

Os Sete Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes

Stephen Covey baseou seus fundamentos para o sucesso na Ética do Caráter – atributos como integridade, humildade, fidelidade, temperança, coragem, justiça, paciência, diligência, simplicidade, modéstia e na Regra de Ouro: fazer aos outros o que desejamos que nos façam. A Ética da Personalidade – crescimento da personalidade, treinamento em práticas de comunicação e educação na área de influências estratégicas e pensamento positivo – é secundário para a Ética do Caráter. O que somos transmite muito mais eloqüentemente do que o que dizemos ou fazemos.

Um paradigma é a maneira como percebemos, compreendemos e interpretamos o mundo à nossa volta. É uma maneira diferente de olhar as pessoas e as coisas. Para sermos eficazes necessitamos fazer uma mudança de paradigmas. A maioria das descobertas científicas é resultado de quebras de paradigmas, tais como quando Copérnico considerou o Sol como o centro do universo e não a Terra. Quebras de paradigmas são mudanças quantificáveis, mesmo que lentas e deliberadas ou instantâneas.

Um hábito é a interseção entre o conhecimento, a habilidade e o desejo. O conhecimento é o *que fazer* e *porque fazer*, a habilidade é o *como fazer*; e o desejo é a motivação, o *querer fazer*. Para tornar algo um hábito em nossas vidas precisamos reunir estes três elementos. Os sete hábitos são uma abordagem altamente integrada que passa da dependência (você cuida de mim) para a independência (eu cuido de mim mesmo) e para a interdependência (podemos fazer algo melhor juntos). Os três primeiros hábitos tratam da independência – a essência do crescimento do caráter. Os hábitos 4, 5 e 6 tratam da interdependência – trabalho em equipe, cooperação e comunicação. O hábito 7 é o hábito da renovação.

Os sete hábitos estão em harmonia com a lei natural que Covey chama de “Equilíbrio P/CP”, onde o P representa a produção dos resultados desejados e CP indica a capacidade de produção, os bens ou os meios. Por exemplo, se você falha na manutenção de um cortador de grama (CP) ele se desgastará e não será capaz de aparar a grama (P). Você necessita equilíbrio entre o tempo gasto aparando a grama (resultado desejado) e a manutenção do cortador de grama (bens). Os bens podem ser físicos, como o exemplo do cortador de grama; financeiros, tais como o equilíbrio entre o capital (CP) e o interesse (P); humanos, tais como o equilíbrio entre o treinamento (CP) e o horário das reuniões (P). Você necessita de equilíbrio para ser eficaz; de outra forma você não terá o cortador de grama e nem a grama aparada.

Hábito 1: Seja Pró-ativo

Ser pró-ativo implica ser responsável por sua vida – a capacidade de escolher uma resposta à determinada situação. O comportamento pró-ativo é um produto de sua escolha consciente baseada em valores e não resultado de um comportamento reativo, baseado em sentimentos. As pessoas reativas deixam circunstâncias, condições, ou o ambiente mostrarem a ela como responder. Pessoas pró-ativas deixam seus valores selecionados, internalizados e cuidadosamente pensados dizer como responder. Não é o que nos acontece, mas a nossa resposta, que diferencia estes dois comportamentos. Ninguém pode torná-lo miserável a menos que você consinta.

REATIVO	PRÓ-ATIVO
Não há nada que eu possa fazer.	Vamos procurar outras opções.
Isso me deixa louco.	Posso controlar meus sentimentos.
Tenho de fazer isso.	Encontrarei uma resposta apropriada.
Não posso.	Eu escolho.
Eu preciso.	Eu prefiro.
As coisas estão ficando piores.	Que iniciativa podemos utilizar?

A linguagem que utilizamos é um indicador real de nosso comportamento. As comparações estão na tabela acima.

Hábito 2: Comece com o Objetivo em Mente

A aplicação fundamental deste hábito é iniciar cada dia com uma imagem ou paradigma do final da sua vida como um quadro de referência. Cada parte de sua vida pode ser analisada em termos daquilo que realmente é mais importante para você – a visão de sua vida como um todo.

Todas as coisas são criadas duas vezes – há uma criação mental ou inicial, e uma criação física, ou segunda criação. Para construir uma casa, primeiro você faz uma planta e depois constrói a casa real. Você cria um discurso no papel antes de pronunciá-lo. Se você quer ter uma empresa bem-sucedida inicie com um planejamento que irá produzir um determinado objetivo; assim, a liderança é a primeira criação e o gerenciamento é a segunda. Liderar é fazer as coisas certas e gerenciar é fazer as coisas do jeito certo.

Para começar com um objetivo em mente, desenvolva uma filosofia pessoal ou credo. Comece considerando os exemplos abaixo:

Jamais comprometa sua honestidade.

Lembre-se das pessoas envolvidas.

Mantenha uma atitude positiva.

Exercite seus valores diariamente.

Mantenha o senso de humor.

Não tenha medo dos erros.

Facilite o sucesso dos subordinados.

Leia um livro sobre liderança por mês.

Ao centrarmos nossa vida em princípios corretos, criamos uma base sólida para o desenvolvimento dos quatro fatores que sustentam a vida: segurança, orientação, sabedoria e poder. Princípios são verdades fundamentais. Eles são linhas estreitamente interligadas, tecendo a vida com exatidão, consistência, beleza e força.

Hábito 3: Primeiro o mais Importante

O Hábito 1 diz: “Você é o criador. Você está no comando”. O Hábito 2 consiste na primeira criação e está baseado na imaginação – liderança baseada em princípios. O Hábito 3 é a prática do gerenciamento pessoal e requer como pré-requisitos os Hábitos 1 e 2. É o gerenciamento do nosso tempo no dia-a-dia, a cada momento. Uma sugestão de matriz do gerenciamento do tempo está diagramada abaixo:

	<i>Urgente</i>	<i>Não Urgente</i>
I m p o r t a n t e	I Crises Problemas urgentes Projetos com data marcada	II Prevenção, atividades CP Desenvolvimento de relacionamentos Identificação de novas oportunidades Planejamento, recreação
Não I m p o r t a n t e	III Interrupções, questões urgentes Correspondência, telefone, relatórios Reuniões Atividades comunitárias	IV Pequenas tarefas, detalhes Perda de tempo Atividades agradáveis

Urgente significa que requer nossa atenção imediata, e **Importante** tem a ver com resultados que contribuem para nossa missão, nossos objetivos e valores. Pessoas eficazes, pró-ativas, gastam a maior parte do seu tempo no Quadrante II, desse modo, reduzindo o tempo gasto no Quadrante I. Quatro atividades são necessárias para ser eficaz. Primeira atividade: anotar os papéis principais (tais como Gerente de Vendas, Diretor e pai) que desempenha durante a semana; segunda atividade: listar suas metas para cada papel utilizando as atividades do Quadrante II. Estas metas devem estar vinculadas às suas metas pessoais ou filosofia desenvolvida no Hábito 2; terceira atividade: planejar o seu tempo para atingir as metas; quarta atividade: adaptar a agenda semanal às suas atividades diárias.

Hábito 4: Pense em Ganha/Ganha

Ganha-Ganha é um estado de espírito que busca constantemente o benefício mútuo em todas as interações humanas. Todas as partes se sentem bem com a decisão; de fato, o objetivo final é, em geral, a melhor maneira. Se o Ganha/Ganha não é possível, então a alternativa é Nada Feito. Para criar estes benefícios mútuos, exige-se muita coragem e consideração, especialmente se a outra parte está pensando Ganha/Perde.

O princípio Ganha/Ganha abrange cinco dimensões interdependentes da vida: caráter, relacionamentos, acordos, sistemas e processos. O caráter envolve características de integridade; maturidade, que é o equilíbrio entre a coragem de expressar seus sentimentos e a consideração pelos outros; e mentalidade de abundância que diz haver o bastante para todos.

Nos relacionamentos ambos os lados acreditam um no outro e estão profundamente comprometidos com o Ganha/Ganha. Os acordos requerem os cinco elementos: resultados desejados, orientação, recursos, administração e conseqüências. Acordos Ganha/Ganha somente sobrevivem em um sistema que sustentem estes cinco elementos. Você não pode falar em Ganha/Ganha e recompensar com Ganha/Perde. Para se obter soluções Ganha/Ganha é necessário um processo de quatro fases: (1) ver o problema do ponto de vista do outro, (2) identificar as questões-chave e as preocupações envolvidas, (3) determinar os resultados aceitáveis, e (4) identificar as novas opções possíveis para atingir esses resultados.

Hábito 5: Procure Primeiro Compreender, Depois ser Compreendido

Procurar primeiro compreender implica uma mudança no paradigma, visto que geralmente procuramos que primeiro nos compreendam. Escuta empática é a chave para uma efetiva comunicação. É o foco na aprendizagem de como a outra pessoa vê o mundo, como ela o sente. A essência da escuta empática não está em concordar com alguém; mas sim compreender aquela pessoa profundamente, tanto no plano emocional quanto no intelectual. Depois da sobrevivência física, a maior necessidade humana é a sobrevivência psicológica – ser compreendido, se afirmar, receber incentivo, ser amado.

A segunda parte do hábito está em ser compreendido. Covey utiliza-se de três palavras gregas na seguinte seqüência: ethos, pathos, logos. Ethos é a sua credibilidade emocional ou caráter; pathos é a empatia que você tem comunicando-se com outra pessoa; e logos é a lógica ou a parte pensada da comunicação.

Hábito 6: Sinergia

Sinergia significa que o todo é maior do que as partes. Os primeiros cinco hábitos preparam para o Hábito 6. Ele foca o conceito de Ganha/Ganha e as habilidades de comunicação empática para enfrentar os desafios e trazer novas opções que não existiam antes. A sinergia ocorre quando as pessoas abandonam suas comunicações monótonas e a mentalidade Ganha/Perde e se abrem para uma cooperação criativa. Quando há uma compreensão genuína, as pessoas encontram soluções que são melhores do que encontrariam agindo individualmente.

Hábito 7: Afine o Instrumento (Renovação)

O Hábito 7 significa parar para afiar a serra que assim ela cortará mais rápido. O Hábito 7 é o seu CP pessoal – preserva e melhora seu bem mais precioso, que é **você**. Renova as quatro dimensões de sua natureza – física, espiritual, intelectual e emocional. As quatro dimensões de sua natureza devem ser exercidas com regularidade, de forma equilibrada e sensata. Renovar a dimensão física significa comer os alimentos adequados, descansar e relaxar e praticar exercícios regularmente. A dimensão espiritual é o seu comprometimento com o sistema de valores. A renovação vem da oração, meditação e leituras espirituais. A dimensão mental é o desenvolvimento permanente do intelecto através da leitura, seminários e da escrita. Estas três dimensões pertencem ao Quadrante II e não podemos recusar o tempo necessário a elas. A dimensão emocional de nossas vidas está vinculada aos relacionamentos com os outros, e através deles se manifesta. Esta atividade não exige tempo, mas requer treinamento.