y cuanto más se recurre a remiendos, más lejos estamos de la eficiencia.

Albert Einstein dijo: «los problemas significativos que afrontamos no pueden solucionarse en el mismo nivel de pensamiento en el que estábamos cuando los creamos». ¿Cómo podemos cambiar de nivel de pensamiento?

Cambio de paradigma

Los siete hábitos nos ayudan a acceder a un **nuevo nivel de pensamiento** porque consisten en cambiar nuestro interior, no en aplicar soluciones externas. Representan un enfoque «de dentro hacia fuera».

Tenemos que empezar por la persona, por eso nos centramos en **los motivos, los paradigmas internos y el carácter**. Por ejemplo, si quieres generar confianza, sé alguien en quien se pueda confiar. Si aspiras a tener más libertad como empleado, empieza por ser un trabajador más responsable.

Por eso es tan importante cambiar nuestros paradigmas: son los cristales a través de los que vemos lo que ocurre a nuestro alrededor. Solo identificando nuestros errores de interpretación podemos resolver los **problemas profundos y estructurales que nos afectan**.



Lo que decimos sobre lo que nos pasa

El lenguaje es un buen indicador de nuestro grado de proactividad. O, más bien, de **las limitaciones que nos imponemos** a nosotros mismos. Expresiones como «No puedo», «Tengo que hacerlo» o «Si tuviera una casa mejor...», son las que usan algunas personas para eludir responsabilidades.

El problema de este lenguaje reactivo es que refuerza el paradigma del determinismo y **nos aleja del autocontrol**. Las personas que se expresan en estos términos suelen culpar de lo que les pasa a factores externos, y así ignoran que las soluciones dependen de uno mismo.

Importancia y urgencia

Las materias **urgentes** suelen tener mucha presencia. **Reclaman nuestra atención y nuestro tiempo**, y a menudo están destinadas a complacer a los demás. Sin embargo, no siempre son importantes.

La importancia, por otra parte, tiene que ver con los resultados. Si algo es importante es que afecta de manera profunda a nuestras metas prioritarias.

Ante las materias urgentes, reaccionamos. Las cuestiones importantes, si no son urgentes, **requieren iniciativa** para hacer que las cosas ocurran. Si no practicamos el hábito 2, (si no tenemos una idea clara de lo que es prioritario), lo más probable es que acabemos por desviar nuestra energía y que **lo urgente desplace a lo importante**. Detectemos este error antes de que suceda.



La libertad interior de elegir

El ser humano dispone de un privilegio único, que no siempre se aprovecha al cien por cien: **la autoconciencia**. Entre el estímulo y la respuesta hay un proceso interno en el que todos tenemos la opción de elegir.

Si tenemos claro este principio, podemos aprender a **controlar nuestras reacciones**. Porque lo que nos afecta no es lo que nos sucede, sino nuestra respuesta a lo que nos sucede.

En las relaciones personales no hay pequeñas cosas

La integridad personal genera confianza y es una de las mejores inversiones que podemos hacer. La falta de integridad puede socavar cualquier esfuerzo de establecer vínculos.



Comprender las necesidades de los demás es fundamental en todos los aspectos. Recuerda que el mejor vendedor no es el que solo vende productos, sino el que ofrece soluciones a las necesidades y problemas de sus clientes.

Del mismo modo, un buen líder es aquel que **mira más allá de su propio beneficio** a la hora de fijar objetivos y planes.

Síntesis

¿Por qué estos hábitos funcionan?

Son pautas que derivan de **principios sencillos, intemporales** y que se basan en la observación de casos prácticos. Por eso dan resultado en cualquier ámbito o grupo de edad.

Proporcionan estrategias que permiten mantenerse fiel a unas **bases sólidas** y, al mismo tiempo, evolucionar según las necesidades del entorno.

La experiencia demuestra que **cuanto más radicales son los cambios** que necesita una organización y **más difíciles los retos** que afrontamos, más urgente es **transformar nuestra forma de ver el mundo**.

Los 7 hábitos en 7 palabras

1. **Actúa.**
2. **Planifica.**
3. **Prioriza.**
4. **Suma.**
5. **Escucha.**
6. **Optimiza.**
7. **Renuévate.**

El crecimiento no permite atajos

Nadie consigue mejorar su calidad de vida ni alcanzar el éxito mediante fórmulas instantáneas. La efectividad solo se consigue a través de un proceso intenso de trabajo y desarrollo.

Las técnicas basadas en cambios superficiales solo dan resultados a corto plazo, del mismo modo que fingir interés al escuchar a los demás no sustituye a escuchar de verdad.

Un viaje de mil kilómetros empieza con el primer paso, y solo puede darse un paso cada vez. Cuando alguien busca atajos, en realidad está usando el mapa equivocado.

Saber escuchar para poder inspirar

Si quieres ser un líder eficaz, **encuentra tu verdadera voz e inspira a los demás** para que encuentren la suya.

El verdadero liderazgo consiste en saber **fomentar el potencial que hay en cada uno de nosotros.**

Recuerda que solo conseguirás tus objetivos si te esfuerzas en **entender a los demás** antes de pretender que los demás te comprendan a ti.

Los grandes enemigos de la eficiencia

- **Miedo.**
- **Inseguridad.**
- **Impaciencia.**
- **Victimismo.**
- **Desesperanza.**
- **Falta de equilibrio.**
- **Egoísmo.**
- **Ansia de ser comprendido.**
- **Conflictividad.**
- **Estancamiento.**

Siempre estamos a tiempo de reescribir el guion de nuestra vida

Es necesario mejorar nuestra propia actitud antes de pretender optimizar nuestras relaciones con los demás. Para ello, no basta con plantear un compromiso de cara al exterior. Tenemos que hacernos promesas a nosotros mismos y saber mantenerlas.

Nadie obtiene una cosecha sin antes haber sembrado. Por ese motivo, los hábitos 1, 2 y 3 permiten el desarrollo del autodomínio. Conducen, desde dentro hacia fuera, de la dependencia a la independencia.

Esta es la condición necesaria para optimizar el trabajo de equipo, la cooperación y la comunicación. En definitiva, la interdependencia efectiva que potencian los hábitos 4, 5 y 6.

Finalmente, el hábito número 7 nos ayuda a integrar los anteriores en perfecto equilibrio y constante innovación.

Algunas frases de Stephen R. Covey, autor de Los siete hábitos de la gente altamente efectiva

- La clave no es priorizar lo que está en tu programa, sino programar tus prioridades.
- Una buena definición de libertad es tener el derecho y la capacidad de decidir cuándo alguien o algo puede afectarnos.
- Lo más importante es conseguir que lo más importante siga siendo lo más importante.
- Si tu escalera no está apoyada en la pared adecuada, cada paso te lleva más rápido hacia el lugar equivocado.
- No se puede huir con palabras de un problema que has creado con tu actitud.
- La persona de éxito tiene el hábito de hacer las cosas que a quienes fracasan no les gusta hacer.
- Las personas efectivas no se orientan hacia los problemas, sino hacia las oportunidades.

