

# MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO

## HÁBITOS DE LAS PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS

*Conectando con la Grandeza Interior*

**Programa Líder en Mí**

FranklinCovey Education

Soluciones Educativas Training & Consulting  
Ecuador 2026

# LOS 7 HÁBITOS

de las personas altamente efectivas

Líder en Mí®



Training & Consulting  
[www.solucioneseducativasc.com](http://www.solucioneseducativasc.com)

 **FranklinCovey**  
Education

# INTRODUCCIÓN

## Bienvenido a la Transformación Educativa

Estimado educador:

Tienes en tus manos mucho más que un manual de capacitación. Este documento representa el inicio de un viaje transformador que cambiará no solo tu práctica docente, sino tu vida personal, profesional y tu impacto en la comunidad educativa que lideras.

## ¿Quiénes Somos?

### Soluciones Educativas Training & Consulting

Somos el Partner Oficial de FranklinCovey Education para Ecuador, comprometidos con la transformación de la educación latinoamericana. Durante más de dos décadas, hemos trabajado incansablemente para llevar programas de liderazgo y educación socioemocional de clase mundial a instituciones educativas que buscan la excelencia.

Nuestra misión es clara: transformar vidas a través de la educación, desarrollando líderes íntegros que contribuyan positivamente a la sociedad ecuatoriana y global.

### Juan Pablo Garzón - CEO y Facilitador Principal

Con 21 años de experiencia transformando la educación en América Latina, Juan Pablo Garzón lidera Soluciones Educativas T&C con una visión clara: cada estudiante ecuatoriano merece descubrir su potencial de liderazgo.

Como Partner Oficial de FranklinCovey Education, Juan Pablo junto a Maritza han capacitado a miles de educadores, directivos y estudiantes en los principios que cambian vidas. Su compromiso va más allá de la teoría: trabaja codo a codo con instituciones educativas para crear culturas de liderazgo sostenibles y medibles.

## ¿Qué Son Los 8 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas?

Los 8 Hábitos representan un paradigma universal de efectividad personal e interpersonal, desarrollados por el Dr. Stephen R. Covey y expandidos por Sean Covey para el contexto educativo. No son simples técnicas o trucos de productividad. Son principios atemporales basados en leyes naturales que gobiernan el crecimiento y desarrollo humano.

**Estos principios transforman porque van directo al núcleo de quiénes somos:**

HÁBITO	PRINCIPIO CENTRAL
<b>Hábito 1: Ser Proactivo</b>	Responsabilidad y libertad de elección
<b>Hábito 2: Comenzar con un Fin en Mente</b>	Visión y propósito de vida
<b>Hábito 3: Poner Primero lo Primero</b>	Priorización e integridad con valores
<b>Hábito 4: Pensar Ganar-Ganar</b>	Mentalidad de abundancia y beneficio mutuo
<b>Hábito 5: Buscar Primero Entender, Luego Ser Entendido</b>	Escucha empática y comunicación efectiva
<b>Hábito 6: Sinergizar</b>	Cooperación creativa y valoración de diferencias
<b>Hábito 7: Afilar la Sierra</b>	Renovación y equilibrio en 4 dimensiones
<b>Hábito 8: Encontrar Tu Voz e Inspirar a Otros</b>	Significado, contribución y liderazgo servicial

## ¿Qué Es Líder en Mí?

Líder en Mí (Leader in Me) es el programa global de transformación educativa de FranklinCovey Education, implementado en más de 8,000 instituciones en 62 países. No es un programa adicional que se suma al currículo. Es un modelo integral que transforma la cultura completa de una institución educativa.

### Líder en Mí Transforma:

- La cultura institucional hacia el liderazgo y la efectividad
- La práctica docente hacia el desarrollo de habilidades socioemocionales
- El liderazgo estudiantil, desarrollando agentes de cambio
- La participación familiar como aliados activos del proceso
- Los resultados académicos, disciplinarios y de retención

### El programa se basa en una premisa fundamental:

*"Cada niño y niña posee un potencial de liderazgo único y valioso. Nuestra responsabilidad como educadores es crear las condiciones para que ese liderazgo florezca."*



## Resultados Comprobados Globalmente

Líder en Mí no es teoría. Es transformación medible:

INDICADOR	RESULTADO
Mejora en empoderamiento estudiantil	87%
Reducción en problemas disciplinarios	88%
Mejora en cultura institucional	92%
Reducción en violencia escolar	83%
Aumento en rendimiento académico	78%
Retención y captación de familias	95%

Fuente: FranklinCovey Education - Estudios longitudinales en 8,000+ instituciones globales



## Propósito de Este Manual

Este manual de pre-entrenamiento tiene tres objetivos fundamentales:

1. Conectarlo personalmente con Los 8 Hábitos antes de enseñarlos
2. Desarrollar su efectividad personal como base para modelar el liderazgo
3. Prepararlo para facilitar la transformación de su comunidad educativa

**No puede dar lo que no tiene. No puede enseñar lo que no vive. Este manual lo invita a un proceso profundo de autoconocimiento y transformación personal que se convertirá en la base sólida de su labor como educador líder.**



## Cómo Usar Este Manual

### Estructura del Manual:

- Cada hábito incluye: Teoría profunda + Aplicación práctica + Ejercicios personales Los ejercicios abarcan múltiples ámbitos: personal, familiar, profesional y comunitario
- Se requiere reflexión honesta y compromiso con el cambio personal
- El proceso es secuencial: cada hábito construye sobre el anterior

### Recomendaciones de Estudio:

1. Dedique al menos una semana completa a cada hábito
2. Complete todos los ejercicios con honestidad radical
3. Practique el hábito en situaciones reales antes de avanzar
4. Lleve un diario de aprendizajes y cambios observados
5. Comparta su proceso con un compañero de accountability

***Recuerde: Este no es un proceso intelectual. Es un proceso transformacional. La diferencia está en la acción sostenida.***



# PARTE 1: LAS RAÍCES DE LA EFECTIVIDAD

Antes de explorar los hábitos específicos, debemos entender los fundamentos sobre los cuales se construye toda efectividad personal. Estos son los principios atemporales que determinan el éxito verdadero y sostenible.

## El Paradigma: La Forma en Que Vemos el Mundo

Un paradigma es la lente a través de la cual interpretamos la realidad. No vemos el mundo como es; lo vemos como somos nosotros. Cada uno de nosotros lleva un mapa mental que determina cómo interpretamos cada situación, persona y circunstancia.

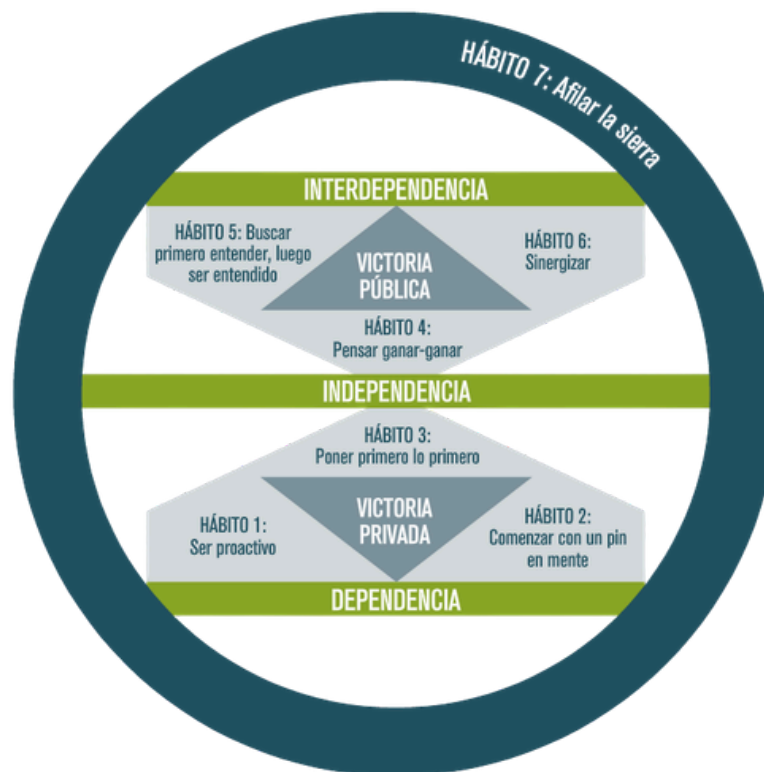
**Los 8 Hábitos no son técnicas superficiales. Son cambios de paradigma fundamentales:**

PARADIGMA LIMITANTE	PARADIGMA EMPODERADOR
Víctima: 'Las circunstancias me controlan'	Proactivo: 'Elijo mi respuesta'
Reactivo: 'Vivo día a día sin rumbo'	Visionario: 'Creo mi futuro con propósito'
Escasez: 'Si tú ganas, yo pierdo'	Abundancia: 'Hay suficiente para todos'
Monólogo: 'Hablar para convencer'	Diálogo: 'Escuchar para entender'



## El Continuo de Madurez: De la Dependencia a la Interdependencia

Los 8 Hábitos siguen una secuencia natural de crecimiento humano que va desde la dependencia infantil hasta la interdependencia madura:



**NOTA IMPORTANTE:** No puede lograr la Victoria Pública sin antes alcanzar la Victoria Privada. No puede trabajar efectivamente con otros si antes no puede liderarse a sí mismo. Esta es la razón por la cual el orden de los hábitos no es arbitrario.

Este manual representa solo el inicio de tu viaje. En las páginas siguientes, exploraremos cada uno de Los 8 Hábitos en profundidad, con ejercicios prácticos que transformarán tu vida personal y profesional.



*El verdadero aprendizaje no está en leer estas páginas. Está en aplicar estos principios cada día, en cada decisión, con cada persona que encuentres.*

**¡Comencemos esta transformación juntos!**



**MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO**  
**LOS 8 HÁBITOS**  
**HÁBITO 1**  
**SER PROACTIVO**

*"Soy una fuerza de la naturaleza."  
"Elijo mi respuesta ante las circunstancias."*

**Programa Líder en Mí**  
Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey  
Education

# HÁBITO 1: SER PROACTIVO

## El Hábito de la Responsabilidad Personal

Ser Proactivo es el primer hábito porque es el fundamento de todos los demás. Sin proactividad, ningún otro hábito puede florecer. Es la puerta de entrada a la efectividad personal y al liderazgo auténtico.

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Ser Proactivo significa tomar responsabilidad por mi vida. Reconozco que mis conductas son función de mis decisiones, no de mis circunstancias. No soy producto de lo que me pasa, sino de lo que elijo ser. Tengo la libertad interior de elegir mi respuesta ante cualquier estímulo.*

Como educador, usted enfrenta diariamente situaciones que podrían justificar la reactividad:

- Estudiantes desmotivados o con problemas de conducta
- Familias que no se involucran en el proceso educativo
- Recursos limitados y falta de apoyo institucional
- Políticas educativas cambiantes y demandantes
- Conflictos con colegas o con la dirección
- Presiones por resultados académicos

La pregunta fundamental no es si estas situaciones existen. La pregunta es: ¿Cómo elijo responder ante ellas?



## El Espejo Social: Cómo Nos Condicionaron a la Reactividad

Desde la infancia, fuimos condicionados por el 'espejo social' - las opiniones, percepciones y paradigmas de las personas que nos rodean. Este espejo nos refleja de tres maneras limitantes:

### 1. El Determinismo Social

"Soy así porque así me educaron. Mis padres fueron autoritarios, por eso yo también lo soy con mis estudiantes."

Esta creencia nos convierte en víctimas de nuestro pasado, negando nuestra capacidad de elegir quiénes queremos ser HOY.

### 2. El Determinismo Psíquico

"No puedo evitarlo, tengo mal temperamento. Es mi personalidad."

Esta creencia nos ata a nuestras tendencias y reacciones automáticas, como si no tuviéramos poder sobre ellas.

### 3. El Determinismo Genético

"Heredé el carácter explosivo de mi familia. No hay nada que hacer."

Esta creencia nos roba la agencia personal, atribuyendo todo a factores biológicos fuera de nuestro control.

## LA VERDAD LIBERADORA

*Entre el estímulo y la respuesta hay un ESPACIO. En ese espacio reside nuestra libertad de elegir. En esa elección residen nuestro crecimiento y nuestra felicidad.*  
- Viktor Frankl

## Los Cuatro Dones Humanos Únicos

A diferencia de los animales que actúan puramente por instinto, los seres humanos poseemos cuatro dones únicos que nos permiten ser proactivos. Estos dones son los que nos separan del reino animal y nos dan el poder de la ELECCIÓN CONSCIENTE.

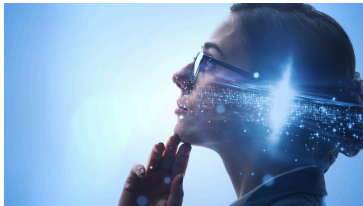
### DON 1: AUTOCONCIENCIA



La capacidad de observarnos a nosotros mismos desde afuera, como espectadores de nuestros propios pensamientos, emociones y conductas.

**EJEMPLO EDUCATIVO:** Un estudiante le dice: 'Usted no sabe enseñar.' **REACTIVO:** Siente ira, responde con sarcasmo. **PROACTIVO:** Observa 'Noto que estoy sintiendo ira. Puedo elegir una respuesta diferente.'

### DON 2: IMAGINACIÓN



La capacidad de crear en nuestra mente realidades que aún no existen en el mundo físico.

**EJEMPLO:** Mañana tiene reunión difícil con padre agresivo. **USO REACTIVO:** Imagina el conflicto, anticipa lo peor. **USO PROACTIVO:** Visualiza conversación productiva, ensaya respuestas efectivas.

### DON 3: CONCIENCIA MORAL



La brújula interna que nos permite discernir entre el bien y el mal, entre lo que está alineado con nuestros valores y lo que no.

**EJEMPLO:** Estudiante hace trampa, nadie más lo vio. **SIN CONCIENCIA:** 'Mejor me hago que no vi nada.' **CON CONCIENCIA:** 'Confrontar esto es lo correcto.'

## DON 4: VOLUNTAD INDEPENDIENTE



El poder de actuar basándose en nuestra autoconciencia, libre de todas las demás influencias.

**EJEMPLO:** Todos los colegas se quejan constantemente. SIN VOLUNTAD: Se une al coro de quejas.  
CON VOLUNTAD: 'Elijo enfocar mi energía en dar la mejor clase posible.'

### INTEGRACIÓN DE LOS 4 DONES

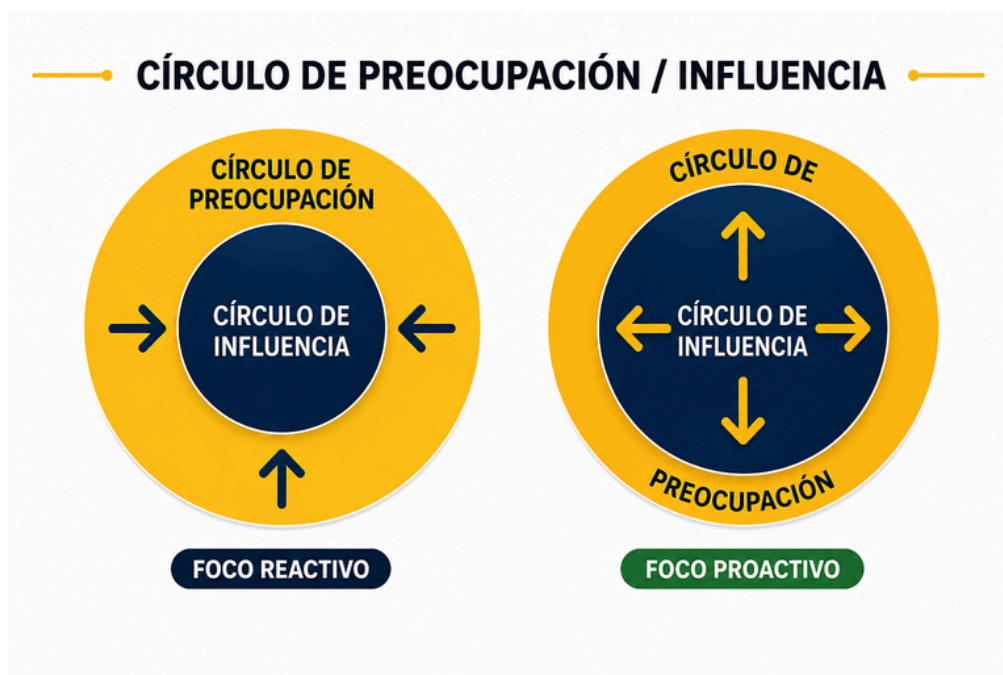
*Los 4 dones trabajan juntos: AUTOCONCIENCIA (observo reacciones) + IMAGINACIÓN (visualizo respuesta mejor) + CONCIENCIA MORAL (consulto valores) + VOLUNTAD INDEPENDIENTE (actúo según visión) = LIBERTAD HUMANA*

## El Lenguaje de la Proactividad

Nuestro lenguaje revela y refuerza nuestros paradigmas. Las personas reactivas usan un lenguaje que transfiere responsabilidad. Las personas proactivas usan un lenguaje que la asume.

REACTIVO	PROACTIVO
"No puedo hacer nada con ese estudiante."	<b>"Exploraré diferentes estrategias para conectar con él."</b>
"Tengo tanto trabajo que me vuelvo loco."	<b>"Controlo mi carga priorizando lo importante."</b>
"Él me saca de quicio."	<b>"Elijo mi respuesta ante su conducta."</b>
"Si el rector me apoyara..."	<b>"Buscaré formas de obtener el apoyo."</b>
"Las familias no colaboran."	<b>"Crearé oportunidades para involucrarlas."</b>
"No me pagan suficiente para preocuparme."	<b>"Mi compromiso refleja mis valores."</b>

## Círculo de Influencia vs. Círculo de Preocupación



Una de las distinciones MÁS PODEROSAS del Hábito 1.

**Círculo de Preocupación (Lo que NO controlo):**

- Políticas del Ministerio de Educación
- Nivel socioeconómico de las familias
- Pasado académico de estudiantes
- Economía del país

**Círculo de Influencia (Lo que SÍ controlo):**

- MI actitud ante las políticas
- CÓMO me relaciono con las familias
- Lo que el estudiante aprende CONMIGO
- MI desarrollo profesional

### **PRINCIPIO TRANSFORMADOR**

*PROACTIVOS enfocan energía en Círculo de Influencia → Se EXPANDE.*

*REACTIVOS enfocan energía en Círculo de Preocupación → Se CONTRAE.*

# APLICACIÓN EN 5 ÁMBITOS DE VIDA

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo

Complete con honestidad:

DESAFÍO ACTUAL: \_\_\_\_\_

RESPUESTA REACTIVA: \_\_\_\_\_

RESPUESTA PROACTIVA: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 2: Como Educador en el Aula

SITUACIÓN que me hace reaccionar: \_\_\_\_\_

Mi reacción automática: \_\_\_\_\_

Respuesta proactiva que elegiré: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 3: Como Pareja

NO PUEDO CONTROLAR: Humor de pareja, su pasado

SÍ PUEDO CONTROLAR: Cómo la/lo recibo, mi actitud

COMPROMISO: 3 depósitos proactivos esta semana

## ÁMBITO 4: Como Padre/Madre

SITUACIÓN que me hace estallar: \_\_\_\_\_

Respuesta proactiva: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 5: Relaciones y Comunidad

Conversación difícil evitada: \_\_\_\_\_

La tendré el día: \_\_\_\_\_

# PLAN DE ACCIÓN 7 DÍAS

## DÍA 1: AUTOCONCIENCIA

Pausar 3 segundos antes de reaccionar. Registrar 3 situaciones de pausa.

## DÍA 2: LENGUAJE PROACTIVO

Eliminar 'No puedo', 'Tengo que'. Contar frases diarias.

## DÍA 3 al 7: CÍRCULO DE INFLUENCIA

Preguntar '¿Está en mi círculo?'. Listar y clasificar preocupaciones.

## LOS DEMÁS DÍAS: INTEGRACIÓN

Aplicar 4 dones conscientemente. Completar ejercicios de 5 ámbitos.

## CONCLUSIÓN

**Ser Proactivo no es un concepto. Es una PRÁCTICA DIARIA.**

### COMPROMISO PERSONAL

YO, \_\_\_\_\_, me comprometo a practicar el Hábito 1 durante 90 días. Enfocaré energía en mi Círculo de Influencia. Usaré lenguaje proactivo. Seré ejemplo de proactividad.

*Entre el estímulo y la respuesta hay un espacio. En ese espacio reside su libertad, su poder, su transformación.*

**USTED es una fuerza de la naturaleza. USTED tiene el poder. USTED puede transformar su vida.**

**Elija sabiamente. Elija proactivamente. Elija HOY.**

**FIN - HÁBITO 1: SER PROACTIVO**

Soluciones Educativas T&C | Líder en Mí

A person with a backpack is shown from the side, looking out over a lush green forest. The person is wearing a dark blue jacket and a backpack. The background is a dense forest with green foliage and some bare branches. The text is overlaid on a semi-transparent dark green rectangle.

MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO

LOS 8 HÁBITOS

## HÁBITO 2

COMENZAR CON UN FIN EN  
MENTE

*"Define tu destino o alguien más lo hará."*

*"Vivo con propósito y visión clara."*

**Programa Líder en Mí**

Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey Education

# HÁBITO 2: COMENZAR CON UN FIN EN MENTE

## El Hábito del Liderazgo Personal

Si el Hábito 1 le dice que **USTED** es el creador, el Hábito 2 es la primera creación. Comenzar con un Fin en Mente significa que antes de hacer cualquier cosa, primero la visualiza y la diseña mentalmente.

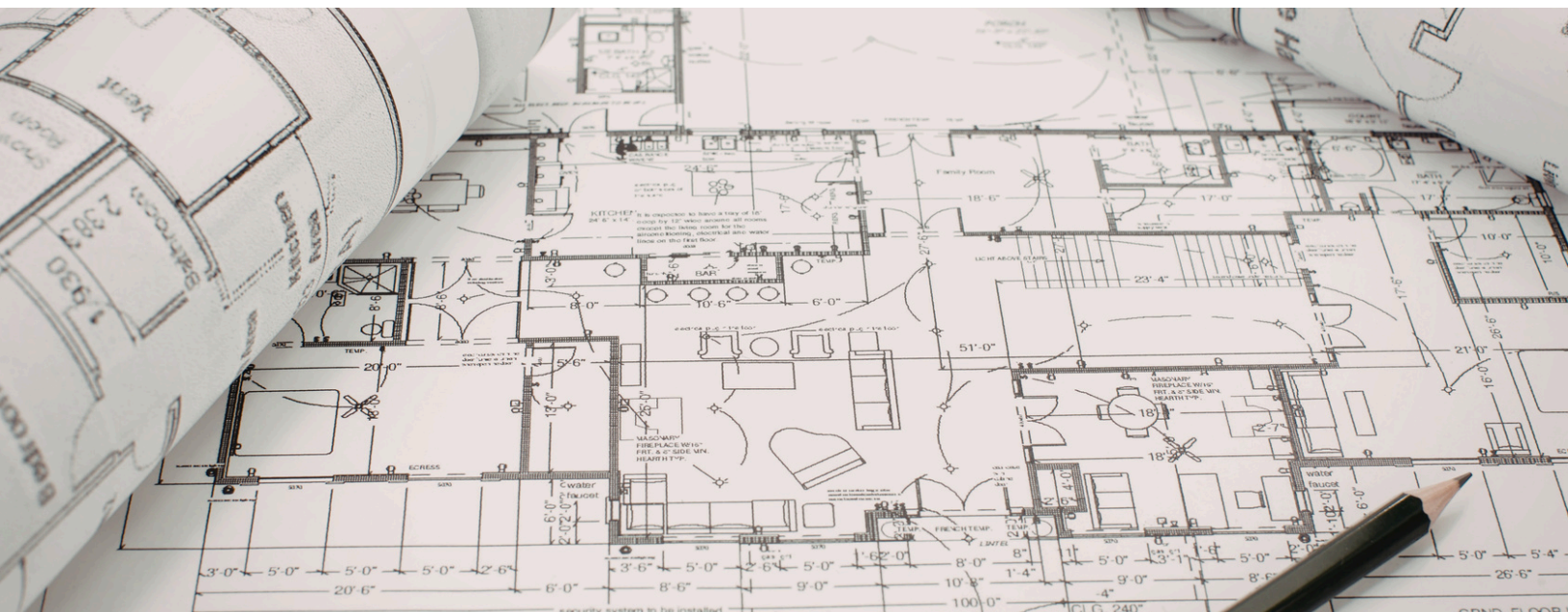
### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Comenzar con un Fin en Mente es comenzar hoy con la imagen, el retrato o el paradigma de lo que quiero ser al final de mi vida como marco de referencia para todo lo demás. Significa saber a dónde voy, para entender mejor dónde estoy y dar los pasos correctos en la dirección correcta.*

## Las Dos Creaciones

Todo se crea dos veces: primero en la mente, luego en la realidad.

### PRIMERA CREACIÓN: Mental



El arquitecto diseña el edificio en planos antes de colocar un ladrillo. El educador visualiza el impacto que quiere tener antes de entrar al aula. Esta es la creación MENTAL.

## SEGUNDA CREACIÓN: Física



Una vez clara la visión, se construye en el mundo físico. El edificio se construye. Las clases se imparten. Esta es la creación FÍSICA.

**La tragedia es cuando vivimos solo la segunda creación sin haber hecho conscientemente la primera. Entonces, otras personas o circunstancias diseñan nuestra vida por nosotros.**

## Su Declaración de Misión Personal

Una declaración de misión personal es su constitución personal. Define quién es usted (carácter) y qué quiere hacer y ser (contribuciones y logros).

### Elementos de una Misión Personal Poderosa:

- Basada en principios atemporales, no en roles temporales
- Refleja sus valores más profundos
- Incluye lo que quiere SER (carácter), HACER (contribuciones) y TENER (posesiones/logros)
- Sirve como brújula en momentos de decisión
- Es revisable y evoluciona con usted

### Ejercicio: Visualización del Funeral

Imagínese su propio funeral dentro de muchos años. Cuatro personas hablarán sobre usted:

- Un familiar cercano
- Un amigo íntimo
- Un colega de trabajo
- Un miembro de su comunidad

¿Qué quiere que cada uno diga de usted? ¿Qué carácter quiere que recuerden? ¿Qué contribuciones? ¿Qué diferencia hizo en sus vidas?

**Escriba aquí:**

FAMILIAR: \_\_\_\_\_

AMIGO: \_\_\_\_\_

COLEGA: \_\_\_\_\_

COMUNIDAD: \_\_\_\_\_

# APLICACIÓN EN 5 ÁMBITOS DE VIDA

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo

¿Qué legado educativo quiero dejar? ¿Cómo quiero que me recuerden docentes, estudiantes y familias?

**MI VISIÓN COMO LÍDER:**



## ÁMBITO 2: Como Educador

¿Qué impacto quiero tener en mis estudiantes? ¿Qué quiero que recuerden de mí en 20 años?

**MI MISIÓN COMO EDUCADOR:**



### ÁMBITO 3: Como Pareja

¿Qué tipo de esposo/esposa quiero ser? ¿Qué relación quiero construir?

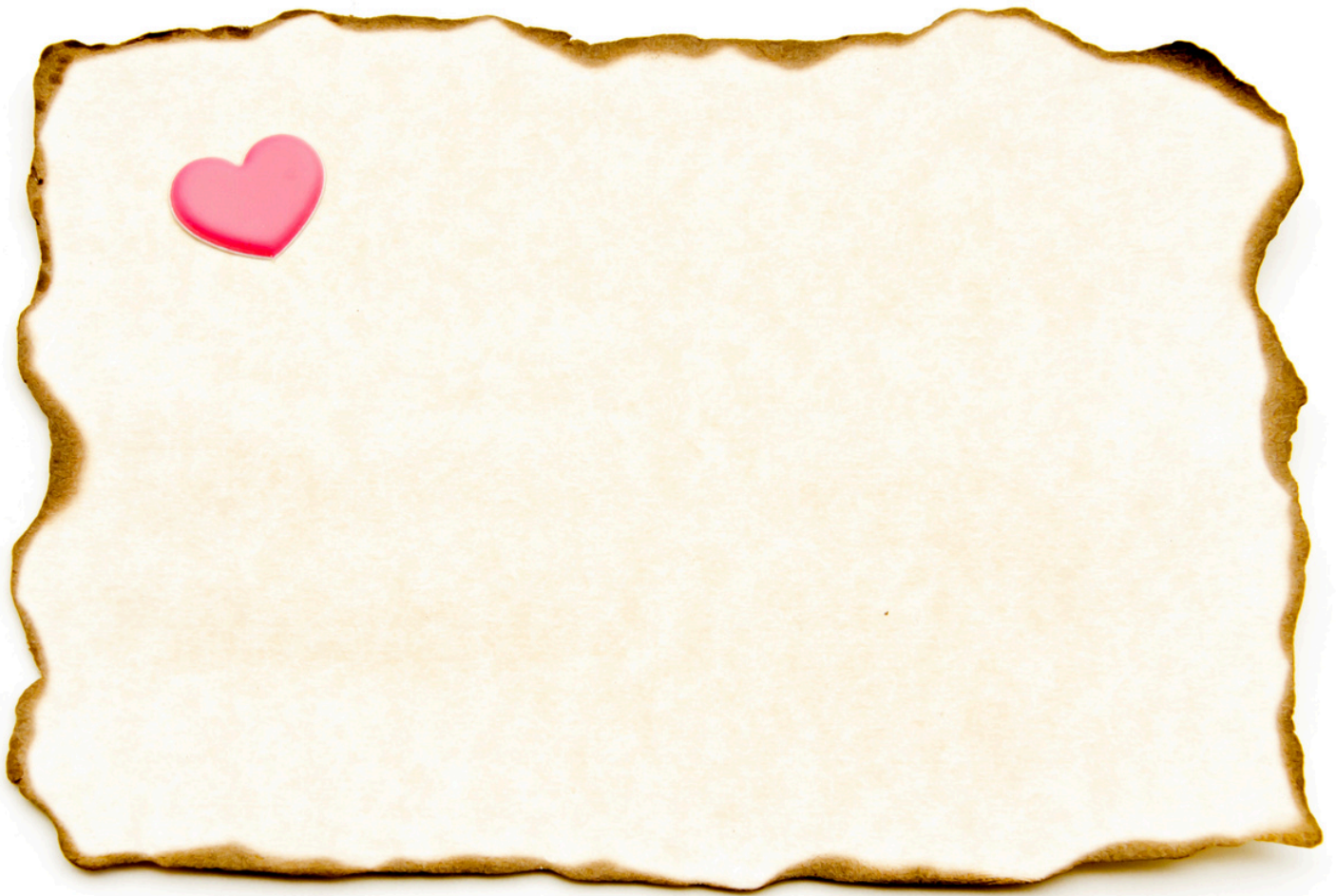
**MI VISIÓN EN PAREJA:**



#### ÁMBITO 4: Como Padre/Madre

¿Qué valores quiero transmitir? ¿Qué relación quiero tener con mis hijos cuando sean adultos?

**MI MISIÓN PARENTAL:**



## ÁMBITO 5: En Mi Comunidad

¿Qué contribución quiero hacer? ¿Cómo quiero servir?

**MI PROPÓSITO COMUNITARIO:**



# PLAN DE ACCIÓN 7 DÍAS

## DÍA 1: Reflexión Profunda

Dedicar 30 minutos diarios a reflexionar sobre su propósito de vida. Responder: ¿Qué es lo más importante para mí?

## DÍA 2: Borrador de Misión

Escribir borrador de su declaración de misión personal. Incluir: SER, HACER, TENER.

## DÍA 3 Y 4: Alineación de Roles

Para cada rol importante (educador, pareja, padre, etc.), definir qué significa el éxito en ese rol.

## DÍA 5 AL 7: Vivir la Visión

Tomar decisiones basadas en su misión. Preguntarse: ¿Esta decisión me acerca o aleja de mi visión?

## CONCLUSIÓN

**Comenzar con un Fin en Mente es ejercer liderazgo personal. Es decidir conscientemente qué quiere que sea su vida, en lugar de permitir que otras personas o circunstancias la determinen.**


### COMPROMISO

*Crearé mi declaración de misión personal y la usaré como brújula para todas mis decisiones importantes.*

***Si no diseña su propio plan de vida, es probable que caiga en el plan de alguien más. Y adivine qué tienen planeado para usted: No mucho.***

## FIN - HÁBITO 2: COMENZAR CON UN FIN EN MENTE

Soluciones Educativas T&C | Líder en Mí



MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO  
LOS 8 HÁBITOS  
**HÁBITO 3**  
PONER PRIMERO LO PRIMERO

*"Lo importante rara vez es urgente."*

*"Vivo con disciplina e integridad."*

Programa Líder en Mi

Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey Education

# HÁBITO 3: PONER PRIMERO LO PRIMERO

## El Hábito de la Administración Personal e Integridad

Si el Hábito 1 le dice que **USTED** es el creador, y el Hábito 2 es la primera creación mental, el Hábito 3 es la segunda creación: la ejecución física. Es la realización, el cumplimiento, la materialización de los Hábitos 1 y 2.

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Poner Primero lo Primero es la capacidad de priorizar, de discernir lo importante de lo urgente, y tener la voluntad disciplinada de hacer primero lo primero. Es vivir y administrarse a sí mismo según sus valores más profundos, no según las urgencias del momento o las presiones de otros.*

Como educador, usted enfrenta diariamente la tiranía de lo urgente:

- Interrupciones constantes que fragmentan su día
- Demandas inmediatas de estudiantes, padres, administración
- Reuniones que consumen tiempo sin generar valor
- Tareas administrativas que desplazan la preparación de clases
- Emergencias que nunca terminan
- La sensación de que nunca hay tiempo para lo realmente importante

**La pregunta crítica no es: ¿Cuánto tiempo tengo? La pregunta es: ¿Qué hago con el tiempo que tengo?**

## La Tiranía de Lo Urgente

Vivimos en la era de lo urgente. Todo parece una emergencia. Todo requiere atención AHORA. El email que acaba de llegar, el WhatsApp que suena, la llamada que interrumpe, la reunión improvisada.

**Y mientras atendemos lo urgente, lo IMPORTANTE se queda esperando:**

- Preparar esa clase innovadora que transformaría el aprendizaje
- Tener esa conversación profunda con el estudiante que más lo necesita
- Planificar estratégicamente el trimestre
- Desarrollarse profesionalmente
- Cuidar su salud física y emocional
- Nutrir sus relaciones más significativas

### LA GRAN TRAMPA

*Lo urgente grita. Lo importante susurra. Y en el ruido de lo urgente, lo importante nunca se escucha. Hasta que se convierte en crisis.*

## La Matriz de Administración del Tiempo

Toda actividad que realizamos se puede clasificar en una matriz de dos dimensiones: URGENTE vs. NO URGENTE, e IMPORTANTE vs. NO IMPORTANTE. Esto genera cuatro cuadrantes:



## **CUADRANTE 1: Crisis y Problemas Urgentes**

Son cosas importantes que exigen atención inmediata. Generalmente se llaman 'crisis' o 'problemas'. Ejemplos educativos:

- Estudiante herido que necesita primeros auxilios
- Entrega de calificaciones mañana y aún no están listas
- Conflicto grave entre estudiantes que requiere intervención inmediata
- Llamada urgente de un padre sobre situación crítica

**CARACTERÍSTICAS: Estrés, agotamiento, apaga fuegos constantemente.**

## **CUADRANTE 2: Efectividad y Crecimiento (EL CORAZÓN DEL HÁBITO 3)**

**Son cosas importantes que NO son urgentes. Requieren iniciativa, proactividad, y prevención. Ejemplos educativos:**

- Planificar secuencias didácticas innovadoras
- Desarrollar relaciones profundas con estudiantes
- Capacitarse en nuevas metodologías
- Preparar materiales con anticipación
- Ejercicio físico y renovación personal
- Tiempo de calidad con familia
- Reflexión sobre su práctica docente

**CARACTERÍSTICAS: Visión, perspectiva, equilibrio, control, pocas crisis.**

## **CUADRANTE 3: El Gran Engaño**

Son cosas urgentes pero NO importantes. Parecen urgentes porque alguien las presenta así, pero no contribuyen a sus prioridades. Ejemplos:

- Reuniones innecesarias convocadas por otros
- Interrupciones constantes para asuntos triviales
- Responder cada email/WhatsApp inmediatamente
- Atender asuntos urgentes de otros que no son su responsabilidad

**CARACTERÍSTICAS: Sentir que trabaja mucho pero no avanza en lo importante, frustración.**

## CUADRANTE 4: Desperdicio Total

Cosas que ni son urgentes ni importantes. Escapismo puro. Ejemplos:

- Scroll infinito en redes sociales
- Ver series sin propósito cuando debería estar haciendo otra cosa
- Chismes sin sentido
- Actividades que solo matan tiempo

**CARACTERÍSTICAS:** Total irresponsabilidad, pérdida de trabajo.

## El Paradigma del Cuadrante 2: El Secreto de la Efectividad

La gente efectiva pasa la **MAYORÍA** de su tiempo en el Cuadrante 2. No porque ignoren lo urgente, sino porque al invertir tiempo en prevención, planificación y desarrollo, **REDUCEN** dramáticamente las crisis del Cuadrante 1.

Piense en esto:

1. Si invierte tiempo preparando excelentes clases (C2), tendrá menos problemas de disciplina (C1)
2. Si desarrolla relaciones con estudiantes (C2), previene conflictos graves (C1)
3. Si cuida su salud (C2), evita enfermedades que lo incapaciten (C1)
4. Si planifica con anticipación (C2), elimina crisis de última hora (C1)

### PRINCIPIO TRANSFORMADOR

*El tiempo que invierte en el Cuadrante 2 es MULTIPLICADOR. Una hora en C2 puede ahorrarle diez horas en C1. La pregunta no es: ¿Tengo tiempo para C2? La pregunta es: ¿Puedo darme el lujo de NO invertir en C2?*

## Cómo Vivir en Cuadrante 2: Los Seis Pasos

### PASO 1: Identifique Sus Roles Principales

Usted no es una sola cosa. Es múltiples roles:

- Educador/Docente
- Líder educativo (si aplica)
- Esposo/Esposa
- Padre/Madre
- Hijo/Hija
- Amigo/a
- Miembro de comunidad
- SER HUMANO (desarrollo personal)

**EJERCICIO: Liste sus roles principales aquí:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### PASO 2: Defina Objetivos Cuadrante 2 para Cada Rol

Para cada rol, pregúntese: ¿Qué UNA O DOS cosas podría hacer esta semana que tendrían impacto tremendo? (Actividades C2)

**EJERCICIO: Complete para esta semana:**

ROL 1: \_\_\_\_\_ OBJETIVO C2: \_\_\_\_\_

ROL 2: \_\_\_\_\_ OBJETIVO C2: \_\_\_\_\_

ROL 3: \_\_\_\_\_ OBJETIVO C2: \_\_\_\_\_

### **PASO 3: Programe Tiempo Específico para C2**

**Aquí está el secreto: Las actividades C2 NUNCA se harán solas. Debe PROGRAMARLAS. Darles tiempo específico en su calendario.**

Si no está en su agenda, NO existe.

### **PASO 4: Aprenda a Decir NO**

**La esencia del Cuadrante 2 es decir SÍ a lo importante diciendo NO a lo no importante. Esto requiere valor.**

Decir NO a:

- Reuniones innecesarias
- Compromisos que no están alineados con sus valores
- Urgencias de otros que no son su responsabilidad
- Actividades que desperdician tiempo

### **PASO 5: Delege Cuadrante 1 y 3 Cuando Sea Posible**

No todo lo urgente debe ser hecho por usted. Delege.

### **PASO 6: Elimine Cuadrante 4 Completamente**

Sea despiadado con actividades C4. Elimínelas.

# APLICACIÓN PRÁCTICA EN MÚLTIPLES ÁMBITOS DE VIDA

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo / Directivo

### La Trampa del Líder Reactivo

Los líderes educativos reactivos viven en Cuadrante 1: apagan fuegos, resuelven crisis, atienden urgencias. Nunca tienen tiempo para planificar estratégicamente, desarrollar a su equipo, o crear visión.

RESULTADO: La institución nunca avanza. Solo sobrevive.

### EJERCICIO 1.1: Auditoría Semanal de Liderazgo

Revise su semana pasada. Estime honestamente cuánto tiempo dedicó a cada cuadrante:

CUADRANTE 1 (Crisis): \_\_\_\_\_ horas \_\_\_\_\_ %

CUADRANTE 2 (Efectividad): \_\_\_\_\_ horas \_\_\_\_\_ %

CUADRANTE 3 (Interrupciones): \_\_\_\_\_ horas \_\_\_\_\_ %

CUADRANTE 4 (Desperdicio): \_\_\_\_\_ horas \_\_\_\_\_ %

**META IDEAL: 60-70% en Cuadrante 2, 20-25% en C1, <10% en C3, 0% en C4**

### EJERCICIO 1.2: Sus Tres Grandes Cuadrante 2 Como Líder

Si tuviera que elegir TRES actividades C2 que transformarían su liderazgo, ¿cuáles serían?

1. \_\_\_\_\_

Impacto si lo hiciera: \_\_\_\_\_

Cuándo lo programaré: \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Impacto si lo hiciera: \_\_\_\_\_

Cuándo lo programaré: \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Impacto si lo hiciera: \_\_\_\_\_

Cuándo lo programaré: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 2: Como Educador / Docente

EJERCICIO 2.1: ¿Qué está desplazando su excelencia docente?

Liste las actividades que ROBAN tiempo de su preparación de clases:

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

¿Cuáles puede ELIMINAR o DELEGAR?

## ÁMBITO 3: Como Pareja

Tiempo de calidad con su pareja: ¿Cuadrante 2 o lo que sobra?

EJERCICIO: Programar 2 horas semanales de tiempo de calidad ininterrumpido.

DÍA Y HORA: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 4: Como Padre/Madre

EJERCICIO: Actividad C2 con cada hijo esta semana:

HIJO 1: \_\_\_\_\_

HIJO 2: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 5: Desarrollo Personal

Renovación física, mental, espiritual: ¿Prioridad o lujo?

EJERCICIO: Programar 30min diarios de renovación.

# PLAN DE ACCIÓN DE 7 DÍAS

## DÍA 1 AL 3: Auditoría Total

Registre TODO lo que hace durante 7 días. Clasifique cada actividad en cuadrantes.

## DÍA 4: Diseño Cuadrante 2

Defina sus actividades C2 más importantes. Prográmelas en agenda.

## DÍA 5: Eliminar C3 y C4

Decir NO. Eliminar desperdicios. Delegar urgencias no importantes.

## DÍA 6 Y 7: Vivir C2

Dedicar 60-70% del tiempo a Cuadrante 2. Observar reducción de crisis.

## CONCLUSIÓN

**Poner Primero lo Primero no es hacer MÁS cosas. Es hacer las cosas CORRECTAS. Es tener el valor de vivir según sus prioridades más profundas, no según las urgencias superficiales.**

### SU COMPROMISO

*Me comprometo a vivir en Cuadrante 2. A programar tiempo para lo importante. A decir NO a lo urgente pero no importante. A VIVIR según mis valores, no según las crisis.*

***Lo importante rara vez es urgente. Lo urgente rara vez es importante. La clave está en saber la diferencia.***

**FIN DEL MANUAL - HÁBITO 3: PONER PRIMERO LO PRIMERO**

Soluciones Educativas T&C | Líder en Mí

MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO

LOS 8 HÁBITOS

HÁBITO 4

PENSAR GANAR-GANAR

*"La vida no es competencia, es cooperación."*

*"Busco el beneficio mutuo en todas mis relaciones."*

Programa Líder en Mí

Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey  
Education

# HÁBITO 4: PENSAR GANAR-GANAR

## El Hábito del Beneficio Mutuo

Con los Hábitos 1, 2 y 3 usted alcanzó la Victoria Privada: el dominio de sí mismo. Ahora comienza la Victoria Pública: el dominio de las relaciones. Y todo comienza con un paradigma fundamental: Ganar-Ganar.

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Pensar Ganar-Ganar es una mentalidad que busca constantemente el beneficio mutuo en todas las interacciones humanas. Se basa en el paradigma de que hay SUFICIENTE para todos, que el éxito de una persona no requiere el fracaso de otra, y que la cooperación es más productiva que la competencia.*

Como educador, usted enfrenta diariamente situaciones que podrían llevarlo a pensar Gano-Pierdes:

- Competencia con colegas por reconocimiento o recursos
- Conflictos con estudiantes donde 'alguien tiene que perder'
- Negociaciones con padres de familia donde parece imposible satisfacer a ambos
- Reuniones donde defender su posición parece implicar que otros estén equivocados
- Distribución de recursos limitados donde 'si yo gano, tú pierdes'

**La pregunta transformadora: ¿Y si hubiera una TERCERA ALTERNATIVA donde AMBOS ganan?**

## Mentalidad de Abundancia vs. Mentalidad de Escasez

En el corazón del pensamiento Ganar-Ganar está la Mentalidad de Abundancia: la creencia profunda de que hay suficiente para todos. En contraste, la Mentalidad de Escasez cree que la vida es un pastel de tamaño fijo: si tú tomas un pedazo grande, hay menos para mí.

### Mentalidad de Escasez (El Paradigma Tóxico)

La persona con mentalidad de escasez:

- Ve el éxito de otros como su propio fracaso
- Compara constantemente: ¿quién es mejor?
- Siente que reconocer a otros le quita valor a sí mismo
- Compite en lugar de cooperar
- Guarda información en lugar de compartirla
- Celebra los fracasos ajenos secretamente

*EJEMPLO EDUCATIVO: Docente que no comparte su mejor estrategia didáctica con colegas porque 'entonces ya no seré el mejor.' Resultado: toda la institución pierde.*

### Mentalidad de Abundancia (El Paradigma Transformador)

La persona con mentalidad de abundancia:

- Celebra genuinamente los éxitos de otros
- Comparte generosamente conocimiento y recursos
- Reconoce públicamente las contribuciones ajenas
- Busca soluciones donde todos ganen
- Cree que el éxito de otros expande las posibilidades para todos

*EJEMPLO EDUCATIVO: Docente que comparte su mejor estrategia con colegas. Resultado: todos los estudiantes se benefician, la institución crece, y el docente se convierte en líder respetado.*

## LA PARADOJA DE LA ABUNDANCIA

*Cuanto más das, más recibes. Cuanto más compartes, más creces. Cuanto más empoderas a otros, más poder genuino adquieres. Esta es la ley contraintuitiva de la abundancia.*

## Los Seis Paradigmas de Interacción Humana

Toda interacción humana se puede caracterizar por uno de seis paradigmas. Comprender estos paradigmas es fundamental para transformar sus relaciones.

PARADIGMA	DESCRIPCIÓN	RESULTADO
GANAR-GANAR	Busco el beneficio mutuo en todas las interacciones	Relaciones duraderas, cooperación, confianza
GAÑO-PIERDES	Yo primero, tú después. La vida es competencia	Relaciones dañadas, desconfianza, enemigos
PIERDO-GANAS	Soy mártir. Cedo para ser querido o evitar conflicto	Resentimiento, represión, frustración interna
PIERDO-PIERDES	Si yo caigo, tú también. Venganza y destrucción mutua	Guerra abierta, devastación emocional
GAÑO	Solo me importa mi beneficio, no me interesa el tuyo	Relaciones transaccionales, soledad
GANAR-GANAR O NO HAY TRATO	Si no hay beneficio mutuo, mejor no hacemos nada	Integridad, relaciones auténticas, libertad

### PARADIGMA 1: GANAR-GANAR (El Ideal)

Ganar-Ganar es más que una técnica de negociación. Es una filosofía de vida basada en: (1) Carácter - Integridad, madurez, mentalidad de abundancia; (2) Relaciones - Cuentas bancarias emocionales llenas; (3) Acuerdos - Expectativas claras y

compromisos mutuos; (4) Sistemas - Estructuras que apoyan ganar-ganar; (5) Procesos - Buscar soluciones creativas juntos.

### **EJEMPLO EDUCATIVO PROFUNDO:**

**SITUACIÓN:** Estudiante solicita subir nota porque está a 0.5 puntos de aprobar. Si aplica reglas estrictamente, reprueba. Si cede, sería injusto con otros.

**SOLUCIÓN GANO-PIERDES:** 'Las reglas son las reglas. Repruebas.' (Maestro gana autoridad, estudiante pierde).

**SOLUCIÓN PIERDO-GANAS:** 'Está bien, te subo la nota.' (Estudiante gana, maestro pierde integridad).

**SOLUCIÓN GANAR-GANAR:** 'Entiendo tu situación. Te propongo: haces un trabajo complementario de calidad que demuestre dominio del contenido. Si lo logras, subo tu nota justificadamente. Ambos ganamos: tú apruebas merecidamente, yo mantengo integridad académica.'

### **PARADIGMA 2: GANO-PIERDES (El Paradigma Competitivo)**

Es la mentalidad de 'yo primero, tú después.' Ve la vida como competencia. Comúnmente arraigada en:

- Comparación constante desde la infancia
- Sistemas que recompensan solo al 'ganador'
- Creencia de que el éxito es un juego de suma cero

**PROBLEMA EN EDUCACIÓN:** Crea ambientes tóxicos donde colegas compiten en lugar de colaborar, donde 'lucir bien' es más importante que 'hacer bien', donde compartir conocimiento se percibe como debilidad.

### **PARADIGMA 3: PIERDO-GANAS (El Paradigma del Mártir)**

Es la persona que siempre cede, que busca aprobación diciendo 'sí' a todo, que no tiene el valor de expresar sus necesidades. Parece noble, pero es autodestructivo.

**PROBLEMA EN EDUCACIÓN:** Maestro que acepta toda carga extra para 'ser querido'. Resultado: agotamiento, resentimiento, burnout, servicio mediocre porque está sobrecargado.

#### **PARADIGMA 4: PIERDO-PIERDES (El Paradigma de la Venganza)**

Cuando dos personas Gano-Pierdes chocan, se crea Pierdo-Pierdes. 'Si yo no puedo ganar, me aseguraré de que tú tampoco ganes.'

**EJEMPLO EDUCATIVO:** Conflicto entre docentes que escala hasta dañar a ambos y perjudicar a toda la institución.

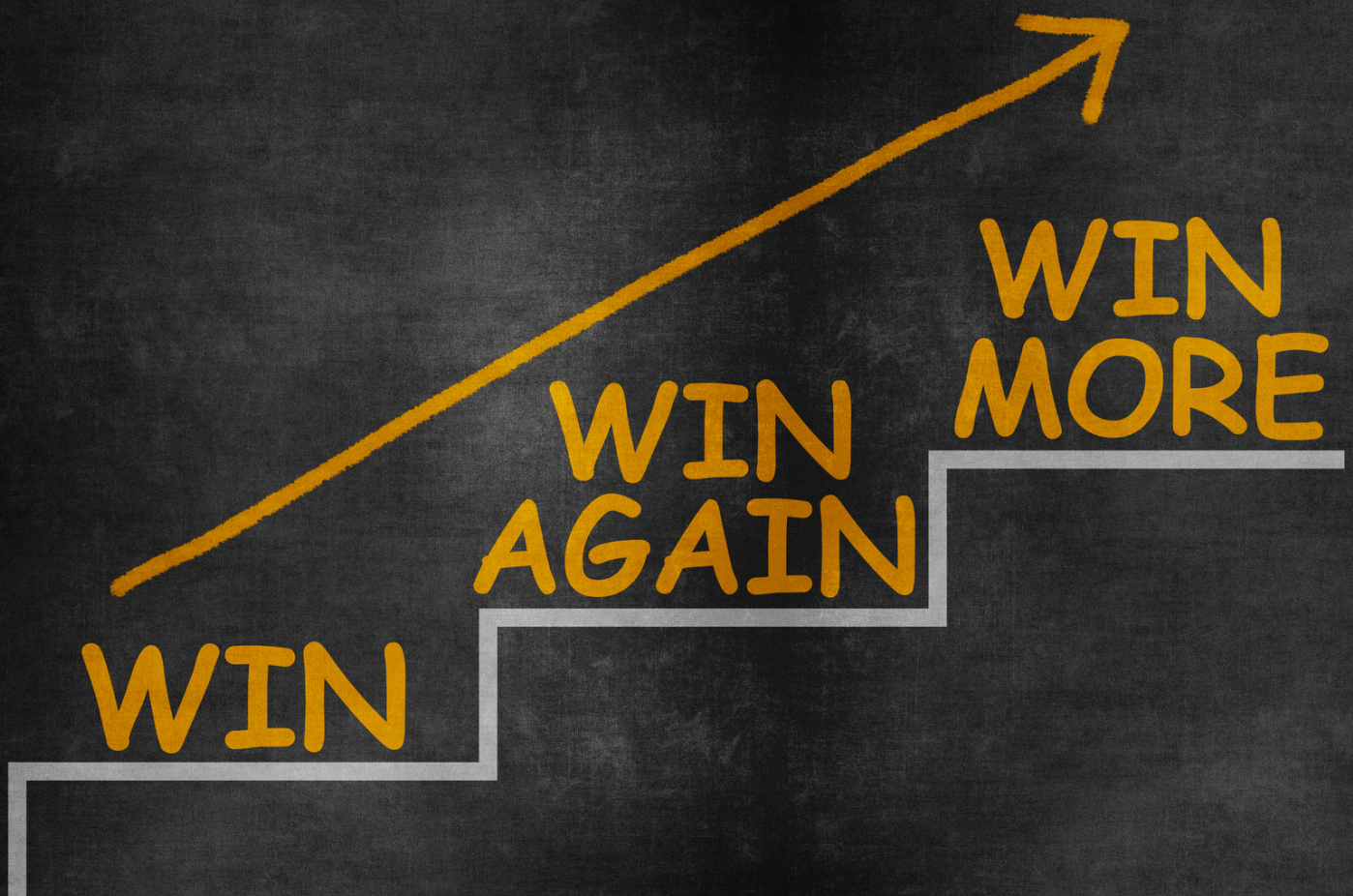
#### **PARADIGMA 5: GANO (El Individualista)**

'Solo me importa que yo gane. Tú no me importas.' No necesariamente busca que otros pierdan, simplemente no le importa.

#### **PARADIGMA 6: GANAR-GANAR O NO HAY TRATO (La Alternativa Madura)**

Cuando Ganar-Ganar no es posible, esta es la mejor alternativa. Dice: 'Si no podemos encontrar solución que beneficie a ambos, preferimos no hacer trato. Sin resentimientos, sin presiones. Simplemente, no es el momento.'

**PODER DE ESTA POSTURA:** Libera de relaciones destructivas, preserva la integridad, mantiene puertas abiertas para el futuro.



## La Cuenta Bancaria Emocional: El Fundamento de Ganar-Ganar

Ganar-Ganar solo es posible cuando hay confianza. Y la confianza se construye mediante depósitos consistentes en la Cuenta Bancaria Emocional de la relación.

**La Cuenta Bancaria Emocional es una metáfora del nivel de confianza en una relación:**



- DEPÓSITOS aumentan confianza
- RETIROS disminuyen confianza
- Cuenta LLENA: relación fuerte, tolera errores
- Cuenta VACÍA o EN ROJO: relación frágil, cualquier error es crisis

### Los 6 Depósitos Principales:

1. ENTENDER A LA PERSONA - Conocer qué es importante para el otro
2. CUMPLIR COMPROMISOS - Hacer lo que se prometió
3. ACLARAR EXPECTATIVAS - Asegurar que ambos entienden lo mismo
4. INTEGRIDAD PERSONAL - Ser coherente entre decir y hacer
5. DISCULPARSE SINCERAMENTE - Cuando se comete error, reconocerlo
6. LEALTAD AL AUSENTE - Defender al ausente, no hablar mal a sus espaldas

#### **PRINCIPIO CLAVE**

*En relaciones con cuenta bancaria emocional LLENA, la comunicación es fácil, instantánea, efectiva. En relaciones con cuenta VACÍA, todo se malinterpreta. Por eso, antes de intentar resolver conflictos, PRIMERO haga depósitos.*

# APLICACIÓN PRÁCTICA EN MÚLTIPLES ÁMBITOS DE VIDA

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo / Directivo

### El Liderazgo Ganar-Ganar vs. El Liderazgo Autoritario

El líder Gano-Pierdes usa poder de posición: 'Lo harás porque yo soy el jefe.' Genera cumplimiento a corto plazo, resentimiento a largo plazo.

El líder Ganar-Ganar construye soluciones donde el equipo gana y la institución gana. Genera compromiso genuino.

### EJERCICIO 1.1: Auditoría de Paradigma de Liderazgo

Piense en las 3 decisiones más importantes que ha tomado este mes. Para cada una, identifique honestamente el paradigma:

DECISIÓN 1: \_\_\_\_\_

¿Fue Ganar-Ganar, Gano-Pierdes, u otro? \_\_\_\_\_

¿Cómo podría haberla manejado como Ganar-Ganar? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

DECISIÓN 2: [mismo formato]

DECISIÓN 3: [mismo formato]

### EJERCICIO 1.2: Cuenta Bancaria Emocional con Su Equipo

Para cada miembro clave de su equipo, evalúe honestamente la cuenta bancaria emocional:

PERSONA 1: \_\_\_\_\_ NIVEL CUENTA (1-10): \_\_\_\_

Último depósito: \_\_\_\_\_

Último retiro: \_\_\_\_\_

Depósito que haré esta semana: \_\_\_\_\_

PERSONA 2: [mismo formato]

PERSONA 3: [mismo formato]

## ÁMBITO 2: Como Educador / Docente en el Aula

### Ganar-Ganar con Estudiantes

El educador Gano-Pierdes: 'Yo tengo el poder, las reglas, las calificaciones. Tú obedeces.'

El educador Ganar-Ganar: 'Ambos queremos lo mismo: que aprendas. Trabajemos juntos para lograrlo.'

### EJERCICIO 2.1: Transformar Conflictos Estudiantiles a Ganar-Ganar

Piense en un conflicto reciente con un estudiante:

CONFLICTO: \_\_\_\_\_

Mi paradigma inicial fue: \_\_\_\_\_

Cómo podría replantear como Ganar-Ganar: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Qué ganaría el estudiante: \_\_\_\_\_

Qué ganaría yo: \_\_\_\_\_

### EJERCICIO 2.2: Depósitos en Cuentas Bancarias Estudiantiles

Identifique 3 estudiantes con quienes la cuenta está 'en rojo':

ESTUDIANTE 1: \_\_\_\_\_ Un depósito que haré: \_\_\_\_\_

ESTUDIANTE 2: \_\_\_\_\_ Un depósito que haré: \_\_\_\_\_

ESTUDIANTE 3: \_\_\_\_\_ Un depósito que haré: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 3: Como Pareja

### Matrimonio: La Prueba Suprema de Ganar-Ganar

En ninguna relación es más crítico el pensamiento Ganar-Ganar que en el matrimonio. Aquí, Gano-Pierdes es suicida: si mi pareja pierde, YO pierdo.

### EJERCICIO 3.1: Paradigma en Su Relación de Pareja

Complete con brutal honestidad:

En nuestra última discusión importante, mi paradigma fue: \_\_\_\_\_

El paradigma de mi pareja fue: \_\_\_\_\_

Resultado: \_\_\_\_\_

Si hubiéramos buscado Ganar-Ganar, habríamos: \_\_\_\_\_

---

### **EJERCICIO 3.2: Cuenta Bancaria Emocional con Pareja**

Nivel actual de la cuenta (1-10): \_\_\_\_

Últimos 3 depósitos que hice: \_\_\_\_\_

Últimos 3 retiros que hice: \_\_\_\_\_

3 depósitos que haré esta semana: \_\_\_\_\_

## **ÁMBITO 4: Como Padre/Madre**

### **Crianza Ganar-Ganar vs. Autoritarismo**

Padre Gano-Pierdes: 'Porque yo lo digo y punto.' Genera obediencia o rebeldía.

Padre Ganar-Ganar: 'Entiendo lo que quieres. También tengo preocupaciones. Busquemos solución donde ambos nos sintamos bien.'

### **EJERCICIO 4.1: Conflicto con Hijo/a**

Último conflicto significativo con hijo/a:

SITUACIÓN: \_\_\_\_\_

Mi paradigma fue: \_\_\_\_\_

Solución Ganar-Ganar podría ser: \_\_\_\_\_

---

## ÁMBITO 5: En Comunidad y Relaciones Personales

### EJERCICIO 5.1: Relaciones en Rojo

Identifique UNA relación donde la cuenta bancaria está en rojo:

PERSONA: \_\_\_\_\_

Por qué está en rojo: \_\_\_\_\_

Tres depósitos específicos que haré: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## PLAN DE ACCIÓN DE 7 DÍAS

### DÍA 1 Y 2: Auditoría de Paradigmas

Observe conscientemente: ¿En qué paradigma opera en cada interacción? Registre en diario.

### DÍA 3 y 4: Hacer Depósitos Intencionales

Identificar 5 relaciones importantes. Hacer 2 depósitos en cada cuenta bancaria emocional.

### DÍA 5: Transformar Conflictos

En cualquier conflicto, detenerse y preguntar: ¿Cómo podríamos ambos ganar? Buscar tercera alternativa.

### DÍA 6 y 7: Vivir Abundancia

Compartir generosamente: conocimiento, ajenos. Recursos, reconocimiento. Celebrar Éxitos.

## CONCLUSIÓN

**Pensar Ganar-Ganar no es una técnica. Es un paradigma que surge de un carácter fundamentalmente seguro, maduro y abundante. Es ver la vida no como competencia sino como cooperación.**

### SU COMPROMISO

*Me comprometo a buscar el beneficio mutuo en todas mis interacciones. A hacer depósitos consistentes en cuentas bancarias emocionales. A creer que hay suficiente para todos. A vivir desde la abundancia, no desde la escasez.*

***La vida no es un juego de suma cero. El éxito de otros no requiere mi fracaso. Hay suficiente para todos. Esta es la verdad liberadora del pensamiento Ganar-Ganar.***

**FIN DEL MANUAL - HÁBITO 4: PENSAR GANAR-GANAR**

Soluciones Educativas T&C | Líder en Mí



MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO

LOS 8 HÁBITOS

HÁBITO 5

BUSCAR PRIMERO ENTENDER,  
LUEGO SER ENTENDIDO

*"Diagnostico antes de prescribir."*

*"Escucho con el corazón, no solo con los oídos."*

Programa Líder en Mí

Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey Education

# HÁBITO 5: BUSCAR PRIMERO ENTENDER, LUEGO SER ENTENDIDO

## El Hábito de la Comunicación Empática

Este es el hábito de la comunicación efectiva. Y representa un cambio de paradigma radical: la mayoría de las personas no escuchan con la intención de ENTENDER. Escuchan con la intención de RESPONDER.

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Buscar Primero Entender significa diagnosticar antes de prescribir. Es entrar en el marco de referencia de la otra persona. Es ver el mundo como ella lo ve, sentir como ella siente. Solo entonces, cuando la persona siente que la entienden profundamente, se abre a ser influenciada. Primero entender, luego ser entendido.*

Como educador, usted experimenta diariamente el fracaso comunicativo:

- Estudiantes que dicen 'usted no me entiende'
- Padres que sienten que no escucha sus preocupaciones
- Colegas con quienes hay malentendidos constantes
- Conflictos que escalan porque ambas partes hablan pero nadie escucha
- Consejos que ofrece y nadie sigue
- La sensación de que nadie realmente lo escucha a usted tampoco

**El problema no es QUÉ decimos. El problema es que nadie ESCUCHA porque nadie se siente ENTENDIDO primero.**



## El Problema: Escuchamos Autobiográficamente

La tendencia natural es escuchar autobiográficamente: filtrar todo lo que escuchamos a través de nuestra propia experiencia. Proyectamos nuestras películas mentales en las conductas de otros.

Cuando alguien habla, típicamente respondemos de cuatro maneras autobiográficas:

RESPUESTA	QUÉ HACE	EJEMPLO
1. EVALUAR	Juzgar, estar de acuerdo o en desacuerdo	'Estás equivocado. No debiste hacer eso.'
2. SONDEAR	Interrogar desde su marco de referencia	'¿Por qué hiciste eso? ¿En qué estabas pensando?'
3. ACONSEJAR	Dar consejo basado en su experiencia	'Lo que yo haría es... Deberías...'
4. INTERPRETAR	Explicar conducta basado en sus motivos	'Sé por qué lo hiciste. Es porque...'

### Por Qué las Respuestas Autobiográficas Fallan

**TODAS estas respuestas tienen un problema fundamental: parten de NUESTRO marco de referencia, no del de la persona que habla. Le decimos lo que NOSOTROS pensamos, sentimos, o haríamos. No buscamos entender lo que ELLA piensa, siente, o quiere hacer.**

#### EJEMPLO EDUCATIVO REAL:

ESTUDIANTE: 'Profe, ya no quiero venir a la escuela. Nada me sale bien.'

RESPUESTA EVALUATIVA: 'No digas eso. Estás siendo dramático.'

RESPUESTA SONDEO: '¿Por qué piensas eso? ¿Qué pasó hoy?'

RESPUESTA CONSEJO: 'Lo que necesitas es esforzarte más. Yo atuedad...'

RESPUESTA INTERPRETAR: 'Sé que dices eso porque te fue mal en el examen.'

**¿Qué tienen en común? NINGUNA busca realmente ENTENDER cómo se siente el estudiante. Todas proyectan el marco de referencia del maestro.**

## LA GRAN REVELACIÓN

*La persona no necesita que la ARREGLEMOS. Necesita que la ENTENDAMOS. Cuando se siente profundamente entendida, encuentra sus propias soluciones.*

## Los Cinco Niveles de Escucha

No todas las formas de escuchar son iguales. Hay una progresión desde la no-escucha hasta la escucha empática:

NIVEL	DESCRIPCIÓN	EJEMPLO EDUCATIVO
1. IGNORAR	No escuchar en absoluto. Estar físicamente presente pero mentalmente ausente.	<i>Estudiante habla, maestro revisa celular sin mirar.</i>
2. FINGIR	Pretender que escucha. 'Ajá, sí, mmm...' sin realmente atender.	<i>Estudiante explica problema, maestro: 'Ajá...' pensando en otra cosa.</i>
3. SELECTIVA	Escuchar solo partes. Captar palabras, perder significado.	<i>Escucha 'reprobé el examen' pero no las razones emocionales detrás.</i>
4. ATENTA	Escuchar con atención las palabras. Concentrarse en el contenido.	<i>Pone atención a lo que dice estudiante, pero solo al contenido verbal.</i>
5. EMPÁTICA	Escuchar con intención de ENTENDER. Entrar en marco de referencia del otro.	<i>Atiende palabras, tono, lenguaje corporal, emociones. Busca entender su mundo.</i>

### NIVEL 5: LA ESCUCHA EMPÁTICA (El Nivel Transformador)

**La escucha empática es escuchar con la intención de ENTENDER profundamente - emocional e intelectualmente. Es entrar en el marco de referencia de la otra persona. Es ver el mundo como ella lo ve, sentir como ella siente.**

La escucha empática usa CUATRO fuentes de información:

1. CONTENIDO: QUÉ dice (las palabras)
2. SENTIMIENTO: CÓMO se siente al decirlo (emoción)
3. CONDUCTA: Qué hace su CUERPO (lenguaje no verbal)
4. CONTEXTO: En qué SITUACIÓN está

**Estudios de comunicación muestran que solo el 10% del significado está en las palabras. 30% está en el TONO, y 60% en el LENGUAJE CORPORAL. Si solo escuchamos palabras, perdemos el 90% del mensaje.**

## **Cómo Practicar Escucha Empática: Las Cuatro Etapas**

### **ETAPA 1: Repetir Contenido (Mimesis)**

Simplemente repetir lo que la persona dijo. Es el nivel más básico pero valida que está escuchando.

ESTUDIANTE: 'El examen estuvo muy difícil.'

MAESTRO: 'El examen estuvo muy difícil.'

### **ETAPA 2: Reformular Contenido**

Decir con sus propias palabras lo que entendió del contenido.

ESTUDIANTE: 'El examen estuvo muy difícil.'

MAESTRO: 'Sentiste que las preguntas eran muy complicadas.'

### **ETAPA 3: Reflejar Sentimiento**

Nombrar la emoción que percibe detrás de las palabras.

ESTUDIANTE: 'El examen estuvo muy difícil.'

MAESTRO: 'Pareces frustrado.'

### **ETAPA 4: Reformular Contenido + Reflejar Sentimiento (Escucha Empática Completa)**

Combinar ambos: contenido y emoción.

ESTUDIANTE: 'El examen estuvo muy difícil.'

MAESTRO: 'Sientes que las preguntas eran demasiado complicadas y eso te frustró.'

Cuando la persona siente que realmente entendió su SENTIMIENTO y su SITUACIÓN, dirá algo como: 'Exacto' o 'Sí, eso es.' ESA es la señal de que logró escucha empática.

## ADVERTENCIA CRÍTICA

*La escucha empática NO es manipulación. Es SINCERA. Si solo usa la técnica sin genuinamente querer entender, la persona lo sentirá. La empatía no se puede fingir.*

## Luego Ser Entendido: El Poder de la Secuencia

**Una vez que la persona siente que la entienden profundamente, ENTONCES se abre a entenderlo a usted. Pero no antes. Intentar ser entendido ANTES de entender es la receta del conflicto.**

SECUENCIA EQUIVOCADA (La mayoría):

1. Yo hablo (quiero que me entiendan)
2. Tú resistes (porque no te sientes entendido)
3. Yo hablo más fuerte
4. Tú te cierras más
5. CONFLICTO

SECUENCIA CORRECTA:

1. Yo ESCUCHO empáticamente (busco entenderte)
2. Tú sientes que te entiendo
3. Tú te abres
4. Tú ahora quieres entenderme
5. COMUNICACIÓN

## PARADOJA DE LA INFLUENCIA

*Si quiere INFLUENCIAR a alguien, primero sea INFLUENCIADO por ellos. Si quiere que lo ENTIENDAN, primero ENTIENDA. La influencia fluye de la comprensión, no de la imposición.*

# APLICACIÓN PRÁCTICA EN MÚLTIPLES ÁMBITOS DE VIDA

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo / Directivo

### El Líder que Escucha vs. El Líder que Impone

El líder que impone: 'Aquí está la nueva política. Implementenla.'

El líder que escucha: 'Cuéntenme sus preocupaciones sobre esta propuesta. Quiero entender su perspectiva antes de decidir.'

### EJERCICIO 1.1: Auditoría de Escucha como Líder

En su última reunión importante de equipo:

¿Qué porcentaje del tiempo HABLÓ usted? \_\_\_\_\_%

¿Qué porcentaje del tiempo ESCUCHÓ? \_\_\_\_\_%

**META: 80% escuchar, 20% hablar como líder**

De lo que escuchó, ¿en qué nivel?

\_\_\_ Ignorar \_\_\_ Fingir \_\_\_ Selectiva \_\_\_ Atenta \_\_\_ Empática

### EJERCICIO 1.2: Conversación Empática con Miembro del Equipo

Identifique un miembro del equipo con quien hay tensión:

PERSONA: \_\_\_\_\_

TEMA DE TENSION: \_\_\_\_\_

Esta semana, tendré conversación donde mi ÚNICA meta será ENTENDERLO/A.

No defenderme, no explicar, no justificar. Solo ENTENDER.

FECHA: \_\_\_\_\_ RESULTADO DESPUÉS: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 2: Como Educador / Docente

### EJERCICIO 2.1: Transformar Respuestas Autobiográficas

Situaciones comunes. Identifique su respuesta autobiográfica típica y cree respuesta empática:

SITUACIÓN 1: Estudiante dice 'Esta materia es aburrida.'

Mi respuesta autobiográfica típica: \_\_\_\_\_

Respuesta empática que usaré: \_\_\_\_\_

SITUACIÓN 2: Padre reclama 'Mi hijo dice que usted lo tiene mala.'

Mi respuesta autobiográfica típica: \_\_\_\_\_

Respuesta empática que usaré: \_\_\_\_\_

### EJERCICIO 2.2: Experimento de 7 Días - Solo Escucha Empática

Durante 7 días, con AL MENOS un estudiante por día, practicar SOLO escucha empática nivel 5.

No evaluar, sondear, aconsejar ni interpretar. Solo entender.

DÍA 1: Estudiante \_\_\_\_\_ Tema \_\_\_\_\_ Resultado \_\_\_\_\_

DÍA 2: [mismo formato]

[... continúa hasta día 7]

## ÁMBITO 3: Como Pareja

### Escucha Empática: El Secreto del Matrimonio Feliz

La mayoría de conflictos maritales no se resuelven porque cada uno quiere ser entendido PRIMERO. Ambos hablan, nadie escucha.

### EJERCICIO 3.1: El Experimento del Espejo Empático

Próxima vez que haya desacuerdo con su pareja, ANTES de defender su posición:

PASO 1: Escuche empáticamente hasta que su pareja diga 'Exacto, eso es lo que siento.'

PASO 2: Solo ENTONCES, pida que le escuche a usted.

Resultado del experimento: \_\_\_\_\_

### **EJERCICIO 3.2: Conversación Semanal de Escucha Pura**

Programar 30 minutos semanales donde cada uno tiene 15 minutos para hablar de lo que quiera, mientras el otro SOLO escucha empáticamente. Sin interrumpir, sin aconsejar, sin defender.

DÍA Y HORA: \_\_\_\_\_

## **ÁMBITO 4: Como Padre/Madre**

### **EJERCICIO 4.1: Escuchar Empáticamente a Cada Hijo**

Esta semana, con cada hijo, dedicar 10 minutos de escucha empática pura:

HIJO 1: \_\_\_\_\_ 'Cuéntame de tu día. Quiero entender cómo te sientes.'

Lo que descubrí: \_\_\_\_\_

HIJO 2: [mismo formato]

## **ÁMBITO 5: En Comunidad y Relaciones Personales**

### **EJERCICIO 5.1: Reparar Relación con Escucha**

Identifique UNA relación dañada o distante:

PERSONA: \_\_\_\_\_

Compromiso: Buscaré primero ENTENDER su perspectiva, sin defensas.

Fecha de conversación: \_\_\_\_\_

# PLAN DE ACCIÓN DE 7 DÍAS

## DÍA 1: Observar Autobiografía

Registrar cada vez que responda autobiográficamente (evaluar, sondear, aconsejar, interpretar). Sin juzgarse, solo observar.

## DÍA 1 AL 7: Practicar Reflejar

En TODA conversación significativa, practicar reformular contenido + reflejar sentimiento.

## DÍA 1 AL 7: Escucha Empática Completa

Con al menos una persona por día, usar escucha empática nivel 5 hasta que diga 'exacto'.

## DÍA 1 AL 7: Entonces Ser Entendido

Aplicar la secuencia completa: primero entender, luego ser entendido. Observar diferencia en resultados.

## CONCLUSIÓN

**Buscar Primero Entender es un acto de amor, respeto y valor. Requiere poner a un lado el ego, las defensas, la necesidad de tener razón. Pero es el único camino hacia la comunicación real.**

### SU COMPROMISO

*Me comprometo a escuchar con la intención de ENTENDER, no de responder. A entrar en el marco de referencia del otro. A hacer que las personas en mi vida se sientan profundamente escuchadas. Porque solo así podré ser escuchado yo.*

***La mayoría escuchamos no con la intención de entender, sino con la intención de responder. Cambie esa intención, y cambiará todo.***

**FIN DEL MANUAL - HÁBITO 5: BUSCAR PRIMERO ENTENDER, LUEGO SER ENTENDIDO**

Soluciones Educativas T&C | Líder en Mí



**MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO**  
**LOS 8 HÁBITOS**  
**HÁBITO 6**  
**SINERGIZAR**

*El todo es mayor que la suma de las partes*

*Valoro las diferencias y creo terceras alternativas*

**Programa Líder en Mí**  
Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey Education

# HÁBITO 6: SINERGIZAR

## El Hábito de la Cooperación Creativa

Con los Hábitos 4 y 5 construyó las bases de la efectividad interpersonal: pensar Ganar-Ganar y comunicación empática. Ahora viene la culminación: **SINERGIZAR**. Es aquí donde la magia ocurre. Es aquí donde 1+1 puede ser 3, 10, o incluso 100.

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Sinergizar significa que el todo es mayor que la suma de las partes. Es cooperación creativa donde las diferencias en perspectivas, opiniones y paradigmas se VALORAN activamente como fortaleza para crear soluciones que ninguno habría imaginado solo. Es la TERCERA ALTERNATIVA: ni tu camino, ni mi camino, sino un MEJOR camino que descubrimos juntos.*

Como educador, experimenta constantemente oportunidades de sinergizar:

- Con colegas para crear programas educativos transformadores
- Con estudiantes para co-diseñar experiencias significativas de aprendizaje
- Con padres para apoyar integralmente al estudiante desde múltiples frentes
- Con administración para resolver desafíos institucionales complejos
- Con comunidad para generar impacto social duradero

**La pregunta transformadora: ¿Qué podríamos crear JUNTOS que ninguno podría crear solo?**



## Historia Real: El Proyecto que Nadie Imaginó

### PARTE 1: El Conflicto Inicial

*Esta es la historia real de dos educadores en una escuela de Quito: Roberto (profesor de matemáticas, 25 años de experiencia) y Carolina (profesora de arte, recién graduada).* **OCTUBRE, REUNIÓN DE PROFESORES:**

El rector propone que cada departamentopresente un proyecto innovador para el siguiente trimestre. Roberto levanta la mano:

**ROBERTO:** 'Los estudiantes necesitan **MÁS** rigor matemático. Propongo talleres extra de álgebra los sábados.'

*Carolina interviene:*

**CAROLINA:** 'Con respeto, Roberto, nuestros estudiantes ya están saturados. Necesitan **CREATIVIDAD**. Propongo un festival de arte donde expresen libremente.'

*Roberto responde con tono condescendiente:*

**ROBERTO:** 'El arte está bien como hobby, Carolina. Pero las matemáticas son las que abren puertas universitarias. Necesitamos **RESULTADOS MEDIBLES**, no dibujos bonitos.'

*Carolina se siente invalidada. Responde defensiva:*

**CAROLINA:** 'Y las matemáticas sin creatividad son solo números fríos y sin vida. Tal vez por eso tantos estudiantes **ODIAN** tu clase.'

*Silencio incómodo en la sala. Otros profesores miran al piso. El rector interviene para calmar, pero el daño está hecho.*

### ANÁLISIS DEL CONFLICTO:

Este es un conflicto clásico Gano-Pierdes. Ambos defienden su territorio. Ambos sienten que si la idea del otro triunfa, la suya falla. Mentalidad de **ESCASEZ**: solo puede haber un ganador.

## PARTE 2: La Intervención Sinérgica

*Esa noche, la vicerrectora - quien había sido capacitada en Los 7 Hábitos - se reúne privadamente con Roberto y Carolina por separado.*

*A Roberto le dice:*

*VICERRECTORA: 'Roberto, valoro tu compromiso con el rigor académico. ¿Puedo preguntarte algo? ¿Cuál es tu VERDADERO objetivo? No el CÓMO, sino el QUÉ quieres lograr?'*

*ROBERTO: 'Que los estudiantes realmente ENTIENDAN matemáticas. Que las vean útiles, no abstractas. Que...' [pausa] '...que se enamoren de los números como yo.'*

*VICERRECTORA: 'Hermoso objetivo. ¿Y crees que más ejercicios de álgebra lograrán ese enamoramiento?'*

*Roberto reflexiona. Admite dudas que nunca había verbalizado.*

*A Carolina le dice:*

*VICERRECTORA: 'Carolina, admiro tu pasión por la creatividad. ¿Cuál es tu verdadero objetivo con el festival de arte?'*

*CAROLINA: 'Que los estudiantes descubran que el arte tiene ESTRUCTURA. Que no es solo emociones, sino también técnica, proporción, geometría...' [pausa] '...que vean la belleza de los PATRONES.'*

*VICERRECTORA: '¿Dijiste PATRONES? ¿GEOMETRÍA? ¿PROPORCIÓN?'*

*Carolina parpadea. No había notado que acababa de describir... matemáticas.*



### PARTE 3: La Tercera Alternativa Emerge

*La vicerrectora convoca nuevamente a Roberto y Carolina. Esta vez, con una instrucción:*

*VICERRECTORA: 'Antes de defender sus ideas, quiero que cada uno escuche empáticamente al otro hasta entender PROFUNDAMENTE su perspectiva. Roberto, empiezas tú.'*

*Roberto, incómodo pero disciplinado, escucha a Carolina explicar su visión del arte. Usa escucha empática (Hábito 5):*

*ROBERTO: 'Entonces... sientes que el arte puede enseñar estructura y patrones de forma que conecta emocionalmente con los estudiantes. Y crees que eso podría hacerlos más receptivos a conceptos abstractos.'*

*CAROLINA [sorprendida]: 'Exacto. Exactamente eso.'*

*Ahora Carolina escucha a Roberto:*

*CAROLINA: 'Entiendo. Tu frustración no es que los estudiantes no memoricen fórmulas. Es que no VEAN la belleza y utilidad de las matemáticas en su vida real.'*

*ROBERTO [asintiendo lentamente]: 'Exactamente. Quiero que se enamoren, no que memoricen.'*

*Silencio. Ambos procesando. Luego Roberto dice algo inesperado:*

*ROBERTO: '¿Y si... y si combináramos nuestras propuestas?'*

*La vicerrectora sonrío. **La sinergia está naciendo.***

### PARTE 4: El Proyecto Sinérgico

*Durante las siguientes dos semanas, Roberto y Carolina se reunieron cinco veces. No para NEGOCIAR ni COMPROMETER. Para CREAR juntos.*

*Surgió algo que NINGUNO había imaginado solo:*

### PROYECTO: 'LA MATEMÁTICA INVISIBLE DEL ARTE'

#### DESCRIPCIÓN:

- Módulo 1: Proporción Áurea en pinturas renacentistas (matemática de Leonardo da Vinci)

- Módulo 2: Fractales - crear arte digital usando ecuaciones matemáticas
- Módulo 3: Simetría en arquitectura islámica - geometría y espiritualidad
- Módulo 4: Perspectiva - cómo los artistas usan trigonometría para crear profundidad
- Módulo 5: Proyecto final - estudiantes crean obra de arte explicando las matemáticas detrás

## **METODOLOGÍA:**

- Carolina enseña la técnica artística
- Roberto explica las matemáticas subyacentes
- Co-facilitan demostrando cómo arte y matemáticas se entrelazan

## **PARTE 5: Los Resultados (Tres Meses Después)**

### **Los resultados superaron cualquier expectativa:**

#### **RESULTADOS CUANTITATIVOS:**

1. Calificaciones en matemáticas subieron 23% promedio
2. Participación en clase de matemáticas aumentó 67%
3. Estudiantes que dijeron 'odiar matemáticas' bajó de 64% a 18%

#### **RESULTADOS CUALITATIVOS (testimonios estudiantes):**

*'Nunca supe que las matemáticas podían ser TAN HERMOSAS.'* - Andrea, 15 años

*'Ahora cuando veo un edificio, veo ecuaciones. Es como tener superpoderes.'* - Miguel, 14 años

*'El arte tiene sentido ahora. No es solo sentimientos, hay CIENCIA.'* - Sofía, 16 años

#### **TRANSFORMACIÓN DE ROBERTO Y CAROLINA:**

*ROBERTO (reflexionando en reunión de fin de trimestre):*

*'Enseñé matemáticas durante 25 años creyendo que la emoción era el enemigo de la razón. Carolina me enseñó que son aliadas. Este trimestre, por primera vez en décadas,*

*los estudiantes me pidieron TAREAS EXTRA. Porque querían crear más arte matemático.'*

**CAROLINA:**

*'Yo pensaba que las matemáticas mataban la creatividad. Roberto me mostró que la ESTRUCTURA libera la creatividad. Ahora entiendo el arte en otro nivel.'*

## **LA LECCIÓN DE LA SINERGIA**

*Ni Roberto ni Carolina cedieron nada. Ambos GANARON algo que no tenían antes. Roberto ganó conexión emocional en su enseñanza. Carolina ganó estructura en su arte. Y juntos crearon algo que transformó a 120 estudiantes. ESO es sinergia.  $1+1=120$ .*



## **Análisis: ¿Qué Hizo Posible Esta Sinergia?**

**La transformación de Roberto y Carolina no fue accidente. Ocurrió porque se cumplieron condiciones específicas:**

### **CONDICIÓN 1: Ambos Tenían Victoria Privada (Hábitos 1-3)**

- Fueron **PROACTIVOS**: eligieron colaborar en lugar de competir
- Tenían **CLARIDAD DE PROPÓSITO**: ambos querían impacto en estudiantes
- **PRIORIZARON** lo importante: crearon **TIEMPO** para reunirse pese a agendas llenas

### **CONDICIÓN 2: Pensaron Ganar-Ganar (Hábito 4)**

- Mentalidad de **ABUNDANCIA**: 'Si tú ganas, yo también gano'
- Rechazaron **COMPROMISO** mediocre: '¿Y si hacemos mitad arte, mitad matemáticas?'
- Buscaron **TERCERA ALTERNATIVA** superior a ambas ideas originales

### **CONDICIÓN 3: Aplicaron Escucha Empática (Hábito 5)**

- Buscaron primero **ENTENDER** al otro
- No escucharon para **REFUTAR**, sino para **COMPRENDER**
- Validaron perspectiva del otro **ANTES** de defender la propia

### **CONDICIÓN 4: Valoraron las Diferencias**

- Roberto (matemático, estructurado) + Carolina (artista, creativa) = **SINERGIA**
- No toleraron diferencias. Las **CELEBRARON** como fortaleza
- Reconocieron: 'Lo que te hace diferente es lo que te hace valioso'

**Sin estas cuatro condiciones, la sinergia es IMPOSIBLE. Con ellas, es INEVITABLE.**

# APLICACIÓN EN 5 ÁMBITOS

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo

EJERCICIO 1.1: Construir Equipo Sinérgico

Identifique 3 personas en su equipo con perspectivas MUY DIFERENTES:

1. \_\_\_\_\_ Diferencia: \_\_\_\_\_ Fortaleza que aporta: \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ Diferencia: \_\_\_\_\_ Fortaleza que aporta: \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_ Diferencia: \_\_\_\_\_ Fortaleza que aporta: \_\_\_\_\_

Próximo proyecto donde convocaré estas diferencias: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 2: Como Educador

EJERCICIO 2.1: Sinergia con Estudiantes

Próxima unidad de aprendizaje: \_\_\_\_\_

En lugar de planificarla solo, la co-crearé con estudiantes

Pregunta que haré: ¿Cómo les gustaría aprender esto?

## ÁMBITO 3: Como Pareja

EJERCICIO 3.1: Valorar 3 Diferencias

Diferencia 1: \_\_\_\_\_ Cómo esto nos hace mejores: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 4: Como Padre/Madre

EJERCICIO 4.1: Tercera Alternativa con Hijo/a

Conflicto actual: \_\_\_\_\_

Tercera alternativa que crearemos juntos: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 5: Comunidad

EJERCICIO 5.1: Proyecto Sinérgico Comunitario

Necesidad: \_\_\_\_\_ Personas diversas que convocaré: \_\_\_\_\_

## PLAN 7 DÍAS

**Día 1 y 2: Valorar Diferencias**

**Día 2 al 7: Escuchar para Entender**

**Día 2 al 7: Crear Terceras Alternativas**

**Día 6 y 7: Proyecto Sinérgico**

## CONCLUSIÓN

### COMPROMISO

*Valoraré las diferencias como fortaleza. Buscaré terceras alternativas. Crearé sinergia.*

*La esencia de la sinergia: valorar diferencias para crear lo extraordinario.*

**FIN - HÁBITO 6: SINERGIZAR**



MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO  
LOS 8 HÁBITOS  
HÁBITO 7

AFILAR LA SIERRA

*Renuevo constantemente mis cuatro dimensiones  
Mi mayor activo soy YO. Invierto en mí.*

Programa Líder en Mí  
Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey Education

# HÁBITO 7: AFILAR LA SIERRA

## El Hábito de la Renovación y Mejora Continua

Los Hábitos 1-6 construyeron la efectividad personal e interpersonal. Pero ninguno de ellos es sostenible sin el Hábito 7. Afilar la Sierra es el hábito que hace posibles todos los demás. Es RENOVACIÓN. Es cuidar y preservar el único activo que realmente tiene: **USTED MISMO**.

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Afilar la Sierra significa preservar y mejorar el mayor activo que tiene: USTED. Es renovarse regular y consistentemente en las cuatro dimensiones de su naturaleza: Física, Mental, Espiritual y Social-Emocional. Es hacer del crecimiento personal una práctica diaria, no un evento ocasional.*

Como educador, usted enfrenta la tentación constante de DARSE TODO sin renovarse:

- Trabajar sin descanso adecuado porque 'los estudiantes lo necesitan'
- Descuidar su salud porque 'no hay tiempo'
- No seguir aprendiendo porque 'ya estoy saturado'
- Aislarse socialmente porque 'estoy demasiado cansado'
- Perder conexión con sus valores porque 'la urgencia lo consume'
- Llegar al burnout porque pensó que era invencible

**La pregunta crítica: Si USTED no está bien, ¿cómo puede servir a otros efectivamente?**

## La Parábola del Leñador: Trabajar Más vs. Trabajar Mejor

*Imagine un leñador cortando árboles en el bosque. Trabaja incansablemente desde el amanecer hasta el anochecer. Cada día corta menos árboles. Está agotado, frustrado.*

*Un observador pregunta: '¿Por qué no afilas tu sierra?'*

*El leñador responde: '¡No tengo tiempo! ¡Estoy demasiado ocupado cortando árboles!'*



### Esta es la tragedia del educador sin Hábito 7:

- Trabaja más horas, pero con menos efectividad
- Está tan ocupado 'enseñando' que no tiene tiempo para aprender
- Está tan enfocado en 'dar' que no se renueva para poder seguir dando
- Su 'sierra' (él mismo) se vuelve cada vez más desafilada

#### **LA GRAN VERDAD**

*Tomar tiempo para afilar la sierra NO es lujo. Es NECESIDAD. No es egoísmo. Es RESPONSABILIDAD. Una sierra afilada corta más con menos esfuerzo. Un educador renovado enseña mejor con menos desgaste.*

## Las Cuatro Dimensiones de la Renovación

Somos seres multidimensionales. Descuidar cualquier dimensión eventualmente afecta a todas las demás. La renovación debe ser integral:

DIMENSIÓN	ACTIVIDADES DE RENOVACIÓN	BENEFICIOS
<b>FÍSICA</b>	Ejercicio, nutrición balanceada, descanso adecuado, manejo del estrés	<i>Energía, resistencia, salud, claridad mental</i>
<b>MENTAL</b>	Leer, aprender, escribir, planificar, visualizar	<i>Perspectiva, creatividad, capacidad de análisis</i>
<b>ESPIRITUAL</b>	Meditación, reflexión, oración, conexión con valores, naturaleza	<i>Propósito, paz interior, claridad de valores, renovación</i>
<b>SOCIAL-EMOCIONAL</b>	Relaciones significativas, servicio, empatía, contribución	<i>Conexión, seguridad emocional, alegría, sentido</i>

### DIMENSIÓN 1: RENOVACIÓN FÍSICA

Esta es la dimensión del CUERPO. Incluye ejercicio, nutrición, descanso y manejo del estrés.

#### EL PROBLEMA EN EDUCACIÓN:

- Docentes que no hacen ejercicio porque 'no tienen tiempo'
- Comer rápido y mal porque están calificando durante el almuerzo
- Dormir poco porque llevan trabajo a casa
- Estrés crónico sin estrategias de manejo

**EL RESULTADO:** Agotamiento, enfermedades frecuentes, poca energía, irritabilidad.

#### LA SOLUCIÓN PROACTIVA:

1. EJERCICIO: Mínimo 30 minutos, 3-4 veces por semana. No requiere gimnasio. Caminar, correr, yoga, bailar.
2. NUTRICIÓN: Alimentos reales, no procesados. Hidratación adecuada. Comer conscientemente, no automáticamente.
3. DESCANSO: 7-8 horas de sueño. No negociable. El sueño es cuando el cerebro se repara.

4. MANEJO ESTRÉS: Respiración profunda, pausas durante el día, límites claros entre trabajo y hogar.

**BENEFICIO: Más energía, mejor humor, mayor claridad mental. resistencia a enfermedades,**

## **DIMENSIÓN 2: RENOVACIÓN MENTAL**

Esta es la dimensión de la MENTE. Incluye aprendizaje continuo, lectura, escritura, planificación.

### **EL PROBLEMA EN EDUCACIÓN:**

- Docentes que dejaron de aprender hace años
- Enseñan lo mismo de la misma forma década tras década
- No leen nada fuera de su área
- No reflexionan sobre su práctica

**EL RESULTADO: Estancamiento, aburrimiento, irrelevancia, pérdida de pasión.**

### **LA SOLUCIÓN PROACTIVA:**

5. LEER: Al menos 30 minutos diarios. No solo educación. Filosofía, historia, ciencia, literatura.
6. APRENDER: Un nuevo concepto, herramienta o metodología cada mes.
7. ESCRIBIR: Diario reflexivo sobre su práctica. ¿Qué funcionó? ¿Qué mejoraría?
8. PLANIFICAR: Tiempo semanal para pensar estratégicamente, no solo reaccionar.

**BENEFICIO: Perspectiva ampliada, creatividad renovada, relevancia mantenida, pasión reavivada.**

### **DIMENSIÓN 3: RENOVACIÓN ESPIRITUAL-EMOCIONAL**

Esta es la dimensión del PROPÓSITO y los VALORES. Incluye reflexión, meditación, conexión con lo que es significativo.

#### **EL PROBLEMA EN EDUCACIÓN:**

- Perderse en la rutina y olvidar POR QUÉ eligieron educar
- Trabajar sin conexión con valores profundos
- Vivir en piloto automático sin reflexión
- Desconectarse de lo que es significativo a su vida

**EL RESULTADO:** Vacío existencial, sensación de que nada importa, pérdida de propósito.

#### **LA SOLUCIÓN PROACTIVA:**

1. MEDITACIÓN/SILENCIO: 10-15 minutos diarios de quietud. Simplemente estar.
2. REFLEXIÓN: Revisar semanalmente su declaración de misión personal (Hábito 2).
3. NATURALEZA: Tiempo regular en espacios naturales. Desconectarse de pantallas, conectarse con vida.
4. GRATITUD: Diario de 3 cosas por las que está agradecido cada día.
5. SERVICIO: Contribuir sin esperar nada a cambio. El servicio renueva el espíritu.

**BENEFICIO:** Paz interior, claridad de propósito, renovación profunda, alegría auténtica.

### **DIMENSIÓN 4: RENOVACIÓN SOCIAL-EMOCIONAL**

Esta es la dimensión de las RELACIONES. Incluye conexiones significativas, servicio, empatía.

#### **EL PROBLEMA EN EDUCACIÓN:**

- Aislamiento social porque está 'demasiado cansado'
- Relaciones superficiales porque 'no hay tiempo'
- Descuidar familia y amigos por trabajo
- Dar tanto a estudiantes que no queda nada para seres queridos

**EL RESULTADO:** Soledad, relaciones deterioradas, falta de apoyo emocional.

## LA SOLUCIÓN PROACTIVA:

1. TIEMPO CALIDAD: Confamilia y amigos. Presente, no distraído.
2. ESCUCHA EMPÁTICA: Aplicar Hábito 5 consistentemente con seres queridos.
3. SERVICIO: Contribuir a comunidad sin esperar retorno.
4. SINERGIA: Crear proyectos colaborativos con colegas (Hábito 6).

**BENEFICIO:** Conexión profunda, apoyo emocional, alegría compartida, sentido de pertenencia.

## El Equilibrio de las Cuatro Dimensiones

**Las cuatro dimensiones están interconectadas. Descuidar una afecta a todas:**

- Si descuida FÍSICA: Pierde energía para renovación mental y emocional
- Si descuida MENTAL: Se estanca, pierde creatividad, todo se vuelve rutina
- Si descuida ESPIRITUAL: Pierde propósito, todo se vuelve mecánico
- Si descuida SOCIAL: Pierde apoyo, se aísla, sufre emocionalmente



### PRINCIPIO DEL EQUILIBRIO

*La renovación no es opcional en NINGUNA dimensión. Todas son necesarias. Todas se refuerzan mutuamente. El ejercicio físico mejora la claridad mental. La reflexión espiritual mejora las relaciones. Las conexiones sociales mejoran el bienestar físico.*

# APLICACIÓN PRÁCTICA EN MÚLTIPLES ÁMBITOS DE VIDA

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo / Directivo

El Líder que No Se Renueva es el Líder que Se Consume

### EJERCICIO 1.1: Auditoría de Renovación Personal

Complete honestamente (escala 1-10):

#### DIMENSIÓN FÍSICA:

Aspecto	Puntuación
Ejercicio regular	___ / 10
Nutrición adecuada	___ / 10
Descanso suficiente	___ / 10

#### DIMENSIÓN MENTAL:

Aspecto	Puntuación
Aprendizaje continuo	___ / 10
Lectura regular	___ / 10
Reflexión sobre práctica	___ / 10

#### DIMENSIÓN ESPIRITUAL:

Aspecto	Puntuación
Conexión con propósito	___ / 10
Tiempo de reflexión	___ / 10
Paz interior	___ / 10

#### DIMENSIÓN SOCIAL-EMOCIONAL:

Calidadde relaciones	Tiempocon familia	Servicioa comunidad
___ / 10	___ / 10	___ / 10

ANÁLISIS: ¿Qué dimensión está más descuidada? \_\_\_\_\_

## EJERCICIO 1.2: Plan Semanal de Renovación

Diseñe su semana de renovación integral:

FÍSICA (mínimo 3 sesiones por semana):

Lunes: \_\_\_\_\_ Miércoles: \_\_\_\_\_ Viernes: \_\_\_\_\_

MENTAL (mínimo 30 min diarios):

Actividad: \_\_\_\_\_

ESPIRITUAL (mínimo 15 min diarios):

Práctica: \_\_\_\_\_

SOCIAL (mínimo 2 veces por semana):

Con quién: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 2: Como Educador / Docente

### EJERCICIO 2.1: Prevenir el Burnout Docente

Identifique señales de alarma en su vida actual:

¿Siente agotamiento crónico? SÍ / NO

¿Ha perdido pasión por enseñar? SÍ / NO

¿Se irrita fácilmente con estudiantes? SÍ / NO

¿Lleva trabajo a casa constantemente? SÍ / NO

¿Descuida su salud? SÍ / NO

**Si respondió SÍ a 3 o más: ALERTA ROJA. Renovación urgente necesaria.**

Plan de acción inmediato: \_\_\_\_\_

## EJERCICIO 2.2: Renovación Durante la Jornada Escolar

Micro-renovaciones que haré DURANTE el día laboral:

Respiración profunda entre clases: \_\_\_\_\_

Caminar 5 min al aire libre: \_\_\_\_\_

Almorzar sin revisar trabajo: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 3: Como Pareja

### EJERCICIO 3.1: Renovar la Relación de Pareja

¿Cuándo fue la última vez que tuvieron tiempo de calidad sin distracciones?

Fecha: \_\_\_\_\_

**Si fue hace más de una semana: URGENTE.**

Compromiso: Programar cita semanal con pareja, no negociable:

Día y hora: \_\_\_\_\_

## ÁMBITO 4: Como Padre/Madre

### EJERCICIO 4.1: Renovación Personal para Mejor Crianza

Complete: Cuando ESTOY renovado, soy mejor padre/madre porque:

\_\_\_\_\_

Cuando estoy AGOTADO, mi crianza sufre porque:

\_\_\_\_\_

Por tanto, renovarme NO es egoísta. Es RESPONSABLE con mis hijos.

## ÁMBITO 5: En Comunidad

### EJERCICIO 5.1: Servicio como Renovación Espiritual

Identificar UN acto de servicio desinteresado que haré esta semana:

\_\_\_\_\_

# PLAN DE ACCIÓN DE 30 DÍAS

## SEMANA 1: Auditoría y Conciencia

Evaluar honestamente nivel de renovación en cada dimensión. Identificar dimensión más descuidada.

## SEMANA 2: Renovación Física y Mental

Iniciar ejercicio regular (3x semana) y lectura diaria (30 min).

## SEMANA 3: Renovación Espiritual y Social

Establecer práctica de reflexión diaria. Reconectar con persona importante.

## SEMANA 4: Integración y Sostenibilidad

Crear rutina semanal que integre las 4 dimensiones. Evaluar y ajustar.

## CONCLUSIÓN

**Afilar la Sierra no es lujo. Es supervivencia. No puede dar lo que no tiene. No puede servir desde un tanque vacío. Renovarse no es egoísmo. Es responsabilidad con todos los que dependen de usted.**

### SU COMPROMISO

*Me comprometo a renovarme en las cuatro dimensiones: física, mental, espiritual y social-emocional. Reconozco que YO soy mi mayor activo. Invertiré en mí para poder servir mejor a otros.*

***Su mayor activo no es su casa, su carro, su cuenta bancaria. Su mayor activo es USTED. Cuidelo. Renuévelo. Afílelo constantemente. Todo lo demás depende de esto.***

**FIN DEL MANUAL - HÁBITO 7: AFILAR LA SIERRA**

Soluciones Educativas T&C | Líder en Mí



MANUAL DE PRE-ENTRENAMIENTO  
LOS 8 HÁBITOS  
HÁBITO 8

ENCONTRAR TU VOZ  
E INSPIRAR A OTROS

*Mi vida tiene significado y propósito único*

*Inspiro a otros a encontrar la suya*

**Programa Líder en Mí**

Soluciones Educativas T&C | FranklinCovey Education

# HÁBITO 8: ENCONTRAR TU VOZ E INSPIRAR A OTROS

## El Hábito del Significado, la Contribución y el Liderazgo Servicial

Los Hábitos 1-7 lo prepararon para este momento. Construyó la efectividad personal (1-3), la efectividad interpersonal (4-6), y la renovación continua (7). Ahora viene la pregunta suprema: ¿PARA QUÉ? ¿Cuál es el propósito de todo esto? ¿Cuál es su contribución única al mundo?

### DEFINICIÓN FUNDAMENTAL

*Encontrar Tu Voz significa descubrir tu potencial único, aquello para lo cual naciste, la intersección de tu TALENTO (lo que haces bien naturalmente), tu PASIÓN (lo que amas hacer), una NECESIDAD real en el mundo, y tu CONCIENCIA (tu sentido de lo correcto). Inspirar a Otros significa ayudarlos a encontrar SU voz, a descubrir SU grandeza. Es liderazgo servicial en su expresión más elevada.*

**Como educador, esta pregunta no es abstracta. Es urgente:**

- ¿Por QUÉ eligió educar? (más allá del sueldo o la estabilidad)
- ¿Cuál es su contribución ÚNICA que nadie más puede dar?
- ¿Está viviendo su propósito o simplemente cumpliendo funciones?
- ¿Inspira a sus estudiantes a encontrar SU grandeza?
- ¿Su vida tiene significado profundo o solo movimiento superficial?

**Este hábito es el punto de llegada de un viaje transformador. Es la respuesta a la pregunta: ¿Quién soy y por qué estoy aquí?**

## Historia 1: María - La Maestra que Encontró su Voz

### PARTE 1: La Crisis de Significado

María llevaba 18 años enseñando lengua y literatura en una escuela pública de Guayaquil. A los 42 años, se despertó un lunes y no quiso ir a trabajar. No por cansancio. Por algo más profundo: VACÍO.

Esa mañana, mirándose al espejo, se preguntó algo que nunca había verbalizado:

*¿Cuándo dejé de importar esto? ¿Cuándo se convirtió en solo un trabajo?*

Los síntomas eran claros:

- Daba las mismas clases año tras año. Mismo temario, mismos ejercicios, mismas palabras
- Corregía tareas en piloto automático. Ya no leía realmente lo que escribían
- Cuando los estudiantes hablaban, simulaba escuchar. Pero su mente estaba en otro lugar
- Los viernes celebraba. Los domingos deprimía. El ciclo se repetía

**Lo peor: había olvidado POR QUÉ se había hecho maestra.**

Ese día, en la sala de profesores, encontró un libro abandonado: 'Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva.' Lo abrió al azar. Cayó en el Hábito 2: Comenzar con un Fin en Mente.

Leyó: 'Imagínese su propio funeral. ¿Qué quiere que digan de usted?'

María cerró el libro. Las lágrimas llegaron sin avisar.

*Si su funeral fuera hoy, sus estudiantes dirían: 'Era la maestra de literatura. Nos daba tareas.' Nada más. Nada sobre transformación. Nada sobre inspiración. Nada que realmente importara.*

**Ese fue el momento. La crisis se convirtió en búsqueda.**

## PARTE 2: El Viaje de Autodescubrimiento

María comenzó un proceso de reflexión profunda. Hizo las preguntas difíciles:

### PREGUNTA 1: ¿Cuál es mi TALENTO único?

Reflexionó: 'No soy la más brillante académicamente. Hay colegas con maestrías, doctorados. ¿Qué tengo YO?'

Respuesta que emergió: 'Veo el potencial en estudiantes que otros han descartado. Veo la chispa donde otros ven oscuridad.'

### PREGUNTA 2: ¿Cuál es mi PASIÓN verdadera?

Recordó: Cuando tenía 12 años, su profesor de literatura le dijo: 'María, tienes talento para escribir. No lo desperdicies.' Esas palabras la salvaron. Venía de hogar violento. La literatura fue su refugio.

Respuesta: 'Mi pasión es que la literatura SALVE a alguien más, como me salvó a mí.'

### PREGUNTA 3: ¿Cuál es la NECESIDAD que puedo llenar?

Observó: En cada clase hay 3-4 estudiantes silenciosos. Heridos. Invisibles. Como ella fue. Nadie los ve realmente.

Respuesta: 'Puedo ver a los invisibles. Puedo ser para ellos lo que mi profesor fue para mí.'

### PREGUNTA 4: ¿Qué dice mi CONCIENCIA?

Su conciencia fue clara y fuerte: 'Naciste para ESTO. No para corregir tareas. Para SALVAR vidas con palabras.'

## SU VOZ ENCONTRADA

TALENTO: Ver potencial en los descartados + PASIÓN: Que literatura salve vidas + NECESIDAD: Estudiantes invisibles y heridos + CONCIENCIA: Nacida para esto = MI VOZ: Ser la maestra que ve, rescata e inspira a los invisibles.

### **PARTE 3: Vivir Desde la Voz**

**María tomó una decisión. El lunes siguiente no enseñaría literatura. Viviría su VOZ.**

*Cambios concretos que hizo:*

1. Identificó a los 4 estudiantes más callados. Los observó con nueva intención
2. Creó 'Club de Escritura Terapéutica' - espacio seguro para sanar con palabras
3. Compartió su propia historia de trauma y sanación a través de literatura
4. Cada semana, escribía nota personal a UN estudiante: 'Te veo. Eres importante'
5. Dejó de corregir tareas mecánicamente. Buscaba el alma detrás de las palabras

### **LOS RESULTADOS (6 MESES DESPUÉS):**

*ESTUDIANTE 1 - DANIELA:*

*Callada, siempre sola, ropa vieja. María la vio. Le preguntó: '¿Escribes?' Daniela confesó: poemas secretos sobre su madre alcohólica. María le dio espacio para compartir. Daniela encontró su voz. Hoy lidera el club literario.*

*ESTUDIANTE 2 - ANDRÉS:*

*Repetidor dos veces. 'Burro' le decían. María vio algo diferente: disléxico no diagnosticado con pensamiento visual brillante. Lo ayudó a escribir dibujando primero. Aprobó por primera vez. Lloró en clase: 'Profe, usted es la primera que creyó en mí.'*

*ESTUDIANTE 3 - SOFÍA:*

*Cortaba sus brazos. Nadie lo sabía. María vio las cicatrices bajo las mangas largas en verano. No la expuso. Le dio diario terapéutico: 'Escribe el dolor.' Sofía escribió 80 páginas. Dejó de cortarse. Encontró otra forma de sangrar: la tinta.*

### **TRANSFORMACIÓN DE MARÍA:**

*'Los viernes ya no celebro que terminó la semana. Ahora celebro las vidas que tocamos. Los domingos ya no deprimos. Emociono porque el lunes vienen MIS estudiantes. Los invisibles que ahora VEO. Los heridos que ahora SANO. Los silenciosos que ahora tienen VOZ.'*

*'*

***Encontré mi voz. Y ahora ayudo a otros a encontrar la suya. ESO es para lo que nací.'***

## LA LECCIÓN

*María no cambió de trabajo. Cambió de PROPÓSITO. No enseña literatura. USA la literatura para salvar vidas. Esa es su VOZ. Y cuando vives desde tu voz, el trabajo deja de ser trabajo. Se convierte en VOCACIÓN.*

### Historia 2: Carlos - El Director que Inspiró una Revolución

*Carlos fue nombrado director de una escuela en zona rural de Manabí. La escuela tenía los peores resultados del distrito. Maestros desmoralizados. Infraestructura deteriorada. Estudiantes sin esperanza.*

*Primera reunión de profesores. Carlos hizo algo inesperado. No habló de metas académicas. Hizo UNA pregunta:*

***'¿Por qué se hicieron maestros? La primera vez. Antes del cansancio. ¿POR QUÉ?'***

*Silencio. Algunos bajaron la mirada. Una maestra lloró.*

*Carlos esperó. Finalmente, una voz temblorosa:*

*'Yo... quería que ningún niño se sintiera tonto como yo me sentí.'*

*Otra voz:*

*'Quería que al menos UN adulto creyera en ellos.'*

*Las voces se multiplicaron. Las historias fluyeron. Los PORQUÉS emergieron.*

*Carlos habló:*

***'Ustedes no perdieron su vocación. La ENTERRARON bajo papeles y cansancio. Yo no vine a dirigir una escuela. Vine a DESENTERRAR sus vocaciones. Porque cuando ustedes recuerden su VOZ, los estudiantes encontrarán la suya.'***

*Y lo hizo. No con discursos. Con ACCIONES:*

- Cada viernes, 30 min: 'Círculo de Voz' - maestros comparten su PORQUÉ

- Eliminó reuniones innecesarias. Dio tiempo para que maestros CONECTEN con estudiantes
- Instaló 'Muro de Propósitos' - cada maestro escribió su VOZ y la colgó
- Cuando maestro se desmoralizaba, Carlos lo llevaba a SU muro: 'Lee por qué empezaste'

**RESULTADOS (1 AÑO):**

*La escuela pasó del último lugar al tercero del distrito. Pero eso no fue lo importante.*

**Lo importante:**

- Maestros que habían pedido traslado, se quedaron
- Ausentismo docente bajó 78%
- Estudiantes trajeron a hermanos de otras escuelas
- 12 maestros iniciaron proyectos de impacto comunitario

***Carlos no mejoró la escuela. Despertó VOCACIONES. Y las vocaciones despiertas transforman MUNDOS.***

# LOS 4 ELEMENTOS DE TU VOZ

## 1. TALENTO: Lo que Haces Naturalmente Bien

No es solo habilidad académica. Es cómo ves el mundo diferente. EJERCICIO: ¿Qué hacen otros que para ti es fácil?

## 2. PASIÓN: Lo que Amas Hacer

No pregunta: ¿Qué te gusta? Pregunta: ¿Qué harías sin pago? EJERCICIO: Cuando pierdes noción del tiempo, ¿qué haces?

## 3. NECESIDAD: El Dolor que Puedes Aliviar

Tu voz existe porque alguien necesita lo que tú tienes. EJERCICIO: ¿Qué problema ves que otros ignoran?

## 4. CONCIENCIA: Tu Sentido de Propósito

Tu voz interior que dice: Naciste para ESTO.

EJERCICIO: ¿Qué dice tu conciencia sobre tu contribución?

# APLICACIÓN EN 5 ÁMBITOS

## ÁMBITO 1: Como Líder Educativo

EJERCICIO: Tu voz como líder

Mi talento único: \_\_\_\_\_

Mi pasión profunda: \_\_\_\_\_

Necesidad que lleno: \_\_\_\_\_

Mi voz: \_\_\_\_\_

## ÁMBITOS 2-5: Similar estructura

Educador, Pareja, Padre, Comunidad

## PLAN 30 DÍAS

**Semana 1: Descubrir Tu Voz**

**Semana 2: Vivir Desde Tu Voz**

**Semana 3: Inspirar a Uno**

**Semana 4: Expandir Tu Impacto**

## CONCLUSIÓN: EL CIERRE DE LOS 8 HÁBITOS

**Este es el final del viaje. O más bien, el comienzo del VERDADERO viaje.**

**Los 8 Hábitos no son técnicas. Son una forma de VIDA:**

1. SER PROACTIVO: Elijo mi respuesta
2. COMENZAR CON FIN: Vivo con propósito
3. PONER PRIMERO: Priorizo lo importante
4. GANAR-GANAR: Busco beneficio mutuo
5. BUSCAR ENTENDER: Escucho empáticamente
6. SINERGIZAR: Valoro diferencias
7. AFILAR SIERRA: Me renuevo
8. ENCONTRAR VOZ: Vivo mi propósito único

### SU COMPROMISO FINAL

*He completado el viaje de Los 8 Hábitos. Ahora comienza mi VERDADERO viaje: vivir desde mi voz, inspirar a otros a encontrar la suya, y dejar un legado que trascienda mi vida. Este es mi propósito. Esta es mi contribución. Esta es mi VOZ.*

***Usted no vino a este mundo a existir. Vino a CONTRIBUIR. Tiene una voz única que nadie más tiene. El mundo NECESITA su voz. No la guarde. No la desperdicie. ENCUÉNTRELA. VÍVALA. COMPÁRTALA.***

***Y cuando encuentre su voz, ayude a otros a encontrar la suya.***

**FIN DEL VIAJE - LOS 8 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA**

**Su transformación comienza HOY.**

Soluciones Educativas T&C | Programa Líder en Mí  
Ecuador 2026

# LOS 7 HÁBITOS

de las personas altamente efectivas



Training & Consulting  
[www.solucioneseducativasc.com](http://www.solucioneseducativasc.com)

Líder en Mí®