

MANUAL DE HABILIDADES DE INTERACCIÓN

El trabajo en equipo es el resultado de la interacción entre los miembros del equipo, buscando aprovechar sus cualidades, con la finalidad de lograr objetivos comunes, con la máxima productividad.

Para lograr esto, es necesario que cada individuo ejerza el liderazgo en cada una de sus áreas de trabajo.

Iniciaremos definiendo qué es un líder:

Líder: toda aquella persona que influye en otros.

Se dice que el líder convierte a gente ordinaria en extraordinaria.

El liderazgo más que sea un privilegio es una gran responsabilidad.

Han existido diferentes líderes a lo largo de la historia. A continuación mencione a algunos de ellos:

Para que una empresa se desarrolle adecuadamente, con altos índices de productividad, requiere que su recurso más importante, sus trabajadores, esté consciente de que de sus acciones depende el logro de los objetivos. Que el uso adecuado de los demás recursos, dentro de estos el tiempo, debe ser racional.

El trabajo en equipo es una forma de interacción elevada, pero la dificultad es que la mayoría de los mexicanos no sabemos trabajar de esta manera.

El taller de liderazgo basado en principios busca alcanzar el conocimiento del "qué" y el "cómo" para alcanzarlo. Es por esto que se deben desarrollar hábitos, tanto a nuestro interior como con otras personas

Para lograr esto, nos basaremos en la filosofía de Stephen R. Covey, analizando cada uno de los siete hábitos que propone este destacado autor.

Los "Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva" son los siguientes:

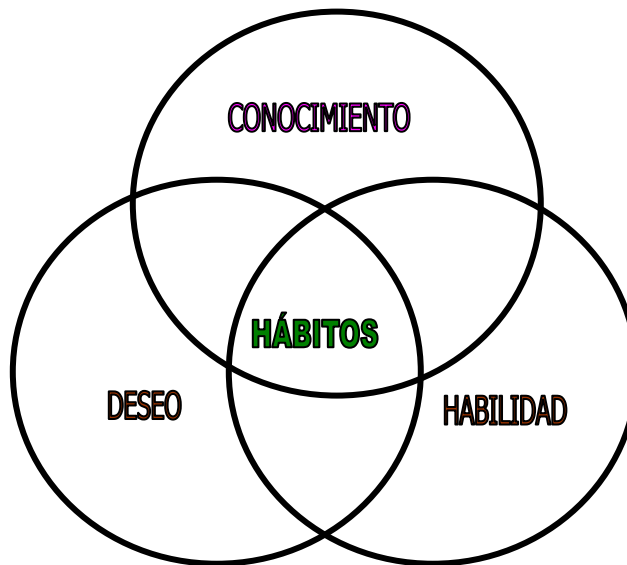
- Hábito 1: SER PROACTIVO.
- Hábito 2: COMENZAR CON UN FIN EN LA MENTE.
- Hábito 3: PONER PRIMERO LO PRIMERO.
- Hábito 4: PENSAR GANAR-GANAR.
- Hábito 5: PRIMERO ENTENDER, LUEGO SER ENTENDIDA.
- Hábito 6: SINERGIZAR.
- Hábito 7: AFILAR LA SIERRA.

A continuación se presenta una serie de conceptos y después se presentan cada uno de los siete hábitos.

DESARROLLANDO HÁBITOS

Un Hábito se define como la interacción del conocimiento, la habilidad y el deseo.

1. **Conocimiento:** es entender qué hacer y por qué hacerlo.
2. **Habilidad:** es saber cómo hacerlo.
3. **Deseo:** es la motivación o querer hacerlo.



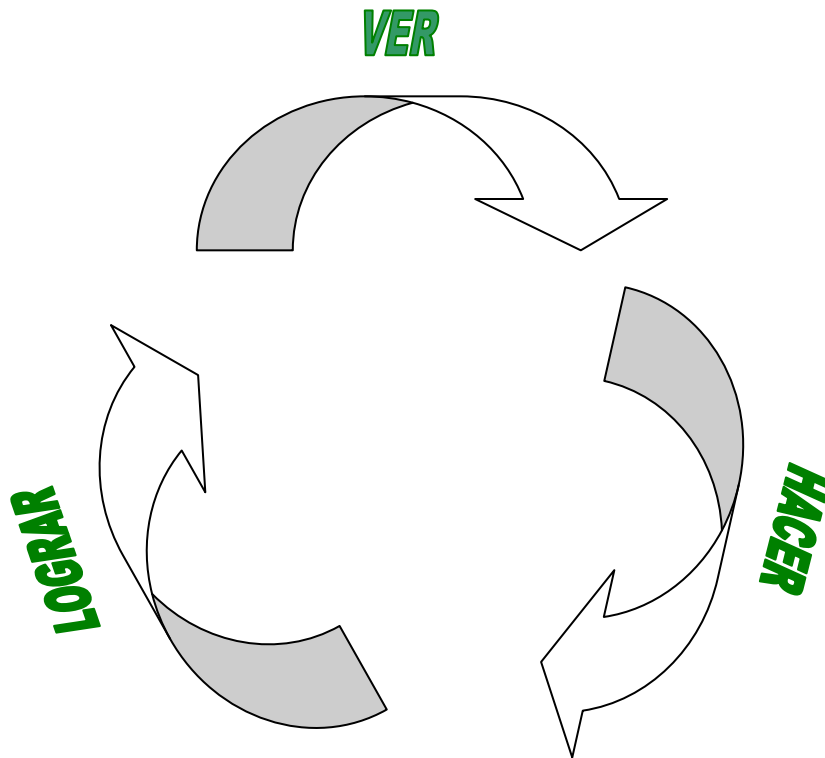
CARÁCTER Y PERSONALIDAD.

La Personalidad es lo que la gente ve primero.
El Carácter es lo que forma el Ser del Individuo.



MODELO DEL CAMBIO BÁSICO:

Los resultados que logramos son afectados por varios elementos clave especificados en el modelo que se presenta a continuación.



PRINCIPIOS Y VALORES.

Principios: Leyes naturales o verdades fundamentales.

- Universales, eternos.
- Producen resultados predecibles.
- Externos a nosotros mismos.
- Operan con o sin nuestro entendimiento o aceptación.
- Auto-evidentes y nos capacitan cuando son comprendidos.

Valores: El valor o la prioridad que ponemos en la gente, las cosas, las ideas o los principios

- Creencias e ideales auto-elegidos.
- Internos, subjetivos, basados en cómo vemos el mundo.
- Influenciados por educación, sociedad y reflexión personal.

EJEMPLOS DE LOS PRINCIPIOS: _____

Nosotros no tenemos el control, los principios controlan. Nosotros controlamos nuestras acciones, pero las consecuencias que emanan de esas acciones están controladas por principios.

PARADIGMAS:

Paradigma: La forma en que un individuo percibe, entiende e interpreta el mundo que lo rodea. Un mapa mental.

Los individuos son producto del aprendizaje y la experiencia, y nunca dos individuos comparten la misma base de conocimientos o la misma serie de experiencias. En consecuencia, dos personas no comparten paradigmas idénticos

EL ESPEJO SOCIAL:

El espejo social es una metáfora que representa la forma en que nos vemos a nosotros mismos porque somos un reflejo de las percepciones, opiniones y paradigmas que otros tienen sobre nosotros y lo expresan a través de sus palabras y conductas. Desde el espejo social, formamos imágenes y juicios de nosotros mismos (ej. "No soy una persona creativa" o "Soy bueno con los números"). Ya que el espejo social es una reflexión de nuestros recuerdos de cómo los otros nos ven, con frecuencia es inexacto y limitador.

BALANCE P/CP: EL PRINCIPIO DE LA EFECTIVIDAD.

La efectividad es el equilibrio de dos cosas:

Producción: los resultados deseados producidos.

Capacidad de producción: mantener, preservar y mejorar los recursos que producen los resultados deseados.

LA CUENTA DEL BANCO EMOCIONAL.

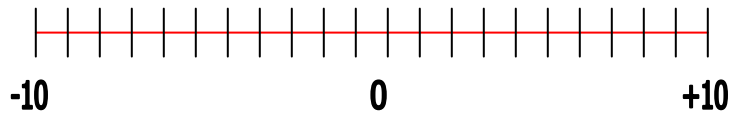
La Cuenta del Banco Emocional es una metáfora que representa la cantidad de confianza que existe en la relación. Sugiere que cada interacción con otro ser humano puede clasificarse como un depósito o un retiro. Los depósitos construyen y reparan la confianza. Los retiros debilitan la confianza en las relaciones.

CONFIANZA



LLENANDO LA CUENTA DEL BANCO EMOCIONAL:

1. Identifique una relación importante. En la escala del -10 a +10, marque dónde cree usted que se encuentra el balance de la Cuenta de Banco Emocional con esta persona.



CITAS

*“Siembra un pensamiento y cosecharás una acción;
Siembra una acción y cosecharás un hábito;
Siembra un hábito y cosecharás un carácter;
Siembra un carácter y cosecharás un destino”.*

-SAMUEL SMILES-

“Primero nosotros hacemos nuestros hábitos, luego los hábitos nos hacen a nosotros”.

ANONYMUS-

“Nos es imposible romper una ley, sólo podemos rompernos nosotros contra esa ley”.

-CECIL B. DE MILLE-

“Da un pescado a un hombre y lo alimentarás un día, enséñale a pescar y lo alimentarás toda la vida”.

-LAO-TZU-

“Si quieres retener a aquellos que están presentes, se fiel con aquellos que están ausentes”.

-STEPHEN R. COVEY-

A continuación se presentan los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva.

HÁBITO 1: SER PROACTIVO.

Toda persona debe mantener una forma de trabajo "*Proactiva*" y no "*Reactiva*".

La diferencia entre una y otra es que el Reactivo responde sin pensar las cosas, y permite que las influencias externas (estados de ánimo, sentimientos o circunstancias) controlen sus respuestas.

El proactivo usa un margen de libertad para tomar decisiones que mejor se apliquen a sus valores y a su actividad laboral y en el plano personal.

Si es Reactivo esperará a realizar cambios, por ejemplo, esperará a desarrollar su trabajo hasta que se lo pidan, el niño hará sus deberes cuando sus padres se lo exijan, etc., sino ocurre esto, permanecerá estático hasta que esto ocurra. El Proactivo es aquella persona que se adelanta a las circunstancias, es generador de cambios y busca siempre el desarrollo su entorno, y no espera a que alguien de fuera lo motive, él mismo busca el cambio constante.

La persona Proactiva ejercita los cuatro dones humanos, que son los siguientes:

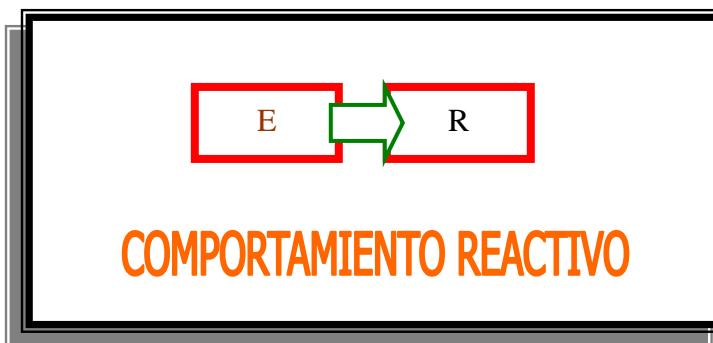
1. Auto-conocimiento: examinar pensamientos, estados de ánimo y conductas.

2. Imaginación: visualizar más allá de la experiencia y la realidad presente.

3. Conciencia: Entender lo bueno y lo malo, tener como guía la integridad personal.

4. Voluntad Independiente: actuar independientemente de la influencia externa.

El esquema que aparece a continuación, representa el cómo responde una **persona Reactiva** y una **persona Proactiva**



Respuestas Reactivas:

- Si tan sólo mis compañeros de trabajo fueran...
- Si tan sólo las personas me entendieran.
- Si tan sólo mis subordinados conocieran.

Respuestas Proactivas:

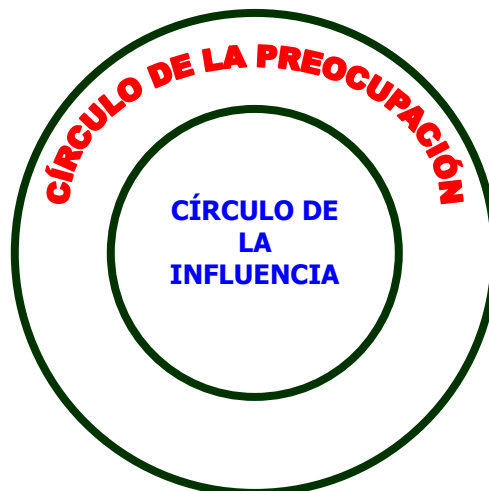
- Mis compañeros de trabajo son así y puedo hacer...
- Mis compañeros de trabajo tienen estas limitaciones, sin embargo yo puedo hacer...

Aquí se puede ver la gran diferencia entre las respuestas entre una persona con un paradigma proactivo y un paradigma reactivo.

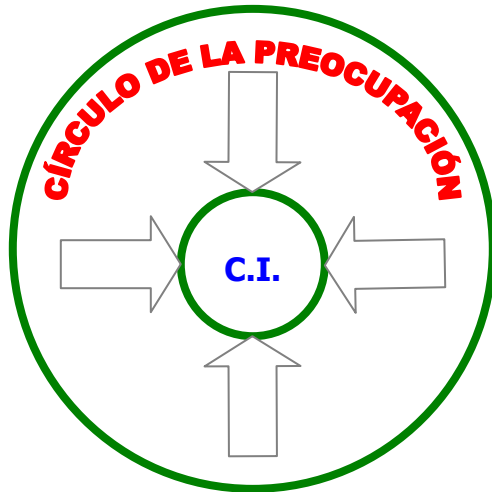
CONCENTRARSE EN EL CÍRCULO DE LA INFLUENCIA

CÍRCULO DE LA INFLUENCIA: incluye aquellas cosas que él o ella puede afectar directamente.

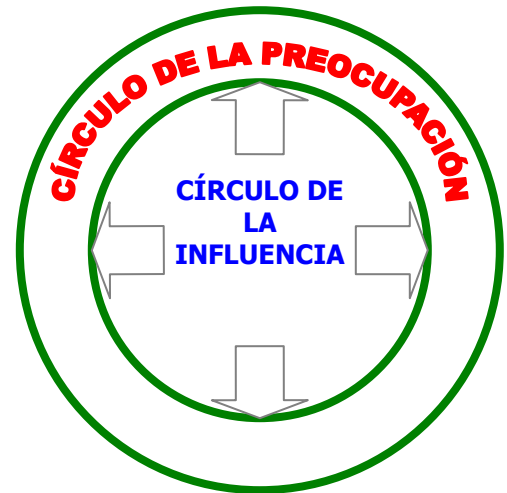
CÍRCULO DE LA PREOCUPACIÓN: comprende todas las cosas acerca de las que él o ella se preocupan



ENFOQUE REACTIVO



ENFOQUE PROACTIVO



EJEMPLO:

Víctor Frankl, un prisionero judío cautivo en un campo de concentración durante la Segunda Guerra Mundial, descubrió que la elección proactiva de actitud es "la última de las libertades humanas".

"Los que vivimos en campos de concentración podemos recordar a los hombres que caminaban por las cabañas dando aliento a los demás, regalando su último pedazo de pan. Pueden haber sido pocos en número, pero ofrecen prueba suficiente de que se puede quitar todo a un hombre, excepto una cosa: la última de las libertades humanas, el poder elegir su propia actitud dada cualquier tipo de circunstancia, el poder elegir su propio camino"

CONVERTIRSE EN UNA FIGURA DE TRANSICIÓN

Figura de Transición: una persona que detiene la transmisión de conductas negativas a los demás.

¿Usted ha sido alguna vez figura de transición con alguna persona?

SI() NO()

Cuándo: _____

CITAS

“Nada puede hacerte inferior sin tu consentimiento”

-ELEANOR ROOSEVELT-

“No pueden quitarnos nuestro auto-respeto si no se los damos”

-MAHATMA GANDI-

“Si vivimos de recuerdos, estamos atados al pasado y a lo que es finito. Cuando vivimos de nuestra imaginación, estamos atados a lo infinito”

-STEPHEN R. COVEY-

HÁBITO 2: COMENZAR CON UN FIN EN LA MENTE.

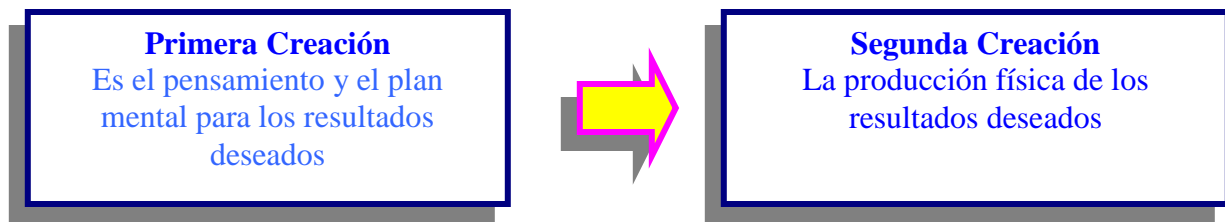
LA RECREACIÓN MENTAL PRECEDE A LA CREACIÓN FÍSICA

Nuestra visión da forma a nuestro futuro. Muchas personas logran la sensación de quienes son por medio de las opiniones, las percepciones y los paradigmas de la gente que lo rodea. Permiten que las circunstancias, las condiciones y el espejo social modelen y formen quiénes son y lo que logran.

Sin embargo, la gente más efectiva da forma a su propio futuro. En vez de dejar que otras personas o circunstancias determinen su destino, mentalmente planean y luego físicamente crean sus resultados positivos. Lo que tienen en sus mentes es lo que da forma a su futuro.

LA PRIMERA CREACIÓN.

Toda creación física comienza con una creación mental, como un pensamiento, un plan, una percepción o un motivo.



COMENZAR CON UN FIN EN LA MENTE SE APLICA A TODAS LAS AREAS DE LA VIDA

Por favor lea los siguientes ejemplos:

- Si usted sabe lo que quiere lograr en una junta, puede definir el propósito de esta, permitiendo que los asistentes se concentren y cumplan con las metas y los objetivos contemplados.
- Si quiere proximidad y unidad dentro de la familia, puede crear un enunciado familiar y elegir la conducta o interacción, con los miembros de la familia, que esté alineada con la misión.
- Si su familia va a salir de vacaciones, discuta el propósito y manténgalo en mente mientras está de vacaciones.
- Al preparar un discurso, puede escribir que quiere que haga la audiencia como resultado de haberle escuchado, y mantenga esto en perspectiva mientras escribe el discurso.

Identifique algunas de las áreas de su vida en las cuales podrá beneficiarse de este hábito: **Comenzar con un fin en la mente:**

Enunciado de Misión: Un documento poderoso que expresa su sentido personal de propósito y significado en la vida. Actúa como una constitución que rige, por medio de la cual usted evalúa decisiones y elige conductas.

Evaluar nuestros guiones:

El proceso de escribir un enunciado de misión nos permite reevaluar nuestros antiguos guiones (creados por el espejo social) y crear nuevos guiones basados en nuestros valores. Crear un enunciado de misión personal implica tanto descubrimiento como creación. Prevemos y exploramos nuestro futuro usando los cuatro dones: auto-conocimiento, imaginación, conciencia y voluntad independiente.

Se presentan una serie de enunciados a continuación. Usted puede tomar algunos puntos de estos para desarrollar su misión personal.

Mi CREDO

Veo cada día como un pizarrón limpio. Una oportunidad fresca para escribir un nuevo guión y aprovechar nuevas oportunidades. Valoro las experiencias de la vida y busco aprender y creer con cada una. En mis esfuerzos diarios, no evado ni el riesgo ni la responsabilidad; ni temo al fracaso, sólo a perder oportunidades.

Soy un cónyuge y padre responsable; doy prioridad a estos papeles. Valoro las diferencias y las contemplo como fuerzas. Busco construir relaciones complementarias ganar-ganar con familiares, amigos y asociados de negocios. Para mantener saludables estas relaciones y para conservar un alto nivel de confianza, hago depósitos diarios en la cuenta de banco emocional de otros.

En mi profesión, soy responsable de los resultados. Actúo con valor, consideración y discreción. Prefiero dejar que mi trabajo hable de mí y creo en lograr visibilidad a través de la productividad. Al planear mis semanas y días, me concentro en roles claves y metas para mantener el equilibrio y la perspectiva. Sabiendo que la forma en que actúo afecta como me siento conmigo mismo, busco hacer lo mejor y cada día registro como me siento en mi diario personal.

Valoro mi libertad personal de elección y mis derechos para ejercer esa libertad. Soy mas un producto de mis decisiones que de las condiciones. No permito que las circunstancias presentes o las condiciones pasadas

determinen mis respuestas a los retos que enfrento. Elijo concentrarme en lo positivo, trabajar dentro de mi círculo de influencia (actuar directamente en las cosas sobre las que puedo hacer algo) y así reducir mi círculo de preocupación.

“Mi misión como docente es crear un lugar de educación con orden, y proporcionar oportunidades para que cada alumno sea responsablemente independiente y efectivamente interdependiente, con el fin de lograr resultados valiosos”.

MI MISIÓN

Vivir una vida siempre consciente de quién soy, y que lo que los demás ven es igual a lo que yo creo.

Vivir mi vida sin indulgencias excesivas, consciente de que mi mente y mi cuerpo son mis verdaderos activos.

Amar a mi familia con mucha tolerancia, consciente de que ellos son mis únicos tesoros.

Tratar a los demás con honestidad e integridad, tolerancia y compasión, igualdad y consideración.

Dedicar los años que me quedan a ayudar a otros a encontrar un propósito en sus vidas, asegurando que mi influencia sea coherente con mis valores y principios.

Enseñar a otros lo que yo creo que es correcto tanto en el ámbito personal como en el profesional, pero no presuponer nunca que mi camino es el único camino.

Vivir mi vida a propósito y con propósito, y usar todo mi potencial.

Ahora escriba usted su enunciado de misión:

Ser: el legado de su vida

En su vida personal o de trabajo, puede representar varios roles. Por ejemplo, puede tener un rol de administrador, uno como amigo, otro como hermano, otro como novio. En su vida personal usted puede representar varios roles a la vez.

Haga el siguiente ejercicio:

1. Imagine que hoy se está celebrando su fiesta del cumpleaños número 80, y que asistieron todos sus seres queridos.
2. Si pasaran tres de estos seres queridos a decir unas palabras a usted, que le gustaría que ellos comentaran. Llene los espacios que aparecen a continuación.

Rol: _____

Persona clave: _____

Legado: _____

Rol: _____

Persona clave: _____

Legado: _____

Rol: _____

Persona clave: _____

Legado: _____



CITAS

“Un hombre no puede hacer bien en una área de su vida, mientras está haciendo mal en otra área. La vida es un todo indivisible”.

-MAHATMA GANDI-

“Las Cuatro Prescripciones:

- 1. Escuche con atención*
- 2. Trate de conectarse con su pasado.*
- 3. Vuelva a examinar sus propósitos.*
- 4. Escriba sus problemas en la arena”.*

-ARTUR GORDON-

“Lo que hay detrás de nosotros es nada comparado con lo que hay dentro y delante de nosotros”.

-ANÓNIMO-

HÁBITO 3: PONER PRIMERO LO PRIMERO.

Para desarrollar adecuadamente cualquier labor y lograr los fines óptimos, se deben cumplir las actividades que son importantes como las actividades urgentes.

Una actividad es **importante** cuando contribuye a lograr la misión, valores y metas de alta prioridad.

Una actividad es **urgente** cuando requiere de atención inmediata.

De lo anterior se puede construir la matriz llamada "matriz de administración del tiempo"

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	I <ul style="list-style-type: none">• Crisis• Proyectos y juntas contra reloj	II <ul style="list-style-type: none">• Planeación• Prevención• Preparación• Facultar
NO IMPORTANTE	III <ul style="list-style-type: none">• Algunas interrupciones• Algunas actividades sin importancia	IV <ul style="list-style-type: none">• Trivialidades• Trabajo minucioso.• Desperdiciadores de tiempo.• Actividades Escape

El cuadrante más común que manejan las personas es el cuadrante I, ya que no planea con antelación sus actividades, sino que lo hace "sobre la marcha", sin embargo el mejor cuadrante es el II, el cual si las actividades son retomadas cuando aun no son urgentes, que tienen todavía un tiempo para realizarlas, se pueden planear adecuadamente, tomando en cuenta los recursos con los que cuenta, como los faltantes, y de esta manera se programen paso a paso cada una de ellas.

Los peores cuadrantes son el III y IV, ya que están conformados por actividades no importantes, siendo éstas las que más ocupamos diariamente.

CITAS

“Las cosas que más importan no deben estar nunca a merced de las cosas que importan menos”.

-GOETHE-

“Lo que es más importante para otra persona debe ser tan importante para usted como la otra persona es para usted”.

-STEPHEN R. COVEY-

“Usted no inventa su misión, la detecta”.

VÍCTOR FRANKL-

“En todos los campos del quehacer humano, 80 por ciento de los resultados fluye del 20 por ciento de las actividades”.

-PARETO-

HÁBITO 4: PENSAR GANAR-GANAR.

Son seis paradigmas dentro de la interacción humana.

a) **Ganar-Ganar:** es la persona que elige ganar y se asegura de que los otros también ganen.

- Busca el beneficio mutuo.
- Es cooperativa no competitiva.
- Escuchar más, dedica más tiempo a la comunicación y se comunica con más valor.

b) **Ganar-Perder:** Se preocupa por sí misma siempre. Quiere ganar y quiere que los demás pierdan.

- Es muy común para la mayoría de la gente.
- Es un enfoque autoritario.
- Usa posición, poder, credenciales, posesiones o personalidad para obtener "ganar".

c) **Perder-Ganar:** Deja que otros ganen y muestra alta consideración por los demás, pero le falta valor para expresar o actuar sobre sus sentimientos o creencias. Se intimidan fácilmente y buscan fuerza y aceptación y la popularidad.

- No tienen estándares, ni demandas, ni expectativas de los demás.
- Es rápida para complacer o reconciliar.
- Oculta muchos sentimientos.

d) **Perder-Perder:** No tiene valor ni consideración. Envidian y critican a los demás. Subestiman a los demás y a sí mismos.

- Es la viva imagen de una persona sumamente dependiente.
- Es lo mismo que "no ganar" porque nadie se beneficia.
- Es un resultado a largo plazo de ganar-perder, perder-ganar o ganar.

e) **Ganar:** Piensa sólo en lograr lo que quiere. Aunque no necesariamente quiere que los demás pierdan, están centrados personalmente en ganar.

- Es centrada en sí misma.
- Piensa "yo primero"
- En realidad no le importa si la otra persona pierde o gana.
- Tiene mentalidad de escasez.

f) **Ganar-Ganar o no hay trato:** Es la forma más alta de ganar-ganar. La gente que adopta esta paradigma busca primero ganar-ganar. Si no puede encontrar una solución aceptable, acuerdan estar de acuerdo en que haya desacuerdo.

- Permite que cada parte pueda decir no.
- Es lo más realista al principio de una relación o un trato de negocios.
- Es la forma más elevada de ganar.

El mejor paradigma es "ganar-ganar o no hay trato", debido a que ambas partes se benefician, o de lo contrario no se hace nada. Para lograr este paradigma se requiere: integridad, madurez y mentalidad de abundancia.

➤ **Integridad:** la gente de integridad es fiel a sus sentimientos, valores y compromisos.

➤ **Madurez:** la gente madura expresa sus ideas y sentimientos con valor y con consideración por las ideas y sentimientos de los demás.

➤ **Mentalidad de Abundancia:** la gente con mentalidad de abundancia cree que hay mucho para todos.

Las Personas deben buscar el paradigma de ganar-ganar o no hay trato, con los compañeros que pertenezcan a su propia empresa, familia, comunidad, etc.

Este paradigma es el más pleno, en el que ambas personas ganan.

Finalmente, mencione cuál es el mejor paradigma:

CITAS

“La seguridad viene de adentro, no de afuera”.

-STEPHEN R. COVEY-

“La comparación conduce a guiones ganar-perder”.

-STEPHEN R. COVEY-

HÁBITO 5: BUSCAR PRIMERO ENTENDER, LUEGO SER ENTENDIDO.

Normalmente las personas escuchan para responder y no para entender.

Cuando otros hablan, escuchamos en uno de los cinco niveles:

1. Ignorar: No hacer esfuerzo por escuchar.
2. Pretender escuchar: Hacer creer o dar la apariencia de que se está escuchando.
3. Escuchar selectivo: Escuchar sólo las partes de la conversación que le interesan.
4. Escuchar atento: Poner atención y concentrarse en lo que la otra persona dice y compararlo con sus propias experiencias.
5. Escuchar empático: Escuchar y responder con el corazón y con la mente para entender las palabras, la intención y los sentimientos de la persona.

No siempre se logra escuchar empático, pero es la mejor manera de comunicarse; si una persona escucha empático a sus compañeros de su mismo trabajo, o de su propia familia, se logrará un mejor entendimiento y un mejor logro de los objetivos organizacionales o familiares según sea el caso.

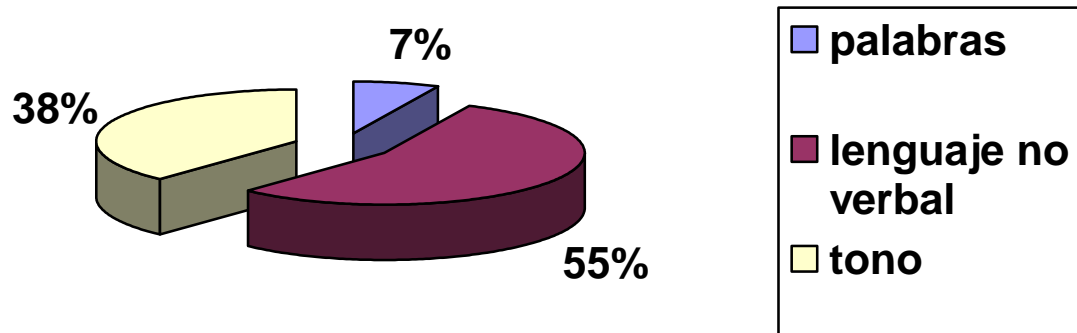
Asimismo, debe aprender a escuchar a otras personas, comprender y entender sus inquietudes, estar con una mentalidad abierta a escuchar las opiniones, reflexiones o a las aportaciones de nuevos conocimientos.

LA ACTITUD Y LA HABILIDAD DE LA EMPATÍA.

Convertirse en un receptor más efectivo y empático requiere desarrollar tanto el deseo como la habilidad. Para hacerlo, necesitamos más profundamente los principios clave de la comunicación. El escuchar efectivo requiere un conocimiento de cómo el significado se transmite del emisor al receptor.

COMO NOS COMUNICAMOS.

Los expertos en comunicación estiman que sólo el 7 por ciento de nuestra comunicación está representado por las palabras que decimos, otro 38 por ciento por nuestros sonidos y la manera en que decimos las palabras (tono), y el 55 por ciento por nuestro lenguaje no verbal y corporal.



Aquel que escucha hace la mayor parte del trabajo, no el que habla.

CITAS

“El equivalente psicológico de aire es sentirse entendido”.

-STEPHEN R. COVEY-

“La clave es escuchar con los ojos y el corazón”.

-STEPHEN R. COVEY-

HÁBITO 6: SINERGIZAR.

Una frase ahora muy popular de Aristóteles es “el todo es más que la suma de sus partes”.

Sinergia: es cuando dos o más personas producen más juntas que la suma de lo que podrían producir por separado.

Si cada una de las personas de un área busca la sinergia con sus miembros, el resultado de los trabajos de ésta serán más completos y profesionales, debido a que se aprovechan las cualidades y fortalezas de cada agremiado para obtener resultados óptimos en trabajos de conjunto. Esto es aún más importante cuando todas las áreas logran sinergizar, ya que el resultado es todavía mejor.

VALORAR LAS DIFERENCIAS

La esencia de la sinergia es valorar las diferencias. Valorar las diferencias no implica que la persona apruebe o esté de acuerdo con las diferencias; no obstante significa que la persona respeta las diferencias y las ve como oportunidades de aprendizaje. Las opiniones diferentes de otras personas, así como sus puntos de vista, perspectivas, talentos y dones son valiosos cuando se buscan soluciones. Estas diferencias le permiten descubrir y producir cosas juntos que sería mucho menos probable descubrir y producir individualmente.

REGLAS PARA SINERGIZAR.

Preparación mental.

Prepárese para encontrar una solución que sea mejor que la que cada persona tiene actualmente.

- Desarrolle una mentalidad ganar-ganar. Crea que todas las personas involucradas ganarán más visión, entusiasmo, aprendizaje y crecimiento trabajando juntos.
- Mantenga las mentes, los corazones y las expresiones abiertas a nuevas posibilidades.
- Cuando busque soluciones, reconozca como útiles las diferentes opiniones, puntos de vista y perspectivas de los demás. Valorar las diferencias permite a la gente descubrir cosas juntas que sería mucho menos probable descubrir individualmente.

CREAR UNA TERCERA ALTERNATIVA.

Desarrollar “una mente abierta” permite a dos personas con diferencias estar del mismo lado y, juntos, observar un problema, comprender las necesidades y trabajar para crear una Tercera Alternativa. Una Tercera Alternativa es una solución cooperativa lograda con el espíritu ganar-ganar en donde todos los involucrados se sienten bien. Al buscar la Tercera Alternativa, recuerde:

1. Comunicarse hasta que ambos encuentren una solución que satisfaga.
2. Escuchar con la intención de entender, no de contestar.
3. Expresar cómo se siente y cómo ve la solución.

Ejemplo.

El sábado a las 7 de la mañana lo despierta el teléfono. Es su vecino, quien no muy amablemente, le dice que su perro ladrando lo despertó varias veces durante la noche. El le sugiere matar al perro. Usted se sorprende por su comentario y se pone a la defensiva. Pero entonces recuerda ganar-ganar. Racionalmente, sugiere que probablemente haya una alternativa que pudiera satisfacer tanto a su vecino como a usted, y le pide sugerencias. Juntos resuelven sus diferencias con una Tercera Alternativa.

Sus Necesidades

Necesidades del vecino

Tercera Alternativa

CITAS

“La fuerza radica en las diferencias, no en las similitudes”.

-STEPHEN R. COVEY-

“La clave para la objetividad es aceptar la subjetividad”.

-STEPHEN R. COVEY-

“No veo el mundo como es, lo veo como soy yo”.

-STEPHEN R. COVEY-

HÁBITO 7: AFILAR LA SIERRA.

Ninguno de los seis hábitos anteriores se puede lograr de manera óptima si es que no se desarrolla el hábito 7, afilar la sierra.

Para afilar la sierra se tienen que trabajar cuatro áreas:

- ❖ **Física:** creamos bienestar físico a través de la nutrición adecuada, el ejercicio, el descanso y el manejo de tensiones.
- ❖ **Mental:** aumentamos la capacidad mental a través de la lectura y el pensamiento.
- ❖ **Espiritual:** nos desarrollamos espiritualmente a través de la lectura de literatura que inspira, por medio de la meditación, la oración y el dedicar tiempo a la naturaleza.
- ❖ **Social/Emocional:** maduramos social y emocionalmente haciendo depósitos consistentes y diarios en la cuenta del banco emocional de nuestras relaciones clave.

Que esperamos hacer desde ahora para desarrollar estas cuatro áreas.

Física:

Mental:

Espiritual:

Social/Emocional:

Si la persona logra estar bien en estas dimensiones, estará preparado y apto para desarrollar los otros seis primeros hábitos.

Para concluir, el practicar estos siete hábitos tanto en nuestra vida personal como en el trabajo tendrá resultados excelentes.

CITAS

“Es más noble darse uno mismo completamente a un individuo, que trabajar diligentemente para la salvación de las masas”.