



FACULTAD DE INGENIERÍA UNAM  
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

# CURSOS INSTITUCIONALES

# REINGENIERIA HUMANA

Del 23 al 27 de Octubre de 2006

## **APUNTES GENERALES**

CI - 224

Instructor: Lic. Gonzalo Sanabria Nieto  
SERVICIOS DE SALUD PUBLICA DEL DISTRITO FEDERAL  
OCTUBRE DE 2006

---

## Taller de Reingeniería Humana

### OBJETIVO GENERAL:

- Los participantes identificarán, analizarán y practicarán algunas estrategias de mejora personal acelerada, a fin de mejorar su orientación a resultados y su calidad de vida en los ámbitos personal, familiar y laboral.

### CONTENIDO TEMÁTICO

#### **1. Estrategias para mejorar al Autoconocimiento**

- 1.1 Temperamento, cultura, experiencia y personalidad
- 1.2 Cómo se desarrollan e integran nuestras habilidades innatas, adquiridas y se generan las actitudes.
- 1.3 Funcionamiento cerebral e integración de las modalidades de la inteligencia humana

#### **2. Cómo identificar mis factores críticos de éxito personal.**

- 2.1. Algunas causas del fracaso personal y cómo reorientar mis esfuerzos de mejora
- 2.2. Cómo elaborar un plan de vida y carrera
- 2.3. Cómo a elaborar objetivos y metas y jerarquizar mis prioridades
- 2.4. Algunas estrategias de Auto motivación

#### **3. Estrategias para el cambio personal acelerado**

- 3.1. Algunas Herramientas para mejorar mis hábitos y cambiar mis actitudes
- 3.2. Cómo generar comportamiento y relaciones positivas
- 3.3: Mejorando mis habilidades emocionales
- 3.4. Cómo visualizar mi programa de cambio personal

#### **4. Algunas Recomendaciones para mejorar la eficacia personal**

- 4.1. Alineando el Plan de vida y la expectativa de desarrollo profesional
- 4.2. Un patrón de mejoras para la acción comunicativa
- 4.3. Orientando mi desempeño hacia las áreas clave de mejora personal y búsqueda de resultados en la oficina.
- 4.4. Una estrategia para mejorar la calidad de vida

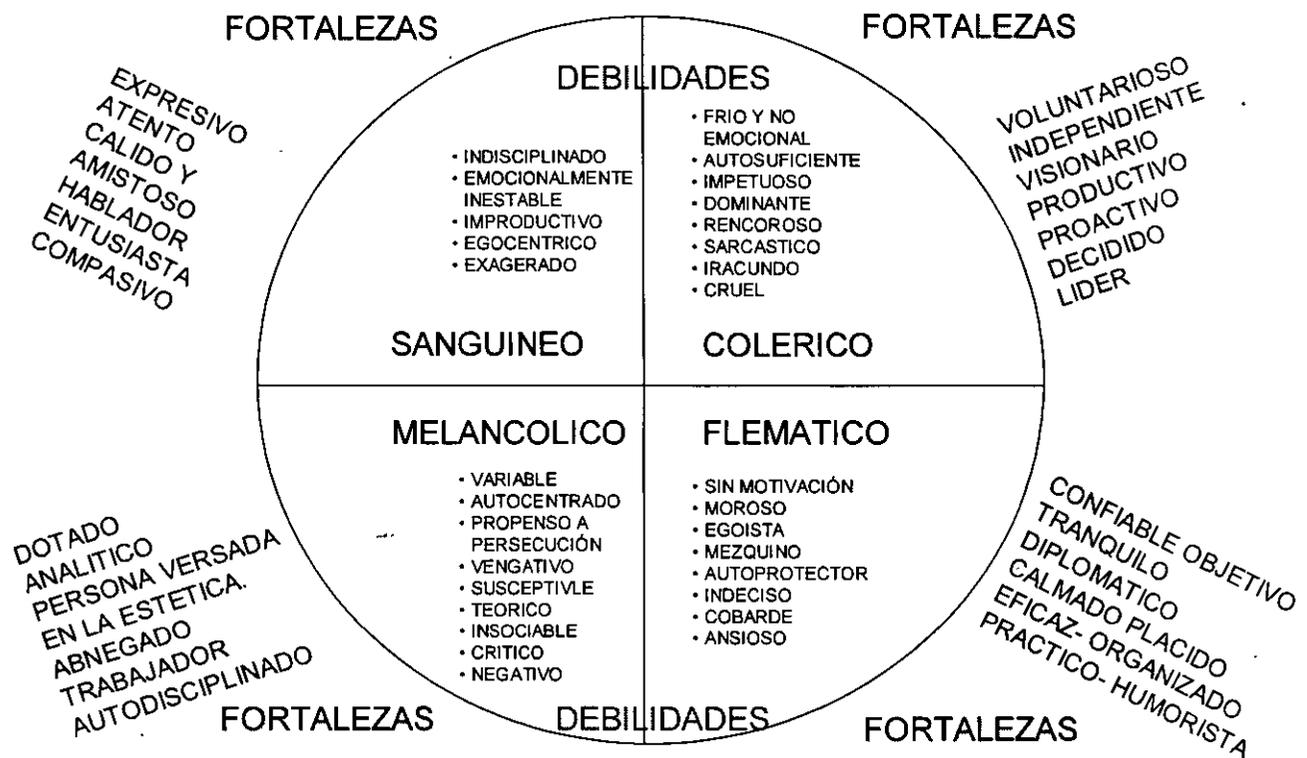
## 1. Estrategias para mejorar al Autoconocimiento

### 1.1 Temperamento, cultura, experiencia y personalidad

El temperamento se podría definir como la disposición a que aparezcan determinados sentimientos y estados de ánimo.

### TEMPERAMENTO

*Base biológica del carácter determinada por factores genéticos que inciden en la conducta.*



---

**DIAGNÓSTICO CARACTEROLÓGICO**  
**según Paul Greiger**

Resolver el siguiente test pensando en las propias tendencias naturales de reacción.

CALIFICAR CON:      **0**    =    **Nunca**  
                                 **1**    =    **A veces**  
                                 **2**    =    **Casi siempre**

**TEST PSICOLÓGICO**

**EMOTIVIDAD**

- 1- ¿Se altera fácilmente por acontecimientos de poca importancia?
- 2- ¿Expresa sus opiniones y defiende sus ideas con entusiasmo?
- 3- ¿Cambia con facilidad de parecer, de conducta o de humor?
- 4- ¿Reacciona con muchos gestos o ademanes?
- 5- Se emociona fácilmente con la lectura o el relato de algo emocionante.

Total=

0 a 5 No Emotivo (NE)

6 a 10 Emotivo (E)

---

**ACTIVIDAD**

1. ¿Está generalmente ocupado en algún trabajo incluso en los tiempos libres?
2. ¿Es perseverante en las tareas que emprende y toma las dificultades como un estímulo?
3. ¿Decide fácilmente aun en momentos difíciles?
4. ¿Recobra pronto las fuerzas después de un trabajo fuerte?
5. ¿Lleva a la práctica lo que decidió hacer sin aplazamientos?

Total=

0 a 5 No Activo (NA)

6 a 10 Activo (A)

---

**RESONANCIA**

1. ¿Es previsor? (Prepara con detalle un plan para el empleo del tiempo) ¿Se disgusta ante acontecimientos imprevistos?
2. ¿Es difícil de consolar después de un disgusto o fracaso?
3. ¿Recuerda frecuentemente las cosas que le han pasado?
4. ¿Es dócil?
5. ¿Es reservado? (No le gusta dar a conocer sus gustos, amistades, etc.)

Total=

0 a 5 Primario (P)

6 a 10 Secundario (S)

---

---

**SANGUINEO**  
**(NE, A, P)****Descripción:**

El sanguíneo es amante de la vida, sabe conciliar el egoísmo y la bondad. Oportunista, versátil. De espíritu práctico, ama el deporte y busca resultados inmediatos. Su NE lo hace poco expresivo, la ironía es su arma, es calmado. Su A y P lo hace activo como el colérico.

**Potencialidades:**

Genio analítico por su NE y su P tiene sentido práctico, inventa, destreza manual, ideas claras y precisas, muy independiente en sus juicios, observaciones y críticas. Destaca por su diplomacia.

**Limitaciones:**

A causa de su NE y P está predispuesto al egoísmo, el cinismo, etc. Por su P es inconstante, falta de sistematización. Tiene grandes necesidades por su curiosidad. Son insensibles, superficiales, dispersión y libertinaje. Glotón sensual de vida espiritual difícil.

**SENTIMENTAL**  
**(E, NA, S)****Descripción:**

Introverso, Por ser E se le puede causar una sensación de fracaso si se le reprocha, hay que sacarlo de su reflexión y cavilación.

**Potencialidades:**

Introverso, sensible, templado, tenaz, conservador, ambicioso y suave al mismo tiempo, auténtico con piedad profunda.

Por ser NA y S no busca impresiones nuevas. Cuando se le presenta, le disgusta y le cuesta trabajo adaptarse a ella. La parte positiva en su E y S le hacen ser idealista pero en forma reservada y moderada.

**Limitaciones:**

Es vulnerable, tímido, pesimista, susceptible, indeciso, poco práctico. Desconfía de sí mismo, se aburre, se pesimismo puede deberse a un desconocimiento de su carácter.

**NERVIOSO**  
**(E, NA, P)****Descripción:**

Es idealista, busca emociones nuevas por su E. Por ser P es inconstante, se desanima fácilmente. Su contradicción reside en el terreno afectivo. Incapaz de atarse a un objetivo único con constancia.

**Potencialidades:**

Por ser E y P es el carácter de la poesía. Se desanima fácilmente, pero se consuela pronto por su P, sumamente sensible a la belleza. Comportamiento social agradable, es generoso, original y de fácil sonrisa, lleno de amigos pero superficiales.

**Limitaciones:**

La mayor limitación caracterológica es su movilidad, tanto sentimental como de humor, por lo que depende de sus impulsos instantáneos. A veces es mentiroso, no por maldad sino por embellecer su vida.

Su inconstancia es notoria, yéndose a lo fácil y cómodo. Rehuye obstáculos.

Conviene desarrollar hábitos de puntualidad, orden, autodominio y responsabilidad en el trabajo por medio de cargos fijos.

**APASIONADO**  
**(E, A, S)****Descripción:**

Su actividad se concentra en un único fin. Son dominadores, ambiciosos, aptos para mandar. Vida hecha de sacrificio, toma muy en serio las cosas vitales. Las personas de este carácter son serviciales, honorables, amantes de la sociedad, con gran capacidad de trabajo, sentido práctico.

**Potencialidades:**

Por ser E es ambicioso, idealista y por su A capaz de realizar estos deseos en cualquier campo. Por ser E y S organiza jerárquicamente su vida afectiva y es generalmente reservado.

Por ser A y S tiene gran capacidad de trabajo con responsabilidad, concentrado constante y organizado, ascético. Su A es más fuerte que la del colérico por su S que lo hace más equilibrado y duradero.

**Limitaciones:**

Por ser S y A a veces son fanáticos e impacientes, hasta agresivos. Tiene el peligro de tomar a los demás como meros objetos. Peca de temeridad arrastrando a los demás consigo. Autoritario, violento, precipitado y hasta tirano.

Su S lo hace rencoroso, hipersensible y desconfiado.

Exceso de orden, indiferencia a los deportes, desinterés por las artes.

**FLEMÁTICO**  
**(NE, A, S)****Descripción:**

Su signo característico es su frialdad y su calma excepcional. Poco expresivo, poco brillante en sociedad.

Su NE lo hace ser activo pero de manera fría, sus intereses son intelectuales, hasta llegar a hablar como personas mayores.

Su A y S los hace ser ordenados, puntuales y limpios.

**Potencialidades:**

Calmado y objetivo autónomo y circunspecto. Su principal cualidad es una calma especial que lo hace tener una templanza perfecta y una sabiduría sexual muy marcada. Son adaptables en cualquier ambiente. Intelectualmente lentos pero profundos y reflexivos, de buena memoria.

**Limitaciones:**

Ningún fervor religioso, poco sentimiento, absoluta necesidad de orden, lentitud, obstinación, automatismo, egoísmo, sin espíritu de colaboración.

Ineptos para la improvisación, no se abren ante las personas.

**AMORFO**  
**(NE, NA, P)****Descripción:**

Es uno de los temperamentos más pobres, su rasgo característico es la pereza inconsciente.

Es un alegre y feliz primario. Se dejan arrastrar por el ambiente. Son indolentes y poco aseados.

**Potencialidades:**

Como son NE no tienen miedo a los peligros por tanto son valientes al máximo. Su P hace que no sean aprensivos ni pesimistas. Son muy sociables.

Son dóciles y nada polémicos, es conciso exacto, objetivo y observador.

**Limitaciones:**

Da rienda suelta a los deseos del cuerpo. Por ser P están sometidos a las excitaciones del instante. Son indiferentes a todo.

Unido al desaseo personal, añadimos su falta de sentido práctico.

---

### APÁTICO (NE, NA, S)

**Descripción:**

Suele caracterizarse por una pasividad habitual, un total sentimiento al pasado. Su vida está apagada, carece de fuerza interior y entusiasmo y alegría.  
Es meditativo y lento, pesimista, envidioso e impotente.

**Potencialidades:**

Gozan de objetividad e indiferencia. Son personas de principios fijos y fríos, avaros, conservadores, tradicionalistas. Sus valores principales son la disciplina. La fidelidad y la imaginación.

Pocas cualidades sociales, les atrae la soledad y el aislamiento.

**Limitaciones:**

Los construye la pereza, es retraído y solitario y no le interesa nada.

Por ser pesimista, vive creyendo que es un ser despreciables, por eso su docilidad externa es tan meritoria.

Es terco. Las dificultades en el colegio serán de escaso sentido práctico, de memoria resbaladiza, perezoso y rencoroso.

### COLÉRICO (E, A, P)

**Descripción:**

La característica más importante es la actividad. Reacciones instantáneas, violentas, necesita respuesta inmediata, nada a largo plazo, inquieto. Por ser E y P lo hace susceptible, es charlatán, propenso a la mentira por tender a la exageración. No rencoroso. Vida social cordial, es popular y optimista, muy extrovertido.

**Potencialidades:**

Todo los lleva a la acción, gran iniciativa, improvisadores, espíritu práctico, optimistas, idealistas, compasivos, generosos, serviciales, humor vivo.

Cualidades más importantes: exuberancia, entusiasmo, ardor, independencia, necesidad de actuar, extroversión e improvisación.

**Limitaciones:**

Su A y P los hace volubles, cambiando de gustos, amigos y juegos. Incapaz de subordinar sus actos a un fin lejano. Ebrio de la rapidez.

En la vida escolar presenta dificultades enredador, inestable, agitado, distraído, algunas veces indisciplinado. Pero en el fondo sencillo y franco.

El colérico se desconoce porque es poco reflexivo.

Defectos principales: acción exagerada, arrebatos de cólera, violencia anárquica, audacia revolucionaria, dispersión de fuerzas.

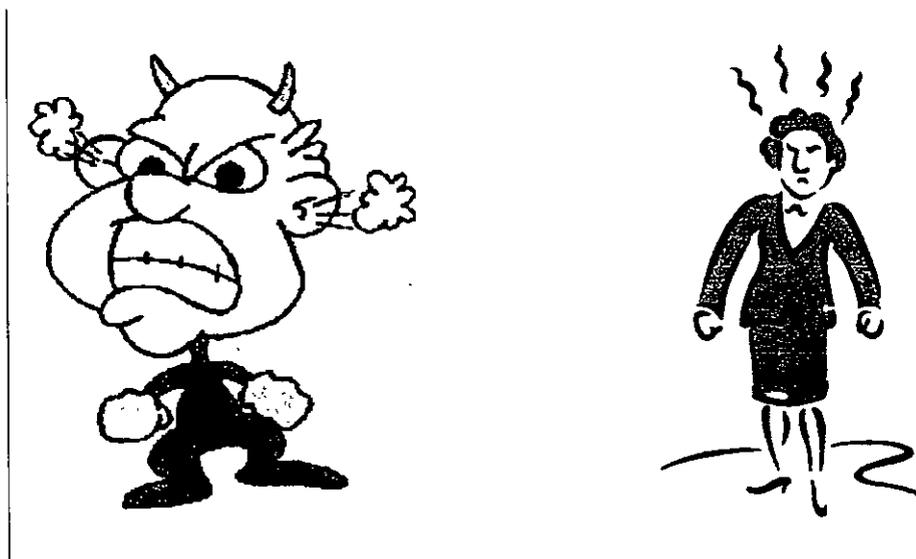
## 1.2 Cómo se desarrollan e integran nuestras habilidades innatas, adquiridas y se generan las actitudes.

### CONTROL Y MANEJO DE ACTITUDES

"Hagamos llegar nuestro mensaje con intención y no por accidente"

Lo primero que tenemos que recordar es nuestra actitud para lograr una comunicación eficaz. Uno puede poner barreras muy fuertes con actitudes negativas que se expresan sin querer por lo que decidimos y/o hacemos

Por ejemplo: Fácilmente podemos reflejar una actitud de rechazo o falta de respeto siendo descorteses o bruscos con otras personas.



Por eso, otro punto importante a recordar para lograr una relación eficaz es:

*"Deja que se refleje la actitud adecuada hacia ti mismo(a) y hacia los demás"*

Esto nos ayudará a comunicarnos y estaremos seguros de que lo que decimos o hacemos, expresa exactamente el mensaje que queremos transmitir.

### ACTITUDES BASICAS

#### HACIA NOSOTROS

A ACEPTACIÓN

R RESPETO

C CONFIANZA

A AUTODIRECCIÓN

#### HACIA LOS DEMÁS

R RESPETO  
I INTERÉS  
C COMPRENSIÓN  
A AYUDA

### **ACTITUDES BÁSICAS**

#### **HACIA LA VIDA**

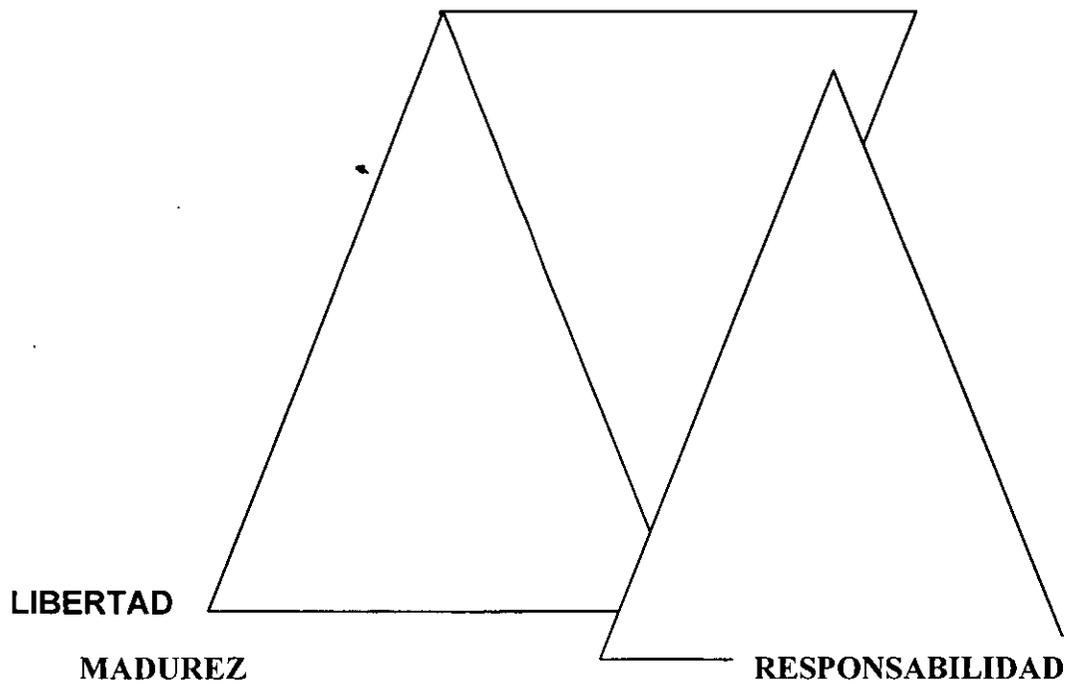
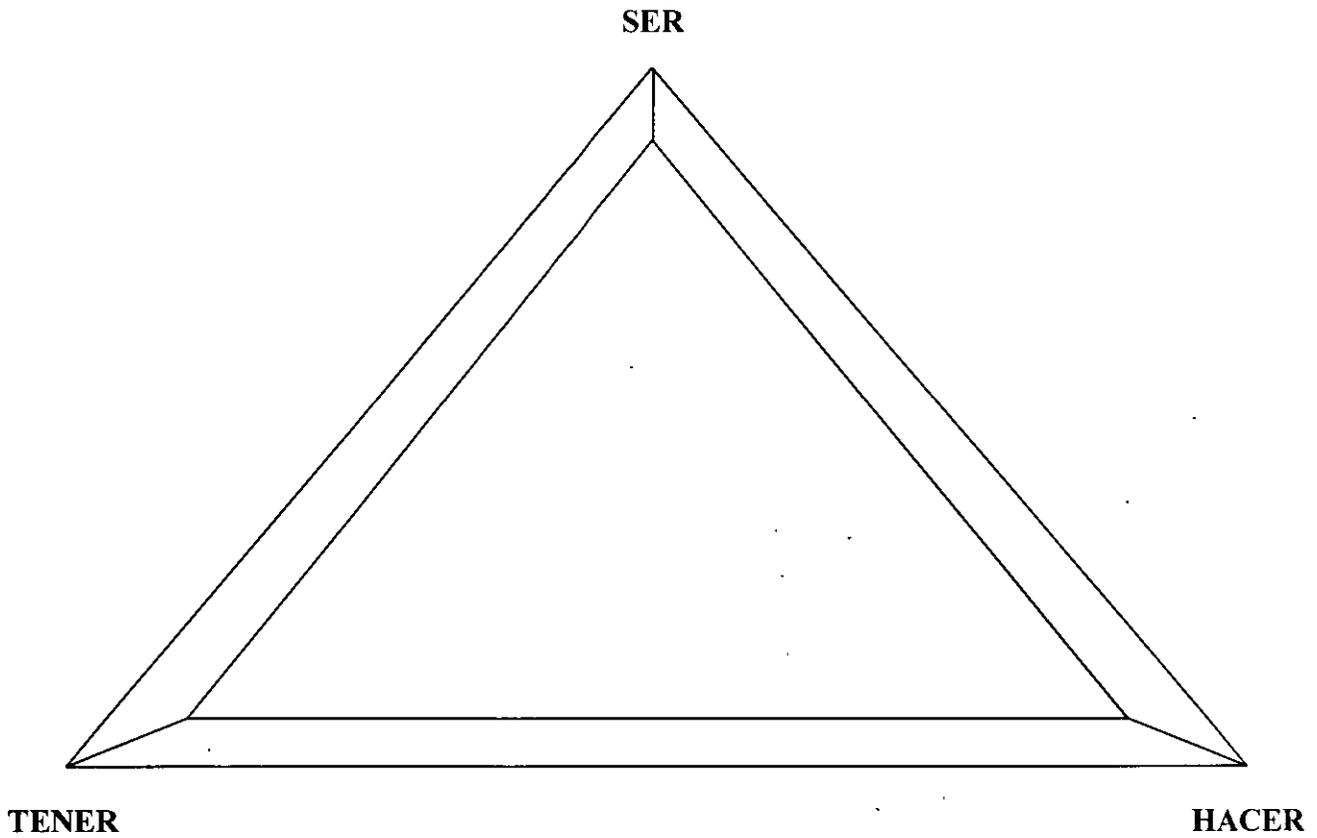
**FLA** FLEXIBILIDAD  
ADAPTABILIDAD

**CA** CAPACIDAD  
DE  
ASOMBRO

**FE** FORTALEZA  
EMOCIONAL

**A** ¡ALEGRIA DE VIVIR!

**(DESEAR, CREER, ESPERAR LO BUENO)**



### 1.3 Funcionamiento cerebral e integración de las modalidades de la inteligencia humana

#### ¿Qué es la inteligencia emocional?

##### ¿Qué es la inteligencia?

El primer test de inteligencia moderno fue desarrollado en 1905, es decir, hace más de 90 años. Sin embargo hasta la fecha la psicología no se ha puesto de acuerdo sobre una única definición de la inteligencia, aunque en todas las tentativas se dice que es *la capacidad para responder de la mejor manera posible a las exigencias que el mundo nos presenta*.

Tradicionalmente los tests de inteligencia no se han utilizado para seleccionar talentos sino para la «selección de tontos»

Quien habla de CI, de inteligencia y de tests de inteligencia piensa normalmente en personas de intelecto elevado, en genios. Pero estos tests no empezaron a desarrollarse para reconocer prematuramente a personas geniales sino para filtrar a aquellos que presentaban carencias intelectuales. Las pruebas de inteligencia actuales aún dependen un poco de esa concepción.

Hemos mencionado unos conceptos que se relacionan con la inteligencia del CI. Pero para ver sus diferencias respecto de la inteligencia del CE -mejor que cualquier explicación y definición- veamos la siguiente contraposición:

<b>Inteligencia de CI</b>	<b>Inteligencia de CE</b>
reflexión, meditación	relacionarse
acumulación de datos	hallazgo de nuevas ideas
conocer el significado	establecer nuevos significados
decidir según la lógica	decidir a partir de intentos y errores
tiempo y calma	rapidez e impaciencia
desde la cabeza	desde lo más profundo del pecho
Datos consistentes	información maleable
analítico	globalizador
dirigido por la razón	orientado a los sentimientos
«del hemisferio izquierdo»	«del hemisferio derecho»*
«Si y pero»	«aquí y ahora»
sopesar	decidir espontáneamente
pensar	sentir
examinar, revisar	creer firmemente en las propias decisiones
palabras y cifras	personas y situaciones
comprender el pasado	actuar de cara al futuro
lógica	lógica psíquica
frío, definido	cálido, impreciso
distanciado	integrado
egocéntrico	orientado a la colectividad
aislado	vinculado

\*. Ambos conceptos están entre comillas porque los procesos en el cerebro están muy diferenciados; como permite suponer la división entre un hemisferio izquierdo y otro derecho con sus especializaciones respectivas. La popular división entre hemisferio izquierdo y derecho indica que no sólo la corteza del cerebro sino las muchas y profundas -genéticamente las más antiguas- partes del cerebro que participan en nuestro rendimiento intelectual. Más información en el libro de Daniel Goleman *La inteligencia emocional*.

masculino	Femenino*
intelecto	sentimiento
formación intelectual	formación sensitiva

\*No se refieren a los géneros biológicos sino a las cualidades psicológicas atribuidas tradicionalmente a cada sexo.

Esta lista demuestra que la *inteligencia emocional* y el CI se complementan. Podemos ver que ambos se adecuan perfectamente a la definición de la inteligencia como *la capacidad para responder de la mejor manera posible a las demandas que el mundo nos presenta*. Pero en la escuela sólo se ha fomentado la inteligencia del CI.

## 2. Como identificar mis factores críticos de éxito personal

### 2.1. Algunas causas del fracaso personal y como reorientar mis esfuerzos de mejora

#### CÓMO DESBLOQUEAR LA POTENCIALIDAD

Todo lo que usted hace en la vida se basa en un 85% en las actitudes -el 85% de su éxito está determinado por su actitud-. Su actitud es la expresión externa de lo que está sucediendo en su interior. Si su actitud es positiva, entonces su manera de enfocar la vida, el trabajo, las relaciones y los problemas será positiva. Por tanto, su actitud ejerce una potente influencia positiva sobre su potencialidad. Cuando usted mejora su actitud, aumenta automáticamente su capacidad.

#### *Puntos clave*

1. La fórmula para la potencialidad humana es:

**Atributos innatos + atributos adquiridos x A.M.P. (Actitud Mental Positiva)=  
Potencialidad Humana individual**

2. Se ha dicho que **actitud** es la palabra más importante del lenguaje humano.

3. Todo lo que hacemos en la vida se basará al 85% en las actitudes.

- ✓ El ochenta y cinco por ciento de su éxito vendrá determinado por la medida en que usted tenga A.M.P. (Actitud Mental Positiva).

4. Las actitudes se derivan de las expectativas.

- ✓ Nuestras expectativas en cuanto a nuestros **resultados** se convierten en nuestras actitudes.

5. Nuestras expectativas proceden de nuestras **creencias** y nuestros **valores**.

6. Cada uno de nosotros dispone de una serie de creencias que los Psicólogos denominan el **concepto propio**.

7. Nuestro concepto general es un promedio de todos nuestros autoconceptos individuales

8. El autoconcepto se compone de tres partes críticas:

a) **El autoideal**: Esta es su idea de lo que constituye ser un ganador.

b) **Su autoimagen**: Esta es la manera en que se **ve** a usted mismo.

c) **Su autoestima**: Representa sus **expectativas** en cuanto a usted mismo

✓ .La mejor definición del amor propio es hasta qué punto se agrada a usted mismo

✓ .Usted puede reforzar su amor propio repitiendo una y otra vez "**Me gradada mi persona**"

9 Nacemos como pura **potencialidad**

✓ Todos los niños vienen al mundo con una enorme necesidad de **amor** y de **contacto**. Los niños nacen con dos atributos:

a) No tienen temor, y esto se expresa con la actitud ¡Yo puedo!

b) Son totalmente espontáneos, y esto se expresa con la actitud ¡No quiero!

✓ .Nuestro derecho natural, por nacimiento, es ser No temerosos y desinhibidos.

10. Los niños aprenden de dos maneras:

a) Aprenden por **imitación**, sobre todo del **padre dominante**...

b) Aprenden pasando de la **incomodidad a la comodidad**.

Muy pronto en la vida, los niños empiezan a aprender modelos de hábitos negativos, que tienen su origen en la crítica destructiva.

✓ Los padres utilizan la crítica destructiva para **dirigir y controlar** a sus hijos.

11. Como resultado la crítica destructiva, empezamos a desarrollar modelos de hábitos y patrones **negativos**.

a) Modelos de Hábito Negativo **inhibido**.

.Este modelo desarrolla la respuesta de Yo no puedo, que crea el miedo al **fracaso**.

b) Modelo de Hábito Negativo compulsivo.

- Este modelo se desarrolla cuando los niños reciben "amor **condicionado**"

Los niños responden con "**debo hacerlo**" para complacer a los demás

- Este modelo compulsivo de hábitos negativos se traduce en el miedo al **rechazo**.
- Este miedo al rechazo se experimenta en las personas adultas como comportamiento Tipo "**A**" (Necesidad compulsiva de satisfacer a los demás).

12. Si se repite una y otras veces "**Me agrada mi persona**", su amor propio aumentará más y más, y sus temores disminuirán.

13.

*La mejor parte de la vida de un hombre bueno son sus pequeños actos de amabilidad y de amor. Anónimos y olvidados*

William Wordsworth

## 2.2. Como elaborar un plan de vida y carrera

### CÓMO DESBLOQUEAR LA POTENCIALIDAD

#### 1 Actitud Mental Positiva (va de la mano del éxito)

Señale tres aspectos de su vida en los que su actitud sea principalmente positiva:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Señale tres aspectos en los que su actitud sea escéptica o negativa:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

¿Qué aspectos de su vida se verían mejorados si cambia su actitud?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## 2. Psicología del Autoconcepto

¿Cómo clasificaría su autoconcepto general?

- \_\_\_\_\_
- |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |      |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|------|
| Bajo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Alto |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|------|

3. **Autoideal:** ¿,Qué persona, viva o muerta. es la que más admira o a admirado en su vida? ¿Cuáles son o fueron las cualidades de esa persona?

NOMBRE	CUALIDADES

**Autoimagen:** Identifique tres características positivas físicas o de comportamiento que mejor le describan

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

4. **Amor propio:** Cuanto se gusta a si mismo.  
 Identifique las actividades o aspectos en los que tiene el mejor concepto de sí mismo:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Qué tienen en común estos aspectos que podría transferirse a otros aspectos de su vida?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

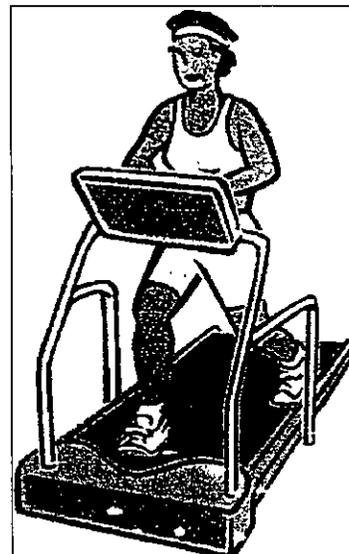
**2.3. Como a elaborar objetivos y metas y jerarquizar mis prioridades**

**SER**  
**BIO- PSI CO-SOCIAL- ESPIRITUAL**

**YO FÍSICO (BIO)**

**Energía: .**

- Órganos .
- Sistemas .
- Moléculas .
- Átomos



**Manifestaciones:**

- Los cinco sentidos
- Funciones y sensaciones corporales

**Necesidades:**

- Alimento .
- Techo .
- Descanso
- Abrigo .
- Higiene .
- Ejercicio .
- Adiestramiento

**YO EMOTIVO (PSICO)****Energía:**

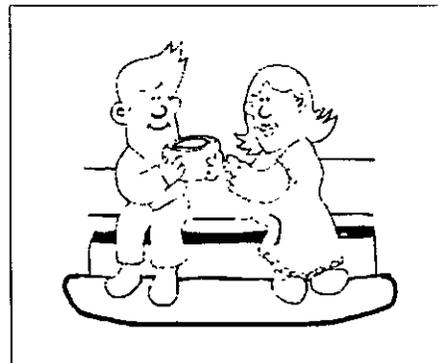
- Alegría .
- Miedo .
- Afecto .
- Tristeza .
- Enojo

**Manifestaciones:**

- Sentimientos .
- Estados de ánimo

**Necesidades:**

- .Aceptación .
- Motivación
- Comunicación .
- Identificación



**YO MENTE (PSICO)****Energía:**

- Cerebro
- Manifestaciones:
- Percepción
- .Intuición
- .Inteligencia .
- Razón .
- Voluntad

**Necesidades:**

- .Información .
- Aprender .
- Analizar
- .Memorizar .
- Razonar

**YO SOCIAL****Manifestaciones;**

.Relación con los *demás*

**Necesidades:**

.Aceptación  
 .Atención  
 .Alecto  
 .Comunicación  
 .Asociación  
 .Pertenencia  
 .Desarrollo de habilidades sociales

**YO ESPIRITUAL****Energía:**

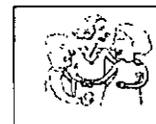
.Esencia  
 .Sentido de la identidad .Conciencia

**Manifestaciones:**

.Fe  
 .Creencias .Significado de la vida .Creatividad .Vocación

**Necesidades:**

Trascendencia .Felicidad. Plenitud



**Actos de:** Amor, alegría, paciencia, fortaleza, paz, bondad, justicia, felicidad, verdad, confianza

**BALANCE DEL YO  
BIO- PSICO-SOCIAL- ESPIRITUAL**

Yo físico (bio)	Fuerzas	Debilidades
Yo emotivo (psico)		
Yo mental (psico)		
Yo social		
Yo espiritual		

**AUTOESTIMA**

El peor de los males que le puede suceder al hombre es que llegue a pensar mal de sí mismo.

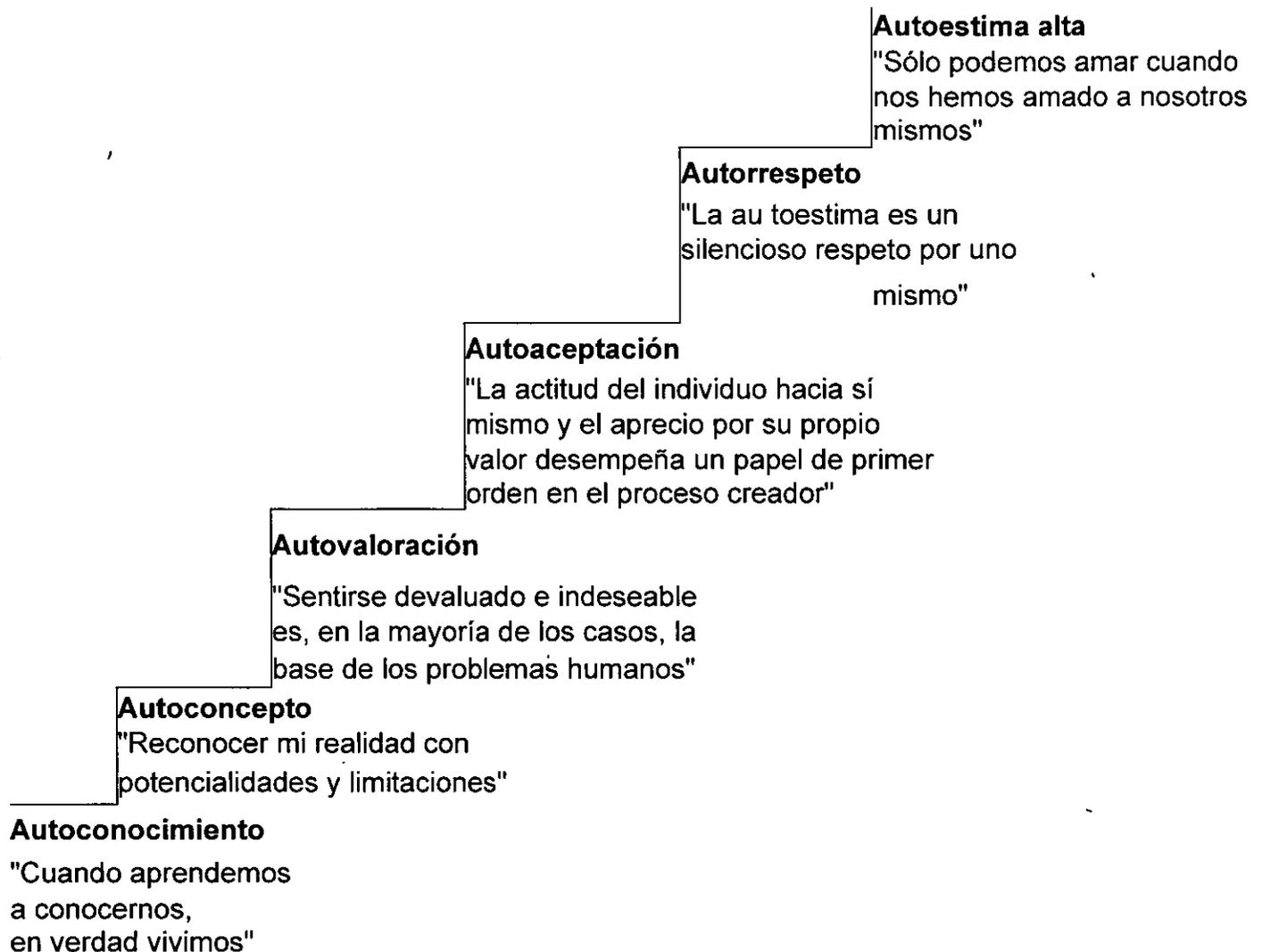
Goethe

**CARACTERÍSTICAS DE AUTOESTIMA ALTA Y BAJA****Autoestima alta**

- Usa su intuición y percepción
- Es libre, nadie lo amenaza ni amenaza a los demás
- Dirige su vida hacia donde cree conveniente, Desarrollando habilidades que lo hagan posible
- Es consciente de su constante cambio, adapta y acepta nuevos valores y rectifica el camino
- Aprende y se actualiza para satisfacer las necesidades del presente
- Se relaciona con el sexo opuesto en forma Sincera y duradera
- Ejecuta su trabajo con satisfacción, lo hace bien y aprende a mejorar
- Se gusta a sí mismo y gusta de los demás
- Se acepta y se respeta a sí mismo y a los demás
- Tiene confianza en sí mismo y en los demás

**La utoestima baja**

- Prejuzga
- Se siente acorralado y amenazado, se defiende constantemente y amenaza a los demás
- Dirige su vida hacia donde otros quieren que vaya, sintiéndose frustrado. enojado) agresivo
- Inconsciente del cambio, es rígido en sus valores y se empeña en permanecer estático
- Se estanca, no acepta la evolución, no advierte necesidades, no aprende
- Tiene problemas para relacionarse con el sexo opuesto, si lo hace es de forma posesiva, destructiva, superficial y efímera
- Ejecuta su trabajo con insatisfacción, no lo hace bien, no aprende
- No se gusta a sí mismo y le desagradan los demás
- No se acepta a sí mismo ni a los demás
- Desconfía de sí mismo y de los demás

**Escalera de la autoestima****El águila real**

Un hombre se encontró un huevo de águila. Se lo llevó y lo colocó en el nido de una gallina de corral. El aguilucho fue incubado y creció con la nidada de pollos.

Durante toda su vida, el águila hizo lo mismo que hacían los pollos, pensando que era un pollo. Escarbaba la tierra en busca de gusanos e insectos, piando y cacareando, incluso sacudía las alas y volaba unos metros por el aire, al igual que los pollos. Después de todo, ¿no es así como vuelan los pollos?

Pasaron los años y el águila se hizo vieja. Un día diviso muy por encima de ella, en el limpio cielo, una magnífica ave que flotaba elegante y majestuosamente por entre las corrientes de aire moviendo apenas sus poderosas alas doradas.

La vieja águila miraba asombrada hacia arriba. "¿qué es eso?", preguntó a una gallina que estaba junto a ella.

"Es el águila, la reina de las aves", respondió la gallina. "Pero no pienses en ello, tú y yo

somos diferentes de ella."

De manera que el águila no volvió a pensar en ello y murió creyendo que era una gallina de corral.

Anthony De Mello

### **¿Qué es la autoestima alta?**

.Es la suma integrada de respeto, aceptación y confianza en uno mismo.

.Es muy necesaria para alcanzar la felicidad, porque el respeto y la confianza en uno mismo van de la mano con la capacidad de disfrutar la vida y enfrentar las dificultades cotidianas, pudiendo corregir nuestro camino cuando es necesario.

.La autoestima alta nos lleva a encontrar sentido a lo que nos sucede, a vivir en paz con los demás y a ayudar a otros, a ser fuertes para luchar por el bien de todos.

#### **La autoestima alta está representada por el "puedo"**

La confianza en uno mismo no es la seguridad de que nunca podamos equivocarnos, sino la certeza de que somos capaces de pensar, juzgar y corregir nuestros errores; de que estamos realmente comprometidos a luchar con toda nuestra fuerza de voluntad.

#### **La verdadera autoestima alta no es competitiva ni comparativa**

No estar seguros de nosotros mismo significa paralizarnos ante los retos que nos va presentando la vida.

**Todo ser humano necesita respetarse a sí mismo, necesita sentir que es valioso y que tiene derecho de ser feliz**

## **2.4. Algunas estrategias de Auto motivación**

### **MOTIVACIÓN**

Podemos definir la motivación como el conjunto de intereses e intenciones que explican los actos de una persona. Podemos entender también que motivación es la explicación del motivo o motivos por los que se hace una cosa. Motivación son las fuerzas conocidas o desconocidas por la persona, así como su temperamento y carácter que determinan cualquier comportamiento.

La motivación está directamente relacionada con la voluntad. Para llegar a donde queremos, es necesario tener claros los beneficios que se obtendrán con nuestras decisiones y conductas. Recordemos que la voluntad busca el bien para realmente decidirse a actuar.

Por supuesto, la voluntad es personal; por ello la motivación tiene que estar dentro del individuo. Cuando no es así, nos hacemos dependientes de los demás sin encontrar el sentido de nuestra propia vida.

Podemos "cargar las baterías de alguien" una y otra vez, pero no habrá motivación hasta que la persona tenga "su propio generador o motor".

La motivación afecta directamente el gusto, interés, agrado o desagrado con que se lleva a cabo cualquier acción.

Dentro del mismo individuo pueden existir fuerzas impulsoras y fuerzas restrictivas que lo invitan a actuar o no. Muy frecuentemente estas fuerzas están presentes al mismo tiempo, generando un conflicto intrapersonal en la motivación y por lo tanto en la toma de decisiones.

Otro elemento fundamental que influye en la motivación personal son los valores, ya que están presentes tanto en las motivaciones sencillas y cotidianas como en las trascendentes.

**Una persona está motivada cuando siente deseo, interés, carencia, necesidad y lucha para dar respuesta positiva a estas inquietudes.**

## FORMULA DE AUTOMOTIVACION

### ARCA

Voy a tener mayor:

---

---

---

---

¿Por qué?

---

---

---

---

Lo puedo hacer porque cuando me propuse:

---

---

---

---

¡Lo logré!

Con esto obtendré:

---

---

---

---

---

---

---

---

**FÓRMULA DE AUTOMOTIVACIÓN**

**RICA**

Voy a tener "CON":

---

---

Mayor

---

---

¿,Por qué?

---

---

---

Lo puedo hacer porque cuando me propuse:

---

---

---

---

¡Lo logré!

Con esto obtendré:

---

---

---

---

**FORMULA DE AUTOMOTIVACION**

**HACIA LA VIDA  
FLA CA FE A**

Voy a desarrollar mayor:

---

---

---

Deseo esto porque:

---

---

---

---

---

Siento que me he perdido de:

---

---

---

---

Mi mayor beneficio será:

---

---

---

---

---

### 3. Estrategias para el cambio personal acelerado

#### 3.1. Algunas Herramientas para mejorar mis hábitos y cambiar mis actitudes

¿Qué es un hábito?

***Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito.***

**ARISTÓTELES**

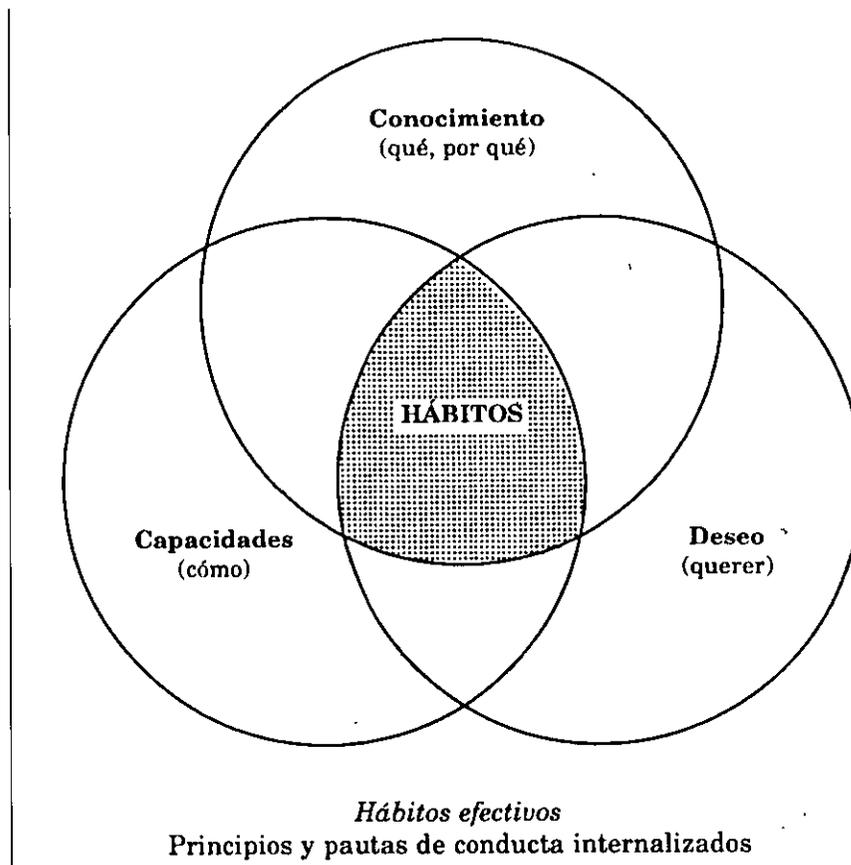
Básicamente, nuestro carácter está compuesto por nuestros hábitos.

"Siembra un pensamiento, cosecha una acción; siembra una acción, cosecha un hábito. Siembra un hábito, cosecha un carácter; siembra un carácter, cosecha un destino", dice el proverbio.

Los hábitos son factores poderosos en nuestras vidas. Dado que se trata de pautas consistentes, a menudo inconscientes, de modo constante y cotidiano expresan nuestro carácter y generan nuestra efectividad. . . o inefectividad.

Según dijo alguna vez el gran educador Horace Mann, "Los hábitos son como hebras. Si día tras día las trenzamos en una cuerda, pronto resultará irrompible" La forma de romper un hábito es con otro hábito.

Para nuestros fines, definiremos el *hábito* como una intersección de *conocimiento*, *capacidad* y *deseo*. El conocimiento es el paradigma teórico, el *qué hacer* y el *por qué*, la capacidad es el *cómo hacer*. y el deseo es la motivación el *querer hacer*. Para convertir algo en un hábito de nuestra vida, necesitamos esos tres elementos.



Yo puedo ser inefectivo en mis interacciones con mis compañeros de trabajo, con mi cónyuge o mis hijos, porque constantemente les digo lo que pienso, pero nunca los escucho realmente. A menos que encuentre los principios correctos de la interacción humana, tal vez ni siquiera sepa qué necesito escuchar.

Aunque sepa que para interactuar con efectividad con otros tengo que escucharlos, tal vez me falte capacidad para hacerlo.

### **Podría no saber cómo se escucha real y profundamente a otro ser humano.**

Pero saber qué necesito escuchar y saber cómo escuchar no basta. A menos que quiera escuchar, a menos que tenga ese deseo, no se convertirá en un hábito de mi vida. Para crear un hábito hay que trabajar en esas tres dimensiones.

El cambio de ser y ver es un proceso progresivo: el ser cambia al ver, que a su vez cambia al ser, y así sucesivamente en una espiral ascendente de crecimiento. Trabajando sobre el conocimiento, la capacidad y el deseo, podemos irrumpir en nuevos niveles de efectividad personal e interpersonal cuando rompemos con viejos paradigmas que pueden haber sido para nosotros una fuente de pseudoseguridad durante años.

A veces el proceso es doloroso. Es un cambio que tiene que estar motivado por un propósito superior, por la disposición a subordinar la que uno cree que quiere ahora a la que querrá más adelante. Pero este proceso produce felicidad, "el objeto y designio de nuestra existencia. La felicidad, por lo menos en parte, puede definirse como el fruto del deseo y la aptitud para sacrificar lo que queremos ahora por la que queremos finalmente.

### 3.2. Como generar comportamiento y relaciones positivas

#### ROMPIENDO LA DEPENDENCIA

En el *continuum* de la madurez, la **dependencia** es el paradigma del *tú*: *tú* cuidas de mí; *tú* haces o no haces lo que debes hacer por mí; yo te culpo a *ti* por los resultados.

La **independencia** es el paradigma del *yo*: *yo* puedo hacerlo, *yo* soy responsable, *yo* me basto a mí mismo, *yo* puedo elegir.

La **interdependencia** es el paradigma del *nosotros*: *nosotros* podemos hacerlo, *nosotros* podemos cooperar, *nosotros* podemos combinar nuestros talentos y aptitudes para crear juntos algo más importante.

Las personas dependientes necesitan de los otros para conseguir lo que quieren. Las personas independientes consiguen lo que quieren gracias a su propio esfuerzo. Las personas interdependientes combinan sus esfuerzos con los esfuerzos de otros para lograr un éxito mayor.

Si yo soy físicamente dependiente (paralítico, discapacitado o limitado de algún modo físico) necesito que tú me ayudes. Si soy emocionalmente dependiente, mi sentido del mérito y la seguridad provienen de la opinión que tú tienes de mí. Si no te caigo bien puede resultar catastrófico. Si soy intelectualmente dependiente, cuento contigo para que pienses por mí y resuelvas los problemas de mi vida.

Si soy independiente, físicamente puedo desenvolverme por mis propios medios. Mentalmente, puedo pensar mis propios pensamientos, pasar de un nivel de abstracción a otro. Puedo pensar de modo creativo y analítico, y organizar y expresar mis pensamientos de manera comprensible. Emocionalmente, mi propio interior me proporciona las pautas.

Soy dirigido desde adentro. Mi sentido del mérito no está en función de que guste a otros o de que me traten bien.

Es fácil ver que la independencia es mucho más madura que la dependencia. La independencia es un logro principal, en y por sí misma. Pero la independencia no es infalible.

Sin embargo, el paradigma social corriente exalta la independencia. Es la meta confesada de muchos individuos y movimientos sociales. La mayoría del material acerca del autoperfeccionamiento pone la independencia sobre un pedestal, como si la comunicación, el trabajo de equipo y la cooperación fueran valores inferiores.

Pero gran parte del énfasis actual en la independencia es una reacción contra la dependencia (que otros nos controlen, nos definan nos usen y nos manipulen).

El poco comprendido concepto de independencia tiene en muchos casos un acusado sabor de dependencia, y así encontramos personas que, a menudo por razones egoístas, abandonan sus matrimonios y sus hijos, olvidando todo tipo de responsabilidad social, haciéndolo en nombre de la independencia.

El tipo de reacción que lleva a romper las cadenas", "liberarse", "autoafirmarse" y "vivir la propia vida" revela a menudo el desarrollo del cambio de paradigmas.

### 3.3. Mejorando mis habilidades emocionales

#### TRES TIPOS DE BIENES

Básicamente, hay tres tipos de bienes: los físicos, los económicos y los humanos. Considerémoslos uno a uno.

Hace algunos años, compré un *bien físico*: una podadora eléctrica. La usé repetidamente sin la menor preocupación por su mantenimiento. La cortadora trabajó bien durante dos estaciones, pero después empezó a fallar. Cuando traté de repararla, limpiándola, poniéndole aceite y afilándola, descubrí que el motor había perdido más de la mitad de su fuerza original. Era esencialmente inservible.

Si yo hubiera invertido en CP (en la preservación y el mantenimiento del bien) todavía estaría disfrutando de su P (el césped cortado). En cambio, tuve que gastar más tiempo y dinero comprando otra cortadora que el que habría gastado de haber cuidado la primera. Simplemente no me comporté de un modo efectivo. En nuestra búsqueda de resultados o beneficios rápidos, a menudo provocamos el deterioro de un bien físico apreciado (un coche, una computadora, una lavadora o un secador, o incluso **nuestro cuerpo**). Mantener el equilibrio entre P y CP determina una diferencia enorme en el empleo efectivo de los bienes físicos.

También influye poderosamente en el resultado del empleo de los bienes *económicos*. ¿Ha tomado dinero de su capital para elevar su nivel de vida, para conseguir más huevos de oro? Un capital que se disminuye tiene una capacidad decreciente para producir intereses o ingresos. y un capital descendiente llega a ser tan pequeño que incluso deja de satisfacer las necesidades básicas.

➤ Nuestro bien económico más importante es nuestra capacidad

**Para ganar dinero. Si no invertimos continuamente para mejorar nuestra CP, limitamos severamente nuestras opciones. Quedamos bloqueados en la situación presente, temerosos de la opinión que nuestra empresa o nuestro jefe tenga de nosotros, económicamente dependientes y a la defensiva. Tampoco esto es efectivo.**

En el área humana, el equilibrio P/CP es igualmente fundamental, pero incluso más importante, porque son las personas las que controlan los bienes físicos y los económicos.

Cuando una pareja de casados está más preocupada por conseguir huevos de oro (los beneficios) que por preservar la relación que los hace posibles, suelen volverse insensibles y desconsiderados, descuidando las pequeñas amabilidades y cortesías tan importantes para una relación profunda. Empiezan a usar técnicas de control para manipularse mutuamente, para centrarse en sus propias necesidades, para justificar sus respectivas posiciones y encontrar pruebas de que el otro está equivocado. El amor, la plenitud, la delicadeza y la espontaneidad comienzan a deteriorarse. Día tras día, la gallina se va enfermando un poco más. ¿y qué decir de las relaciones entre padres e hijos? El niño pequeño es muy dependiente, muy vulnerable. ¡Resulta tan fácil descuidar desde el principio la CP: la educación, la comunicación, la escucha! ¡Somos mayores, más inteligentes, estamos *en lo cierto!* ¿Por qué no decirle al pequeño lo que tiene que hacer? Si es necesario, grítele, intimidelo, no se mueva de su posición.

También se le puede mimar, recoger los huevos de oro de la eterna sonrisa, de satisfacer siempre al niño, de dejarle hacer lo que quiera. Entonces crecerá sin normas ni expectativas internas, sin compromiso personal alguno con la disciplina o la responsabilidad.

De una u otra manera la autoritaria o la permisiva actuamos con la mentalidad de obtener los huevos de oro. Uno pretende imponer su punto de vista o agradar. Pero, mientras tanto, ¿qué sucede con la gallina? ¿Qué sentido de la responsabilidad tendrá el niño al cabo de unos años? ¿Qué autodisciplina, qué confianza en su capacidad para elegir o alcanzar metas importantes? ¿y qué decir de las relaciones entre ambos?. Cuando llegue a los años críticos de la adolescencia, a la crisis de identidad, ¿sabrá acaso, por su experiencia anterior, que usted ha de escucharlo sin juzgar, que se preocupa por él como persona? ¿Sabrá que puede confiar en usted, sin excepciones ni reservas? ¿Será la relación lo suficientemente sólida como para que usted llegue hasta él, se comunique con él, influya en él?

**Supongamos quiere que su hija tenga una habitación ordenada y limpia. esto es P, producción, huevo de oro. Supongamos que quiere que su hija la limpie. Esto es CP, capacidad de producción. Su hija es la gallina; el bien que produce, el huevo de oro.**

Si P y CP están en equilibrio, ella limpiará la habitación alegremente, sin necesidad de que se insista en que lo haga, porque se ha comprometido a hacerlo y sigue la disciplina de cumplir sus compromisos. Ella es un bien valioso, una gallina que pone huevos de oro.

Pero si el paradigma de usted está centrado en la producción, en conseguir una habitación ordenada y limpia, tal vez regañe a su hija para que ella se ocupe de la tarea. Puede incluso amenazarla o gritarle cada vez más y, por su deseo de conseguir el huevo de oro, minar la salud y el bienestar de la gallina

### 3.4. Como visualizar mi programa de cambio personal

#### PRIMER HÁBITO SER PROACTIVO VS REACTIVO

##### Ejercicio:

Trate de proyectar su conciencia hacia un rincón del techo y mírese leyendo, con el ojo de la mente. ¿Puede mirarse a sí mismo casi como si fuera otra persona? Intente ahora otra cosa. Piense en el estado de ánimo en el que se encuentra. ¿Puede identificarlo? ¿Qué está sintiendo? ¿Cómo describiría su presente estado mental?

Piense ahora durante un minuto sobre cómo está trabajando su mente. ¿Es rápida y despierta? ¿Se siente dividido entre practicar este ejercicio mental y conjeturar lo que se pretende con él?

Su capacidad para hacer lo que acaba de hacer es específicamente humana. Los animales no la poseen.

La denominamos "**autoconciencia**"; es la aptitud para pensar en los propios procesos de pensamiento. Ésta es la razón de que el hombre posea el dominio de todas las cosas

del mundo y de que pueda realizar progresos significativos de generación en generación. Por eso podemos evaluar y aprender de las experiencias de los otros, tanto como de las nuestras. Por eso podemos crear y destruir nuestros hábitos.

No somos nuestros sentimientos. No somos nuestros estados de ánimo. Ni siquiera somos nuestros pensamientos. El hecho mismo de que podamos pensar sobre estas cosas nos separa de las cosas y del mundo animal. La autoconciencia nos permite distanciarnos y examinar incluso el modo en que nos "vemos": ver el paradigma de nosotros mismos; que es el más fundamental para la efectividad. Afectando sólo a nuestras actitudes y conductas' sino también al modo en que vemos a las otras Personas se reconvierte en nuestro mapa de la naturaleza básica de la humanidad.

De hecho, mientras no tengamos en cuenta cómo nos vemos a nosotros mismos (y cómo vemos a los otros) no seremos capaces de comprender cómo ven los otros y qué sienten acerca de sí mismos y de su mundo. Sin conciencia, proyectaremos nuestras propias intenciones sobre su conducta, y al mismo tiempo nos consideraremos objetivos. Esto limita significativamente nuestro potencial personal y también nuestra capacidad para relacionarnos con los demás. Pero a causa de la singular capacidad humana de la autoconciencia, podemos examinar nuestros paradigmas para determinar si son principios basados en la realidad, o están en función de condicionamientos y condiciones.

### El espejo social

Si la única visión que *tenemos* de nosotros mismos proviene del espejo social (del actual paradigma social y de las opiniones, percepciones y paradigmas de las personas que nos rodean), la concepción que tengamos de nosotros será como la imagen reflejada en los espejos deformantes de los parques de atracciones. "Siempre te retrasas." ¿Por qué no puedes mantener las Cosas en orden?" "¡Tienes que ser un artista!" "Comes como un cerdo!"

El reflejo de los actuales paradigmas sociales nos dice que estamos en gran medida determinados por el condicionamiento y por ciertas condiciones. Aunque hayamos reconocido el tremendo poder del condicionamiento en nuestras vidas, decir que estamos *determinados* por él, que no tenemos ningún control sobre esa influencia, genera un mapa totalmente distinto.

Hay en realidad tres mapas sociales, tres teorías deterministas ampliamente aceptadas, que independientemente o en combinación, pretenden explicar la naturaleza del hombre. El **determinismo genético** dice básicamente que la culpa es de los abuelos. Esa es la razón de que usted tenga mal genio. Sus abuelos eran irritables y eso está en su ADN. El ADN pasa de generación en generación y usted lo ha heredado. Además usted es mexicano y así son los mexicanos.

El **determinismo psíquico** dice básicamente que la culpa es de los Padres. Su educación, sus experiencias infantiles establecieron lo esencial de sus tendencias personales y la estructura de su carácter. A ello se debe que no le guste estar rodeado de personas. Así es como lo educaron sus padres. Usted se siente terriblemente culpable si comete un error porque en su más profundo interior recuerda la impresión emocional recibida cuando usted era muy vulnerable, tierno y dependiente. Recuerda el castigo, el rechazo, la comparación con los demás y los problemas emocionales, cuando uno no se comportaba de acuerdo con lo esperado.

El **determinismo ambiental** dice que la culpa es del patrón o el jefe (o de su esposa, su hijo adolescente, su situación económica o la política nacional). Alguien o algo de su ambiente es responsable de su situación.

Todos estos mapas se basan en la teoría de estímulo/respuesta que solemos asociar con los experimentos de Pavlov. La idea básica es que estamos condicionados para responder de un modo particular a un estímulo concreto.

### La "proactividad" definida

Si bien la palabra *proactividad* es ahora muy común en los textos de dirección de empresas, se trata de un término que no se encuentra en la mayoría de los diccionarios. No significa sólo tomar la iniciativa. **Significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestras propias vidas.** Nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones. Podemos subordinar los sentimientos a los valores. Tenemos la iniciativa y la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.

Examinemos la palabra "*responsabilidad*" en la cual encontramos alusiones a las palabras "responder" y "habilidad": habilidad para elegir la respuesta. Las personas muy pro activas reconocen esa responsabilidad. No dicen que su conducta es la consecuencia

de las condiciones, el condicionamiento o las circunstancias. Su conducta es un producto de su propia elección consciente; se basa en valores, y no es producto de las condiciones ni está fundada en el sentimiento.

Dado que por naturaleza somos proactivos, si nuestras vidas están en función del condicionamiento y las condiciones, ello se debe a que, por decisión consciente o por omisión, elegimos otorgar a esas cosas el poder de controlarnos.

Si nuestra elección es ésta, nos volvemos *reactivos*. Las personas reactivas se ven a menudo afectadas por su ambiente físico. Si el tiempo es bueno, se sienten bien. Si no lo es, afecta a sus actitudes y su comportamiento. Las personas proactivas llevan consigo su propio clima. El hecho de que llueva o brille el sol no supone ninguna diferencia para ellas. Su fuerza impulsiva reside en los valores, y si su valor es hacer un trabajo de buena calidad, no depende de que haga buen tiempo o no.

Las personas reactivas se ven también afectadas por el ambiente social, por el "clima social". Cuando se las trata bien, se sienten bien; cuando no las tratan bien, se vuelven defensivas o auto protectoras. Las personas reactivas construyen sus vidas emocionales en torno a la conducta de los otros, permitiendo que los defectos de las otras personas las controlen.

**La capacidad para subordinar los impulsos a los valores es la esencia de la persona proactiva.** Las personas reactivas se ven impulsadas por sentimientos, por las circunstancias, por las condiciones, por el ambiente. Las personas proactivas se mueven por valores; valores cuidadosamente meditados, seleccionados e internalizados. También las personas proactivas se ven influidas por los estímulos externos, sean físicos, sociales o psicológicos. Pero su respuesta a los estímulos, consciente o inconsciente, es una elección o respuesta basada en valores.

Como observó Eleanor Roosevelt: "**Nadie puede herirte sin tu consentimiento**". y Gandhi dijo: "**Ellos no pueden quitarnos nuestro autorrespeto si nosotros no se lo damos**". Para empezar, lo que nos daña, mucho más que lo que nos sucede, es nuestro permiso, nuestro consentimiento a lo que nos sucede. esto es muy difícil de aceptar

emocionalmente, en especial si durante años y años hemos explicado nuestra desdicha apelando a las circunstancias o a la conducta de algún otro. Pero hasta que una persona no pueda decir, profunda y honestamente, "Soy lo que soy como consecuencia de mis elecciones de ayer", tampoco podrá decir "Elijo otra cosa". **Lo que nos hiere o daña no es lo que nos sucede, sino nuestra respuesta a lo que nos sucede.** Desde luego, las cosas pueden dañarnos físicamente o perjudicarnos económicamente, y producirnos dolor por ello. Pero nuestro carácter, nuestra identidad básica, en modo alguno tiene que quedar herida. De hecho, nuestras experiencias más difíciles se convierten en oportunidades donde se moldea nuestro carácter y se desarrollan las fuerzas internas, la libertad para abordar circunstancias difíciles en el futuro y para inspirar a otros la misma conducta.

#### **4. Algunas Recomendaciones para mejorar la eficacia personal**

##### **4.1. Alineando el Plan de vida y la expectativa de desarrollo profesional**

### **SEGUNDO HÁBITO EMPIECE CON UN FIN EN MENTE**

Principios de liderazgo personal

Véase mentalmente asistiendo al funeral de un ser querido. Imagínese conduciendo su coche al velatorio o a la capilla, estacionando y saliendo. Mientras camina dentro del edificio advierte las flores, la suave música de órgano. Ve los rostros de amigos y parientes. Siente la pena compartida de la pérdida y la alegría de haber conocido al difunto. Cuando llega al ataúd y mira adentro, de pronto queda cara a cara consigo mismo. Ese es su propio funeral, que tendrá lugar dentro de tres años. Todas esas personas han ido a rendirle un último homenaje, a expresar sentimientos de amor y aprecio por su persona.

Cuando toma asiento y espera a que comience el servicio religioso, mira el programa que tiene en la mano. Habrá cuatro oradores, el primero pertenece a su familia (la familia inmediata y la extensa: hijos, hermanos y hermanas, sobrinos y sobrinas, tíos y tías, primos y abuelos, que han viajado desde distintos puntos del país). El segundo orador es uno de sus amigos, alguien que puede hablar de lo que usted era como persona. El tercer orador es un colega o compañero de trabajo. y el cuarto proviene de su iglesia o de alguna organización comunitaria en la que usted ha servido.

Ahora, piense profundamente. ¿Qué es lo que le gustaría que cada uno de esos oradores dijera sobre usted y su vida? ¿Qué tipo de esposo o esposa, padre o madre, le gustaría que reflejaran sus palabras? ¿Qué clase de hijo, hija o primo? ¿Qué clase de amigo? ¿Qué clase de compañero de trabajo? ¿Qué carácter le gustaría que ellos hubieran visto en usted? ¿Qué aportaciones, qué logros quiere que ellos recuerden? Mire con cuidado a la gente que lo rodea. ¿Cómo le gustaría haber influido en sus vidas?

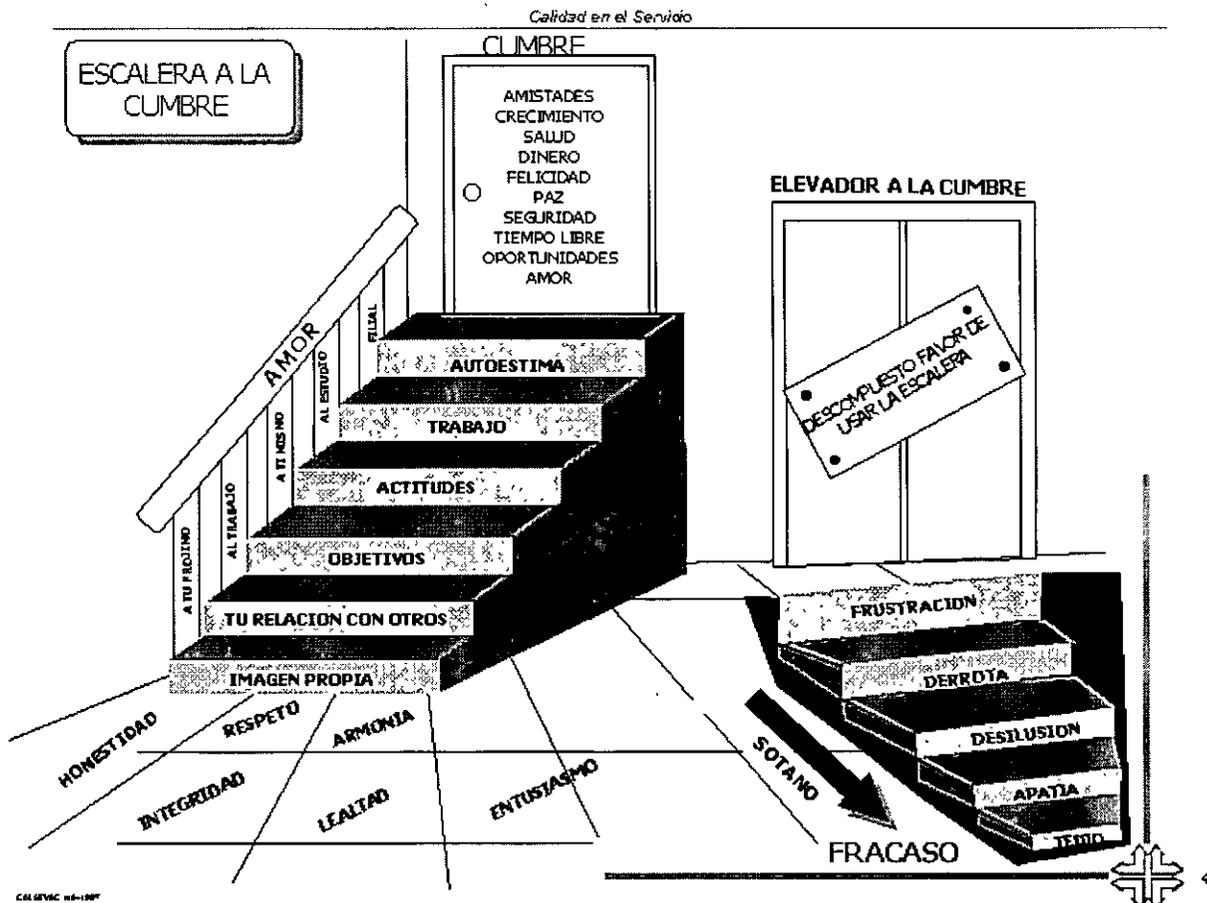
#### **Lo que significa "empezar con un fin en mente"**

Realizando con seriedad esta experiencia de visualización, se llega a alcanzar por un momento algunos de los valores más profundos y fundamentales. Se ha establecido un contacto breve con el sistema de guía interior que se encuentra en el corazón

## "REINGENIERÍA HUMANA"

Aunque el segundo hábito se aplica a muchas circunstancias y niveles de vida diferentes, la aplicación fundamental de "empezar con un fin en mente" consiste en empezar hoy con la imagen, el cuadro o el paradigma de vida como marco de referencia o criterio para el examen de todas las otras cosas. Cada parte de su vida (la conducta de hoy, la de mañana, la de la semana que viene, la del mes que viene) puede examinarse en el contexto del todo, de lo que realmente a usted le importa más. Teniendo claramente presente ese fin, usted puede asegurarse de que lo que haga cualquier día particular no viole los criterios que ha definido como de importancia suprema, y que cada día contribuya de un modo significativo a la visión que usted tiene de su vida como un todo.

Empezar Con un fin en mente significa comenzar con una clara comprensión de su destino. Significa saber adónde se está yendo, de modo que se pueda comprender mejor dónde se está, y dar siempre los pasos adecuados en la dirección correcta. Resulta increíblemente fácil caer en la trampa de la actividad, en el ajetreo de la vida, trabajar cada vez más para trepar por la escalera del éxito, y descubrir finalmente que está apoyada en la barda equivocada



## 4.2. Un patrón de mejoras para la acción comunicativa

### Escuchando nuestro lenguaje

Dado que nuestras actitudes y conductas fluyen de nuestros paradigmas, si las examinamos utilizando la autoconciencia, a menudo descubrimos en ellas la naturaleza de nuestros mapas subyacentes. Nuestro lenguaje, por ejemplo, es un indicador muy fiel del grado en que nos vemos como personas proactivas. El lenguaje de las personas reactivas las absuelve de responsabilidad.

"Ese soy yo.

Yo soy así, eso es todo.

Estoy determinado.

No puedo hacer nada al respecto.

"¡Me vuelvo loco!

" No soy responsable.

Mi vida emocional es gobernada por algo que está fuera de mi control.

"No puedo hacerlo.

No tengo tiempo."

Me controla algo que está fuera de mí: el tiempo limitado.

"Si mi esposa fuera más paciente..." La conducta de algún otro está limitando mi efectividad

Tengo que hacerlo

Las circunstancias u otras personas me fuerzan a hacer lo que hago

No tengo la libertad de elegir mis *propias acciones*

Ese lenguaje deriva de un paradigma básico determinista. y en su espíritu está transferir la responsabilidad. No soy responsable, no puedo elegir mi respuesta

Un serio problema del lenguaje reactivo es que se convierte en una profecía de autocumplimiento. Refuerza el paradigma de que estamos determinados y genera pruebas en apoyo de esa creencia. La gente se siente cada vez más impotente y privada de su autocontrol, alejada de su vida y de su destino. Culpa a fuerzas externas -a otras personas, a las circunstancias, incluso a los astros de su propia situación.

---

#### *Lenguaje reactivo*

#### *Lenguaje proactivo*

No puedo hacer nada.

Yo soy así.

Me vuelve loco.

No lo permitirán.

Tengo que hacer eso.

No puedo.

Debo.

Si...

Examinemos nuestras alternativas.

Puedo optar por un enfoque distinto.

Controlo mis sentimientos.

Puedo elaborar una exposición efectiva.

Elegiré una respuesta adecuada.

Elijo.

Prefiero.

Pase lo que pase.

---

### 4.3. Orientando mi desempeño hacia las áreas clave de mejora personal y búsqueda de resultados en la oficina.

<i>Centro</i>	<i>Seguridad</i>	<i>Guta</i>	<i>Sabiduría</i>	<i>Poder</i>
<p>Si usted está... <i>Centrado en su cónyuge</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sus sentimientos de seguridad se basan en el modo en que lo trata su cónyuge.</li> <li>• Usted es sumamente vulnerable a los estados de ánimo y a los sentimientos de su cónyuge.</li> <li>• Cuando su cónyuge no está de acuerdo con usted o no satisface sus expectativas, su profunda decepción da por resultado un repliegue o un conflicto.</li> <li>• Todo lo que la relación encuentra en el camino se percibe como una amenaza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su dirección proviene de sus propias necesidades y carencias y de las de su cónyuge.</li> <li>• Su criterio para la toma de decisiones se limita a lo que usted piensa que es mejor para su matrimonio o su pareja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su perspectiva de vida enfoca las cosas que pueden influir positiva o negativamente en su cónyuge o en su relación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su poder para actuar está limitado por sus defectos y los de su cónyuge.</li> </ul>
<p>Si usted está... <i>Centrado en la familia</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad se funda en la aceptación de su familia y en satisfacer las expectativas familiares.</li> <li>• Su sentido de la seguridad personal es tan volátil como la familia.</li> <li>• El sentimiento de su propia valía se basa en la reputación de su familia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los guiones familiares son su fuente de actitudes y conductas correctas.</li> <li>• Su criterio para la toma de decisiones es lo que es bueno para la familia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted interpreta toda la vida en los términos de su familia; como consecuencia, su comprensión es parcial y genera un narcisismo familiar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sus acciones se limitan a los modelos y tradiciones familiares.</li> </ul>

## "REINGENIERÍA HUMANA"

<i>Centro</i>	<i>Seguridad</i>	<i>Guía</i>	<i>Sabiduría</i>	<i>Poder</i>
Si usted está... <i>Centrado en el dinero</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su valía personal está determinada por su patrimonio.</li> <li>• Usted es vulnerable a todo lo que amenaza su seguridad económica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El beneficio económico es su criterio para la toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted ve y comprende la vida a través de su interés por ganar dinero; su juicio carece de equilibrio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted no puede ir más allá de lo que puede realizar con su dinero y su visión limitada.</li> </ul>
Si usted está... <i>Centrado en el trabajo</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted tiende a definirse por su rol laboral.</li> <li>• Sólo se siente cómodo cuando está trabajando.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted basa sus decisiones en las necesidades y expectativas de su trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted tiende a limitarse a su rol laboral.</li> <li>• El trabajo es su vida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sus acciones están limitadas por modelos de roles laborales, por las oportunidades ocupacionales, las imposiciones organizacionales, las percepciones de su jefe y su posible incapacidad en algún momento de su vida para realizar un trabajo en particular.</li> </ul>
Si usted está... <i>Centrado en las posesiones</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad se basa en su reputación, en su <i>status</i> social, en las cosas tangibles que posee.</li> <li>• Usted tiende a comparar lo que tiene con lo que tienen otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted basa sus decisiones en lo que protegerá, aumentará o pondrá más de manifiesto sus posesiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted ve el mundo en términos de relaciones comparativas de orden económico y social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted funciona dentro de los límites de lo que puede comprar o de la posición social que puede lograr.</li> </ul>
Si usted está... <i>Centrado en el placer</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted se siente seguro sólo cuando está en la "cima" del placer.</li> <li>• Su seguridad es breve, le entontece y depende del ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted basa sus decisiones en lo que le proporcionará mayor placer.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted ve el mundo en términos de lo que obtiene de él.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su poder es casi inexistente.</li> </ul>

## "REINGENIERÍA HUMANA"

<i>Centro</i>	<i>Seguridad</i>	<i>Guía</i>	<i>Sabiduría</i>	<i>Poder</i>
Si usted está... <i>Centrado en los amigos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad está en función del espejo social.</li> <li>• Usted depende muchísimo de las opiniones de los otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su criterio para tomar decisiones es "¿Qué pensarán ellos?".</li> <li>• Es muy fácil que usted se sienta amenazado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted ve el mundo a través de una óptica social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted está limitado por su zona de confort social.</li> <li>• Sus acciones son tan volubles como sus opiniones.</li> </ul>
Si usted está... <i>Centrado en los enemigos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad es volátil; se basa en los movimientos de su enemigo.</li> <li>• Usted está siempre preguntándose qué es lo que está tramando el otro.</li> <li>• Usted busca justificación y ratificación entre quienes tienen opiniones análogas a las suyas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted se guía en términos de contradependencia por las acciones de su enemigo.</li> <li>• Usted toma sus decisiones basándose en lo que pueda hacer daño a su enemigo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su juicio es estrecho y distorsionado.</li> <li>• Usted es autoprotector, hiperreactivo y a menudo paranoico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El pequeño poder del que usted dispone proviene de la cólera, la envidia, el resentimiento y la venganza (energía negativa que consume y destruye). Le queda muy poca energía de otro tipo.</li> </ul>
Si usted está... <i>Centrado en la Iglesia</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad se basa en la actividad de la Iglesia y en la estima que le tienen las personas con autoridad e influencia en la Iglesia.</li> <li>• Usted encuentra seguridad e identidad en etiquetas y comparaciones religiosas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted se guía por el modo en que los demás evalúan sus acciones en el contexto de las enseñanzas y expectativas de la Iglesia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted ve el mundo en términos de "creyentes" y "no creyentes", "feligreses" y "no feligreses".</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El poder percibido proviene de su posición o rol en la Iglesia.</li> </ul>
Si usted está... <i>Centrado en sí mismo</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad cambia constantemente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sus criterios para juzgar son: "Si es agradable...", "Lo que yo quiero es...", "Lo que necesito es...", "¿Qué tiene eso que pueda gustarme?".</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted ve el mundo según la forma en que le afectan las decisiones, acontecimientos o circunstancias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su capacidad para actuar se limita a sus propios recursos, sin los beneficios de la interdependencia.</li> </ul>

## "REINGENIERÍA HUMANA"

<i>Centro</i>	<i>Seguridad</i>	<i>Guía</i>	<i>Sabiduría</i>	<i>Poder</i>
<p>Si usted está... <i>Centrado en principios</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su seguridad se basa en principios correctos que no cambian, sean cuales fueren las condiciones o circunstancias externas.</li> <li>• Usted sabe que los verdaderos principios pueden ensayarse repetidamente en su propia vida, a través de sus propias experiencias.</li> <li>• Como medida del auto-perfeccionamiento, los principios correctos funcionan con exactitud, consistencia, belleza y fuerza.</li> <li>• Los principios correctos le ayudan a comprender su propio desarrollo, dotándolo de la confianza necesaria para aprender más, con lo cual se acrecienta su conocimiento y comprensión.</li> <li>• Su fuente de seguridad le proporciona un núcleo inamovible, constante, infalible, para que usted vea el cambio como una excitante aventura y como oportunidad para realizar aportaciones significativas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usted se guía por una brújula que le permite ver adónde quiere ir y cómo se llega allí.</li> <li>• Usted utiliza datos precisos que hacen posibles decisiones prácticas y significativas.</li> <li>• Usted se distancia de las situaciones, emociones y circunstancias de la vida, y observa el todo equilibrado. Sus decisiones y acciones reflejan consideraciones e implicaciones a corto y largo plazo.</li> <li>• En todas las situaciones, usted determina consciente y proactivamente la mejor alternativa, basando sus decisiones en una conciencia moral educada por principios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su juicio abarca un amplio espectro de consecuencias a largo plazo y refleja un equilibrio sabio y una convicción serena.</li> <li>• Usted ve las cosas de modo diferente, y no piensa ni actúa igual que un mundo en gran medida reactivo.</li> <li>• Usted ve el mundo a través de un paradigma fundamental para una vida efectiva y previsor.</li> <li>• Usted ve el mundo en los términos de lo que puede hacer por ese mundo y su gente.</li> <li>• Usted adopta un estilo de vida proactivo, que busca servir y ayudar a otros.</li> <li>• Usted interpreta todas las experiencias de la vida como oportunidades para aprender y realizar aportaciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su poder sólo está limitado por su comprensión y observación de las leyes naturales y los principios correctos.</li> <li>• Usted se convierte en un individuo autoconsciente, inteligente, proactivo, considerablemente libre respecto de las actitudes, conductas o acciones de los otros.</li> <li>• Su capacidad para actuar va más allá de sus propios recursos y alienta niveles altamente desarrollados de interdependencia personal.</li> <li>• Sus decisiones y acciones no son impulsadas por limitaciones económicas o circunstanciales. Usted experimenta una libertad interdependiente.</li> </ul>

#### 4.4. Una estrategia para mejorar la calidad de vida

### TERCER HABITO ESTABLEZCA PRIMERO LO PRIMERO

La administración efectiva consiste en empezar por lo primero. Mientras que el liderazgo decide qué es "lo primero" la administración le va asignando el primer lugar día tras día, momento a momento. La administración es disciplina, puesta en práctica. **"Disciplina" deriva de "discípulo": discípulo de una filosofía**, de un conjunto de valores, de un propósito supremo, de una meta: superior o de la persona que la representa.

En otras palabras, si uno es un administrador efectivo de sí mismo, la disciplina proviene del interior; es una función de la voluntad independiente. Uno es discípulo, un seguidor de los propios valores profundos y sus fuentes, y tiene la voluntad, la integridad, de subordinar a esos valores todos los sentimientos, impulsos y estados de ánimo.

Uno de mis ensayos favoritos es *The Common Denominator of Success*, escrito por E. M. Gray. Este autor pasó su vida buscando el denominador que comparten todas las personas de éxito. Encontró que ese denominador común no era el trabajo duro, la buena suerte ni la habilidad para relacionarse, aunque todos esos factores tenían importancia. El factor que parecía trascender a todos los otros materializa la esencia del tercer hábito: empezar por lo primero.

**"La persona de éxito tiene el hábito de hacer las cosas que a quienes fracasan no les gusta hacer",**

		3.-PRIMERO LO PRIMERO	
		URGENTE	NO URGENTE
I M P O R T A N T E	I	ACTIVIDADES: • CRISIS • PROBLEMAS APREMIANTES • PROYECTOS CUYAS FECHAS VENCEN	II ACTIVIDADES • PREVENCIÓN, ACTIVIDADES DE CP • CONSTRUIR RELACIONES • PLANEAR • PREVENIR
	NO I M P O R T A N T E	III ACTIVIDADES: • INTERRUPCIONES ALGUNAS LLAMADAS • ACTIVIDADES POPULARES • CUESTIONES INMEDIATAS	IV ACTIVIDADES: • TRIVIALIDADES, AJETREO INUTIL • ALGUNAS CARTAS • PERDIDA DE TIEMPO • ACTIVIDADES AGRADABLES

---

## BIBLIOGRAFÍA

Lafarga Corona, Juan y Gómez del Campo, José: *Desarrollo del potencial Humano, Vol. 1*, Ed. Trillas, México, 1990

Maslow, Abraham: *El hombre autorrealizado*, Edl. Kairós, Barcelona 1972

Erich Fromm, *¿Tener o ser?*, Fondo de cultura económica, México, 1976

Buscaglia, Leo: *El arte de ser persona*. Ed. Diana Mex. 1993

Goleman, Daniel. *La inteligencia emocional en la empresa*, Buenos Aires, Argentina, Ed. Vergara, 1998.

Satir, Virginia. *En contacto Íntimo*. Arbol Editorial, México 1994.

Stevens, John O. *El darse cuenta*, Ed. Cuatro Vientos. Chile 1971.

Fadiman, James, Frager, Robert: *Teorías de la Personalidad*, Ed. Harla, México 1976.

Waisburd, Gilda: *Creatividad y Transformación, teoría y técnicas*. Ed. Trillas, México, 1996.