

e B O O K

Sistema de **Liderança** **Pessoal**

baseado em princípios
atemporais de eficácia

Índice

Introdução	Pág 1
Os 7 Hábitos são um sistema operacional	Pág 2
Continuum da Maturidade - Desenvolvimento de Liderança Pessoal	Pág 3
Como mudar hábitos	Pág 4
1º Hábito - Responsabilidade Pessoal	Pág 5
2º Hábito - Visão Pessoal	Pág 6
3º Hábito - Priorização	Pág 7
4º Hábito - Benefício Mútuo	Pág 8
5º Hábito - Comunicação Empática	Pág 9
6º Hábito - Cooperação Criativa	Pág 10
7º Hábito - Autorrenovação Diária	Pág 11
Sobre a FranklinCovey	Pág 12

Introdução

A cultura é sua vantagem competitiva mais importante

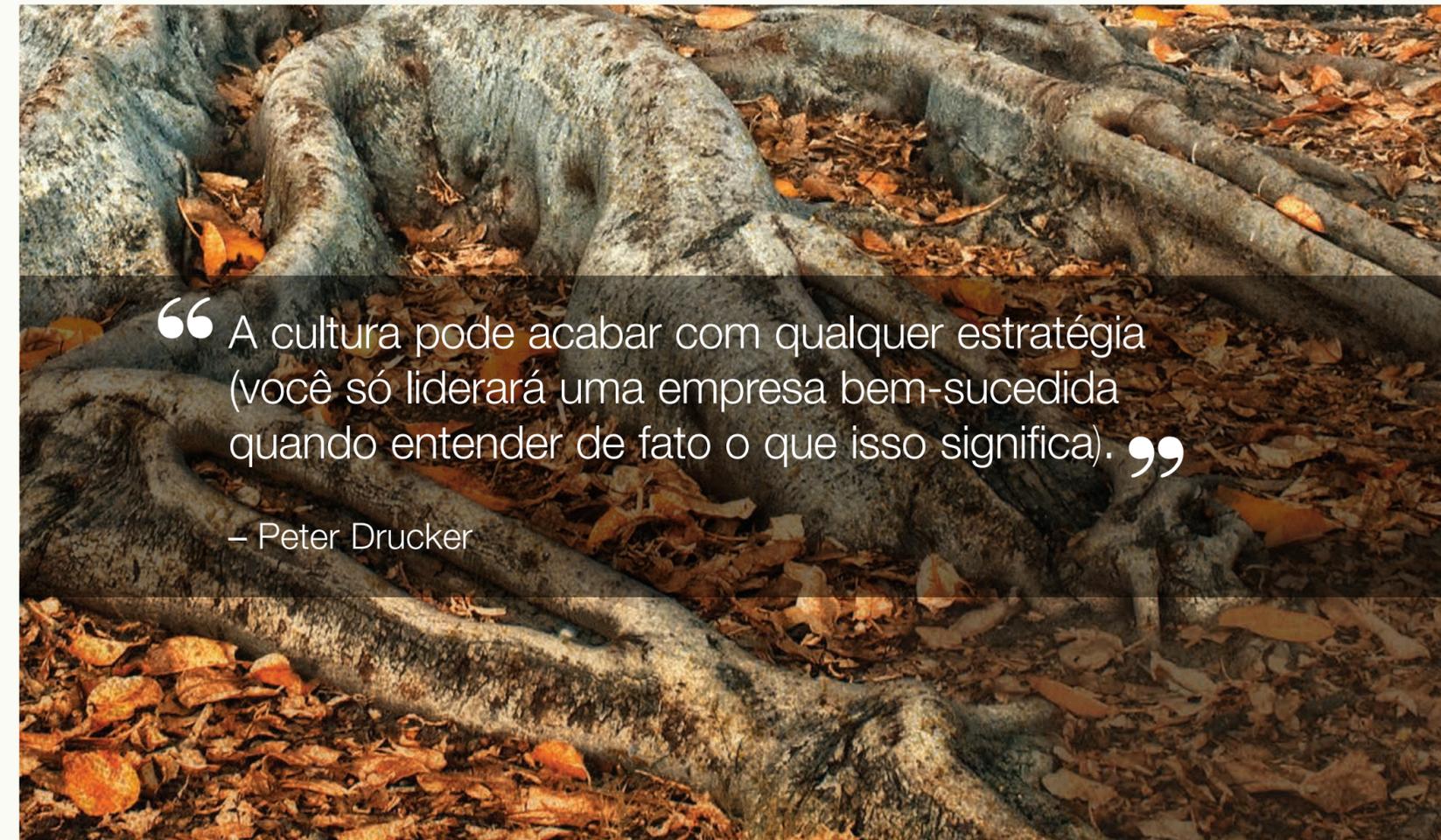
Existe diferença entre cultura e cultura de sucesso. Organizações excepcionais têm em comum a mais poderosa das vantagens estratégicas, aquela que é muito difícil de ser copiada: times de alta performance desenvolvidos em atributos essenciais.

Cultura é:

- O comportamento coletivo de seus colaboradores
- A natureza dos relacionamentos
- Valores, normas e sistemas explícitos e implícitos

Culturas vencedoras:

- São criadas intencionalmente
- Conduzidas por líderes
- Possuem uma estrutura estabelecida
- Têm uma linguagem comum



“ A cultura pode acabar com qualquer estratégia (você só liderará uma empresa bem-sucedida quando entender de fato o que isso significa). ”

– Peter Drucker

Continuum da Maturidade

Solução de Desenvolvimento de Liderança Pessoal



Os princípios atemporais de eficácia fundamentam uma solução de liderança pessoal que leva o indivíduo a ter consciência da necessidade de seu próprio desenvolvimento em diferentes níveis de maturidade.

A transição entre esses níveis permite uma evolução bem sucedida, sustentável e duradoura no exercício da própria influência, engajamento e colaboração com outros indivíduos.

Além disso, essa solução de liderança desenvolvida nos 3 níveis de maturidade e com a adoção de 7 hábitos melhoram e renovam as capacidades dos indivíduos com eficácia.

Cada um dos 7 Hábitos baseia-se em princípios de eficácia, em paradigmas alinhados a princípios, práticas e ferramentas que levam a resultados eficazes.

Os 7 Hábitos são um sistema operacional

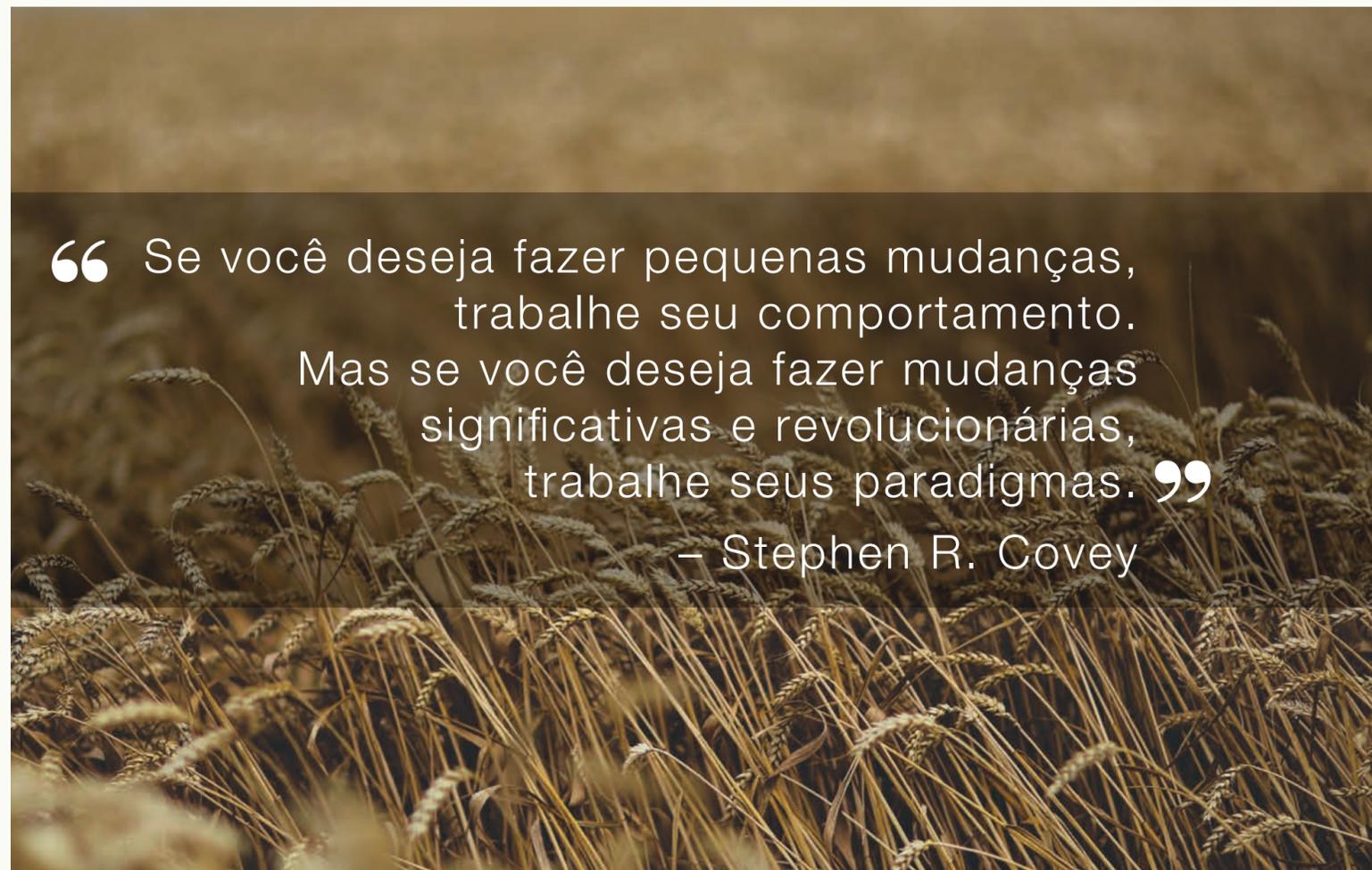
Stephen Covey - Autor do Best Seller, Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes, era um mestre na arte de sintetizar, Segundo Jim Collins, **”Dr. Covey fez pela eficácia pessoal** o mesmo que a interface gráfica de usuário fez pelos computadores pessoais. Antes da Apple e da Microsoft, poucas pessoas podiam usar computadores em sua vida pessoal; não havia uma interface de usuário fácil de usar – não havia mouse, ícones de tarefas, janelas sobrepostas na tela, muito menos tela sensível ao toque.”Com o Macintosh e, posteriormente, o Windows, a grande massa pôde finalmente aproveitar a capacidade do microchip por trás da tela. Da mesma forma, **foram centenas de anos acumulando sabedoria sobre eficácia pessoal**, de Benjamin Franklin a Peter Drucker, **mas ela nunca tinha sido reunida em uma estrutura coerente e de fácil uso. Covey criou um sistema operacional padrão e de fácil uso – um ‘Windows’ – para a eficácia pessoal.”**

Dr. Stephen Covey



Como mudar hábitos

A essência da eficácia é obter os resultados desejados hoje de forma tal que seja possível obter resultados ainda melhores no futuro. Os resultados que obtemos dependem do que fazemos. O que fazemos depende de como vemos o mundo à nossa volta.



Responsabilidade Pessoal



Paradigma Comum

A vida é assim mesmo e não há muito que eu possa fazer para mudá-la.



Paradigma Altamente Eficaz

Sou livre para escolher e, em última análise, o responsável por minha felicidade.

SEJA PROATIVO

FOQUE SEU CÍRCULO DE INFLUÊNCIA

Seu Círculo de Influência inclui as questões sobre as quais você tem alcance para agir diretamente.

Seu Círculo de Preocupação inclui todas as questões com as quais você se preocupa, mas sobre as quais tem pouco ou nenhum controle.



Desafio do Círculo de Influência

Como as pessoas poderiam ser mais eficazes em sua organização?

“Você é influenciado por seus genes, sua criação e seu ambiente, mas não é determinado por eles.”
– Stephen R. Covey

2º Hábito

Visão Pessoal



Paradigma Comum

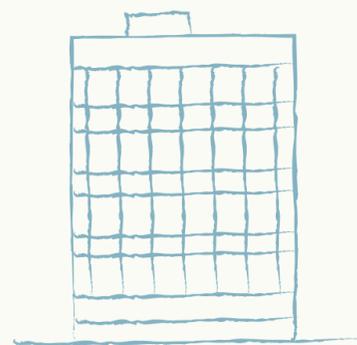
Não posso prever o que acontecerá com minha vida, assim, vou para onde ela me levar.



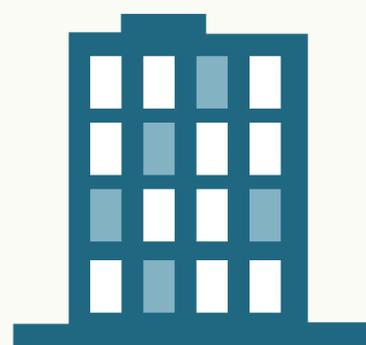
Paradigma Altamente Eficaz

Definir claramente minha visão e propósito de vida fará toda a diferença

DEFINA OS RESULTADOS ANTES DE AGIR



MENTAL
PRIMEIRA CRIAÇÃO



FÍSICA
SEGUNDA CRIAÇÃO

COMECE COM O OBJETIVO EM MENTE

CRIE UMA DECLARAÇÃO DE MISSÃO PESSOAL E PAUTE-SE POR ELA

Pessoas altamente eficazes moldam seu próprio futuro, não permitindo que outras pessoas, sua cultura ou as circunstâncias o façam por elas. Uma boa declaração de missão:

- *Baseia-se em princípios de eficácia.*
- *Esclarece o que é mais importante para você – seus valores mais profundos.*
- *Fornece uma direção e um propósito.*
- *Aborda os aspectos mais importantes de sua vida.*
- *Representa o que você tem de melhor.*



UMA DECLARAÇÃO DE MISSÃO PESSOAL É uma carta magna a partir da qual você decide tudo o diz respeito à sua vida.

Gerenciamento Pessoal



Paradigma Comum

Dedico tempo ao que é mais urgente.

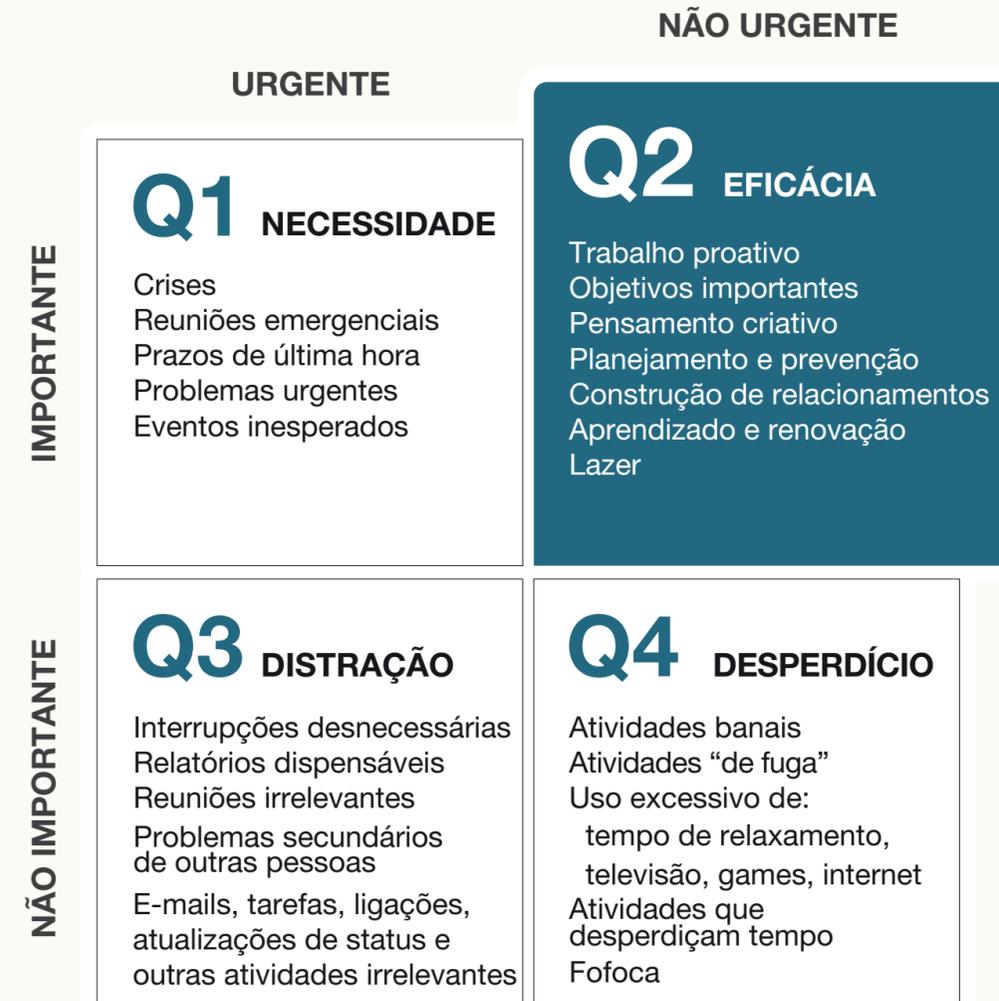


Paradigma Altamente Eficaz

Dedico tempo ao que é mais importante.

“ As coisas mais importantes jamais devem ficar à mercê das menos importantes. ”
– Johann Goethe

PRIMEIRO O MAIS IMPORTANTE A MATRIZ DO TEMPO



IMPORTANTE

Atividades que representam sua missão, papéis, valores e objetivos de alta prioridade

URGENTE

Atividades que exigem atenção imediata

Benefício Mútuo



Paradigma Comum

A quantidade é limitada e, quanto mais você conseguir, menos sobrará para mim.



Paradigma Altamente Eficaz

Existe o bastante para todos, e ainda sobra.

“Pensar ganha-ganha é usar o coração e a mente na busca constante do benefício mútuo, em todas as interações humanas. O ganha-ganha baseia-se no paradigma de que o sol nasceu para todos – que o sucesso de uma pessoa não é alcançado à custa do fracasso de outra.”

– Stephen R. Covey

PENSE GANHA-GANHA

1 - GANHA-PERDE:

“Vou ganhar e você vai perder.”

- Consigo o que quero usando minha posição, poder, credenciais, riqueza ou personalidade
- Preocupo-me apenas comigo

2 - PERDE-GANHA:

“Pode me fazer de capacho, já estou acostumado.”

- Não tenho coragem para expressar ou pedir o que preciso.
- Sou constantemente intimidado; cedo e abro mão do que quero facilmente

3 - PERDE-PERDE:

“Se eu cair, você cai também.”

- Sou altamente dependente.
- Se eu não puder vencer, você também não poderá.

4 - GANHA:

“Tanto faz se você ganha ou perde, desde que eu ganhe.”

- Sou egocêntrico e considero apenas minhas necessidades.
- Não sei como minha vitória afeta as outras pessoas.

5 - GANHA-GANHA:

“Vamos encontrar uma solução que funcione para nós dois.”

- O que você quer é tão importante quanto o que eu quero.
- Busco o benefício mútuo

6 - GANHA-GANHA OU NADA FEITO:

“Vamos encontrar uma solução que funcione para nós dois, ou nada feito.”

- Busco soluções ganha-ganha.
- Posso discordar respeitosamente, se não conseguirmos encontrar uma solução aceitável.

Comunicação Empática



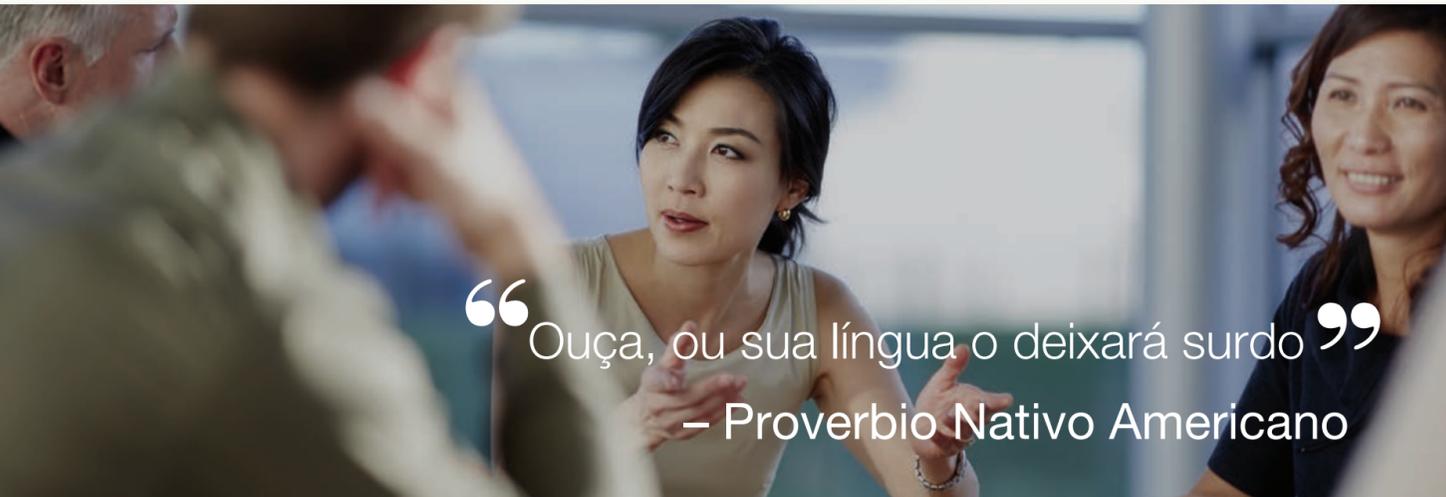
Paradigma Comum

Preciso ter certeza de que as pessoas entendem meu ponto de vista.



Paradigma Altamente Eficaz

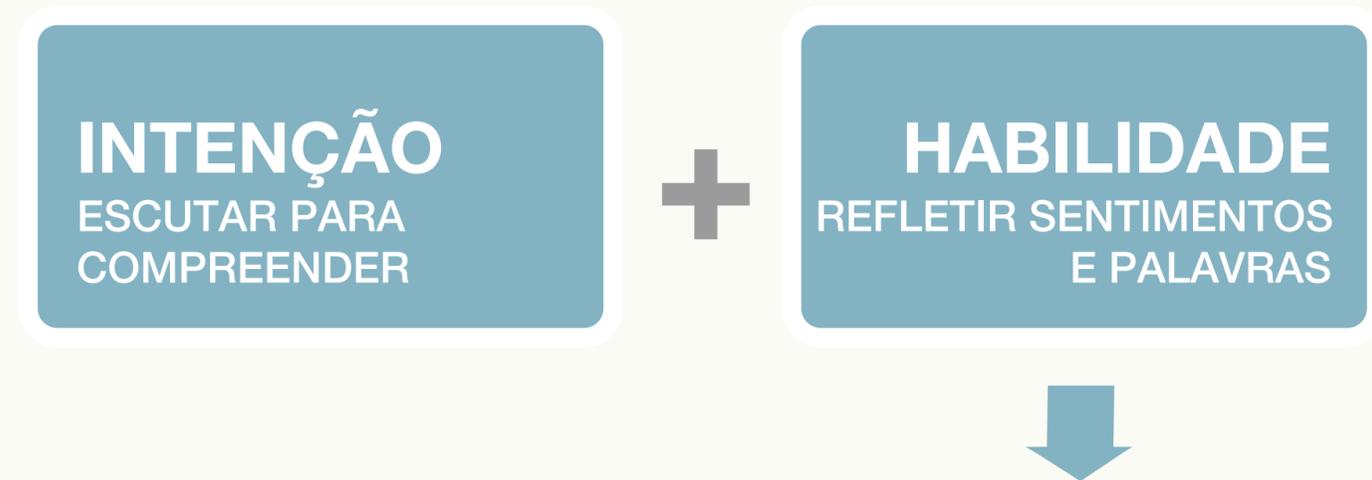
Minha capacidade de influenciar as pessoas aumenta quando primeiramente procuro entendê-las de fato.



“Ouça, ou sua língua o deixará surdo”
– Proverbio Nativo Americano

PROCURE PRIMEIRO COMPREENDER, DEPOIS SER COMPREENDIDO

Escutar Empaticamente é escutar unicamente com a intenção de compreender a outra pessoa, a partir do referencial dela. Isso requer intenção e habilidade.



Você se sente _____ com _____.

com raiva, frustrado, animado, triste, irritado, ignorado, mal compreendido, feliz, nervoso, hesitante, constrangido, ridículo, perturbado, desestimulado, sufocado, desrespeitado, emocionado, confuso, atônito, incerto, entusiasmado

conteúdo, tópico ou significado do que está sendo dito

Cooperação Criativa



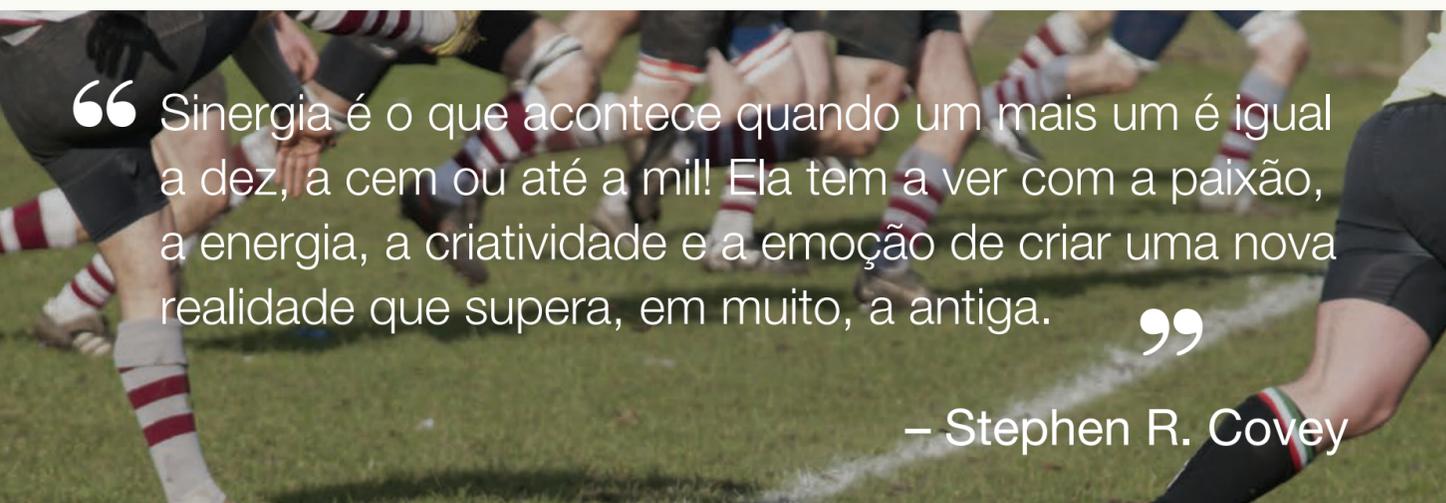
Paradigma Comum

Vamos chegar a um meio-termo.



Paradigma Altamente Eficaz

Vamos pensar em uma solução melhor do que a que você ou eu temos em mente.



“ Sinergia é o que acontece quando um mais um é igual a dez, a cem ou até a mil! Ela tem a ver com a paixão, a energia, a criatividade e a emoção de criar uma nova realidade que supera, em muito, a antiga. ”

– Stephen R. Covey

CRIE SINERGIA

CAMINHO PARA A SINERGIA



Você sabe que está criando sinergia quando:

- Muda sua atitude.
- Fica empolgado e experimenta uma energia renovada.
- Vê as coisas de uma nova forma.
- Sente que o relacionamento com a outra parte mudou.
- Chega a uma ideia ou resultado melhor do que aquilo que as duas partes tinham em mente quando começaram (3ª Alternativa).

Autorrenovação Diária



Paradigma Comum

Estou ocupado demais hoje para reservar um tempo para mim.



Paradigma Altamente Eficaz

Reservo um tempo para mim todos os dias, pois isso me dá forças para fazer tudo o que precisa ser feito.

AFINE O INSTRUMENTO

AS QUATRO DIMENSÕES DA RENOVAÇÃO

O ser humano é composto por quatro dimensões. Cada aspecto precisa ser continuamente renovado para continuar em equilíbrio. Se um for negligenciado, prejudicará os outros três. Da mesma forma, se cada hábito for alimentado, os quatro florescerão.

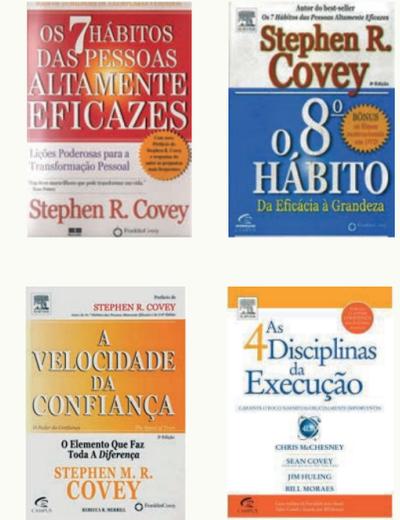


“ O Hábito 7 circunda os demais hábitos no Continuum da Maturidade dos 7 Hábitos porque é o hábito que torna possível todos os outros. ”

– Stephen R. Covey

SOBRE A FRANKLINCOVEY BRASIL

Focada na eficácia corporativa e pessoal, a FranklinCovey é uma empresa multinacional fundada por Stephen R. Covey, autor do best-seller Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes, atua em mais de 140 países e possui 44 escritórios pelo mundo. No Brasil desde 2000, já desenvolveu treinamentos para mais de 200 corporações, utilizando uma metodologia alicerçada em princípios, que transformam as organizações de dentro para fora, melhorando sua performance organizacional.



O QUE FAZEMOS

Consolidada no mercado nacional, oferecemos soluções que se baseiam em liderança, execução, desenvolvimento da alta produtividade e gerenciamento de tempo, soluções que visam quebrar barreiras comportamentais, propondo novos paradigmas, desenvolvendo novas habilidades e fornecendo ferramentas essenciais para o desenvolvimento sustentável de indivíduos e organizações.

CONTEÚDO



ENGAJAMENTO

POR QUE FAZEMOS

A FranklinCovey Brasil tem como missão promover a grandeza das pessoas e empresas, ajudando as organizações a alcançarem resultados mensuráveis e duradouros.

PARA QUEM FAZEMOS

Com a proposta de garantir e se responsabilizar pelo cumprimento de um processo transformacional, impactamos de CEOs a adolescentes, de corporações governamentais a instituições de ensino em todos os níveis organizacionais.

COBERTURA GLOBAL

Servimos clientes em mais de 140 países, e em mais de 30 idiomas.

