# Introducción

Este libro está dirigido hacia los jóvenes, ya que para nosotros nos servirá como una guía hacia como vivir mejor y disfrutar como no la imaginamos. El objetivo de este libro es lograr eso para los jóvenes, esto se lograra con los 7 hábitos que expone este libro escrito por Sean Covey. Cada hábito ayuda de forma diferente a los jóvenes y presenta algunas anécdotas de personas de todo el mundo y gracias a esto hace que los jóvenes se sientan más identificados con los problemas que se presentan en las anécdotas porque los hace ver que hay personas con problemas mayores que los de ellos y aun hacia salen adelante, de este modo los hace pensar porque ellos no lo pueden lograr si sus problemas no son tan graves como creían y de esa forma se ven impulsados.

Como se había mencionado este libro contiene siete hábitos que ayudaran a todas las personas que tengan deseo de ser mejores y especialmente ayudara a los jóvenes. Presenta al principio del libro el tema de paradigmas y principios, el libro define paradigmas como la forma en que vemos algo, punto de vista, marco de referencia o creencia pero aveses esos paradigmas suelen estar equivocados. También menciona los tipos de centros, los más comunes son centrarse en la familia, amigos, escuela, menciona que puede ser dañino centrarse en una solo cosa, pero será mejor centrarse en los principios.

También menciona la cuenta de banco personal, el libro la define como la cuenta donde en lugar de hacer depósitos de dinero son de buenas acciones con uno mismo para estar bien.

Después de esto empieza con el primer hábito que es el de ser proactivo, significa que no debes de reaccionar de forma negativa e inconsciente si no de forma racional y pasiva o sea deben de tener control de la forma que reaccionan.

## Hábito 1 – Ser proactivo

En varios trabajos como actitudes para el empleo mencionaban ser proactivo como una de las cualidades para el empleo, se me dificultaba crear una definición para esta palabra ya que no era algo que escuchaba muy a menudo en el capítulo Es clave para todos los demás. Es tener la fuerza en la propia vida, responsabilizarse de ser feliz, está conduciendo tu propio destino. Contrapone ser proactivo a ser reactivo: lo primero es resolver problemas, lo segundo es seguir impulsos ante cualquier dificultad. Ser proactivo es tomar decisiones en base a valores, pensar antes de actuar. Estar calmado, atento y con el control de uno mismo. Una persona preactiva utiliza un lenguaje que le empodera, mientras que siendo reactivos perdemos el poder, para dárselo a otro. Cómo hablarse a sí mismo, para ser proactivo: lo lograré, podré mejorar, voy a ver qué opciones tengo, esto es lo que he elegido hacer, tiene que haber una solución, no voy a dejar que se me pegue el poco ánimo. Sentirse víctima constantemente es pensar que todos están en contra de uno, que le deben algo o que se ofenden, culpabilizan y se enfadan, siendo reactivos, no preactivos. Una persona preactiva ha aprendido a no ofenderse sin motivo, a responsabilizarse de sus decisiones, a pensar antes de actuar, a volver a intentarlo cuando no logran lo que querían, a buscar la manera de que algo suceda como quieren, a concentrarse en lo que tienen bajo su control. No se puede controlar todo lo que nos sucede, pero sí se puede controlar cómo reaccionamos ante lo que nos sucede. Se puede imaginar como un círculo interior en el que uno tiene el control de lo que le pasa, mientras que más allá no puede controlar: dedicarse a pensar en lo que está fuera de nuestra responsabilidad produce pérdida de poder sobre uno mismo y aumenta los problemas. Es necesario además saber convertir los fracasos en logros: la dificultad es una oportunidad para triunfar. Se trata de responder a los problemas, incluso cuando son graves, de manera que podamos aprender y recuperarnos. Supone aceptar las limitaciones, los reveses de la vida. Además el autor trata el modo como afrontamos el maltrato: cuando una persona es víctima de la violencia, no debe culparse nunca. Hay que esforzarse por hablar y explicar lo que ha pasado, tener iniciativa para no llevar encima la sensación de ser una víctima. Cuando un adolescente ha tenido malas experiencias en su vida, suele carecer de modelos de buen comportamiento y caer en comportamientos de riesgo, pero se puede detener ese círculo vicioso: siendo uno mismo agente de sus cambios vitales. Se pueden detener los malos hábitos. El adolescente puede superar sus aprendizajes, cuando son incapacitantes o le predisponen al riesgo, y pueden crear otro marco mental, con el que cambiar sus vidas. ¿Cómo fortalecer este hábito de ser proactivo? Tomando la iniciativa para que las cosas que se desean sucedan, pensando en soluciones y en opciones que uno tiene, actuando. Es pensar en términos de “puedo hacerlo”, con creatividad y persistencia. Hay que tener iniciativa para lograr las propias metas. Incluye la creatividad, la actitud emprendedora, el ingenio. En la proactividad se incluye la capacidad de detener el impulso de reaccionar ante los demás: evitar las costumbres que nos llevan a responder de inmediato. Parar, ejercer el control y pensar cómo reaccionar, permite tomar decisiones prudentes.

La educación familiar ejerce una influencia sobre el modo en que reacciona un adolescente, pero no le determina por completo. Las cuatro herramientas que son necesarias para actuar humanamente son:   
  
- Autoconocimiento: tomar distancia respecto de mí mismo y observar mis pensamientos y acciones  
- Conciencia: escuchar mi voz interior y distinguir lo que está bien de lo que está mal  
- Imaginación: contemplar nuevas posibilidades  
- Voluntad independiente: tener el poder de elegir.

# Segundo hábito. Empiece con un fin en mente. Principios del liderazgo personal.

Empezar con un fin en mente significa comenzar con una clara comprensión de su destino. Significa saber adonde se está yendo, de modo que se pueda comprender mejor dónde se está, para dar siempre los pasos adecuados en la dirección correcta.

* Imagínese asistiendo al funeral de un ser querido.
* Imagínese conduciendo su coche al velatorio o a la capilla, aparcando y saliendo. Mientras camina dentro del edificio advierte las flores, la suave música de órgano.
* Ve los rostros de amigos y parientes. Siente la pena compartida de la pérdida y la alegría de haber conocido al difunto que irradia de las personas que se encuentran allí.
* Cuando llega al ataúd y mira adentro, de pronto queda cara a cara consigo mismo. Ése es su propio funeral, que tendrá lugar dentro de tres años. Todas esas personas han ido a rendirle un último homenaje, a expresar sentimientos de amor y aprecio por su persona.
* Cuando toma asiento y espera a que comience el servicio religioso, mira el programa que tiene en la mano. Habrá cuatro oradores. El primero pertenece a su familia (la familia inmediata y la extensa: hijos, hermanos y hermanas, sobrinos y sobrinas, tíos y tías, primos y abuelos, que han viajado desde distintos puntos del país). El segundo orador es uno de sus amigos, alguien que puede hablar de lo que usted era como persona. El tercer orador es un colega o compañero de trabajo. Y el cuarto proviene de su iglesia o de alguna organización comunitaria en la que usted ha servido.

Antes de seguir leyendo, tómese unos minutos para examinar sus impresiones. Esto aumentará en mucho su comprensión personal del segundo hábito.

Los estudiantes aprenden el concepto: “Hago lo que tengo que hacer para poder hacer lo que quiero hacer.” Aprenderán a enfocarse en lo que es importante. Aprenderán a establecer prioridades y a no procrastinar. La meta es enseñarles a los estudiantes a hacer lo que es más importante primero. Como adultos sabemos que cuanto más posponemos algo, más nos molesta y nos estresa. Podemos eliminar este estrés adicional al hacer el trabajo de forma rápida y no dejar que nos pese en la mente o que permanezca como una molestia de algo "que tengo que hacer". Cuando hacemos lo que tenemos que hacer primero, podemos disfrutar de la diversión, el ocio y la relajación sin esa sensación de que tenemos responsabilidades pendientes sin hacer.

## Hábito 3 – PONER PRIMERO LO PRIMERO

Los estudiantes aprenden el concepto: “Hago lo que tengo que hacer para poder hacer lo que quiero hacer.” Aprenderán a enfocarse en lo que es importante. Aprenderán a establecer prioridades y a no procrastinar. La meta es enseñarles a los estudiantes a hacer lo que es más importante primero. Como adultos sabemos que cuanto más posponemos algo, más nos molesta y nos estresa. Podemos eliminar este estrés adicional al hacer el trabajo de forma rápida y no dejar que nos pese en la mente o que permanezca como una molestia de algo "que tengo que hacer". Cuando hacemos lo que tenemos que hacer primero, podemos disfrutar de la diversión, el ocio y la relajación sin esa sensación de que tenemos responsabilidades pendientes sin hacer.

"Lo que importa más nunca debe estar a merced de lo que importa menos". Goethe  
  
Nosotros somos los responsables de nuestras elecciones, nosotros decidimos cuales son nuestras prioridades y cuales son nuestras opciones seleccionadas.  
  
Nadie puede decir que no tenga libertad para elegir (por lo menos aquí en España), nadie puede decir que no sea dueño de su futuro, por ello ahora es el momento de hablar del tercer hábito, de establezca primero lo primero.

En tiempos en los que el tiempo, y no es un juego de palabras, parece ser uno de los grandes tesoros, saber optimizar el recurso parece definitorio.

Más allá de la escasez de tiempo, y en lo que muchas veces caemos sin darnos cuenta, el problema es la forma en que organizamos dicho tiempo. Durante las [auditorías](http://clubresponsablesdecalidad.com/auditoria-los-6-errores-mas-frecuentes/) es frecuente escuchar “si tuviéramos más tiempo” o tal cosa “no la podemos hacer porque nos falta tiempo”.

# Cuarto hábito. Pensar en ganar-ganar.

Este capítulo fue uno de mis favoritos ya que siempre en mi educación que tuve por mis padres y en empleos donde adquiere bastante experiencia siempre en enseñaron la parte de la negociación pero enfocada desde otro punto siempre de ganar y sacar el mejor partido consiguiendo siempre los objetivos de uno mismo y de esta forma fui trabajando, al entrar a un nuevo trabajo me enseñaron esta frase el pensar ganar ganar, enseñándome hábitos y actitudes para una buena relación con la gente y con nuestros clientes, teniendo en cuenta que para lograr nuestros objetivos primero deberíamos alcanzar los objetivos de otros y de esta forma trabajaríamos en masas. Desde luego que debemos buscar nuestro beneficio, si no es que seriamos tontos, pero también debemos pensar en el beneficio del otro y lo debemos hacer poniéndonos en su lugar , desde su punto de vista. ¿es posible pensar en el beneficio del otro? realmente si **.** Y además no es difícil, no puedes pensar nunca que el otro esta perdiendo, o que le estas engañando. Si el otro pierde al final tu también pierdes. Es como una discusión con tu madre si siempre te enfocas en lo que tu quieres tu madre se pondrá a la defensiva y ella tendrá la misma postura que tu, solamente de tener la razón y hacer que todo se haga de su forma, en cambio si esta se entra en una negociación y ambas partes ponen su opinión ambos podríamos ganar y ambas partes ganarían

Mas que una frase o un abito es una filosofía que no solo se puede llevar en los negocios sino en toda tu vida es una actitud ante la vida: puedo ganar y los demás también, y es básico para convivir bien. Se basa en creer que somos todos iguales. En las relaciones con los demás no se trata de ganarles, sino de ganar en la relación. El autor asemeja el impulso por vencer a los demás a un tótem, a una medida, en la que solo importa tener la mayor parte, de lo que sea. Aunque nos han educado para pensar en términos de competición que fue mi caso con mis padres y en mis trabajos tratado de competir y demostrar que yo era mejor que los demás, La actitud contraria a ganar-perder, sería perder-ganar: es sentirse siempre pisado por los demás, verse con bajas expectativas y renunciar a las propias normas vitales. Es una actitud de dejarse avasallar, ocultar lo que uno siente, no alguna vez, sino como manera de afrontar la vida. La espiral descendente llega cuando adoptas la actitud de perder-perder: cuando dos personas quieren ganar a cualquier precio, suelen perder las dos, porque se ocupan sólo de que el otro fracase. Puede suceder también así en las relaciones amorosas, pasando de ganar-ganar a perder-perder, debido a la dependencia emocional, que termina en una lucha por que el otro pierda el poder acumulado sobre uno mismo.

Así como yo y muchas personas que piensan en ganar perder u otras con mentalidad más abierta que piensan en ganar ganar también hay otras tipos de mentalidades como…

Gano-Pierdes; l a mayoría de las personas debido al estrés y a la presión a la que están continuamente sometidas tienden a pensar en términos de dicotomías; Fuerte o débil, ganar o perder etc. Pero este pensamiento se basa en poder y posición, mas no en principios.

La mentalidad Gano-Pierdes es común en personas que necesitan ser reconocidas para poderse valorar y sentirse valoradas, ya sea en ámbitos sociales y económicos porque su única preocupación son ellas mismas.

La familia es la primera y más importante de las fuerzas formadoras y es allí precisamente donde se forma esta mentalidad, al comparar un niño con su hermano, éste ya sea que haya sido exaltado o pordebajeado asociará el cariño con la capacidad de ganar al precio que sea.

También en los colegios y universidades se tiende a clasificar los alumnos según su rendimiento académico lo que resulta insatisfactorio para la mayoría.

Al participar de una situación Gano-Pierdes a corto plazo se produce una ganancia para la persona “ganadora”, pero esta relación se acaba con el pasar del tiempo al deteriorarse la relación entre las partes, ya que la parte que resulto “perdedora” no volverá a establecer relación con la persona que “lo tumbó”.

Pierdo-Ganas, este comportamiento es común en personas que buscan agradar o apaciguar, ser aceptadas y populares ya que tienen poco coraje para expresar los sentimientos y convicciones y se dejan intimidar fácilmente.

En este tipo de negociación generalmente se cede o renuncia; para la persona Pierdo-Ganas no hay ganancia ni siquiera momentánea y las personas Gano-Pierdes se aprovechan de esta situación porque en ella ven reforzadas sus fortalezas.

Cuando las personas reprimen sus sentimientos acaban descubriendo que estas situaciones deterioran su autoestima y la calidad de las relaciones con los otros y al no tratar de mejorarlo terminan padeciendo de constantes ataques de cólera e ira sin razones que lo ameriten o en el peor de los casos siendo víctimas de enfermedades psicosomáticas del sistema respiratorio, circulatorio y nervioso.

Tanto las posición Gano-Pierdes como la Pierdo-Ganas son posiciones débiles, basadas en las inseguridades personales, la mayoría de las personas oscilan entre ambas situaciones; cuando logran a toda costa lo que desean siendo Gano-Pierdes, la sensación de culpa impide que sigan su camino y deciden ser mas diplomáticas, pero cuando la cólera y la frustración de ser Pierdo-Ganas termina hastiándolos vuelven a su posición inicial, y así se la pasan día tras día.

Pierdo-Pierdes podría ser el resultado de la interacción de dos personas Gano-Pierdes, ésta es la filosofía del conflicto y de la guerra ya que ambas partes son obstinadas, egoístas y no renuncian hasta no vengarse, por lo que continúan en una ofensiva constante en la que finalmente ambos terminan perdiendo.

Ésta también es la filosofía de las personas altamente dependientes y sin dirección interior que son desdichadas y piensan que los demás también deben serlo.

Gano; estas personas no necesariamente están interesadas en que la otra parte pierda, les resulta irrelevante, lo importante es conseguir lo que quieren como los jefes de la mayoría de las empresas algunos profesores de universidades y algunos noviazgos

Cuando no hay sentido de confrontación y competencia, éste es generalmente el enfoque mas común, pero resulta que si ambas partes están teniendo el mismo enfoque, la consecuencia será Pierdo-Pierdes, a no ser que la indiferencia frente a la otra posición no sea fuerte y se manifieste el interés por un Ganar-Ganar

El hábito Ganar-Ganar se relaciona enormemente con los demás hábitos teniendo en cuenta que el pensamiento proactivo nos permite actuar de acuerdo a nuestras propias decisiones y posicionar un carácter fuerte que permita influir en los demás para lograr un fin común, éste es consecuencia del fin en mente que tiene cada parte y sobre el cual han trabajado bastante.

Se debe tener en cuenta que primero es el bien común y luego el propio, de esta manera al obrar de manera Gana-Gana se obtiene el gusto propio pasando por la satisfacción de haber logrado un consenso porque se escuchó y luego se fue escuchado.

Una cuenta bancaria en la que ambas partes estén comprometidas con Ganar-Ganar actúan sinérgicamente, se crea cooperativismo comprensión de los problemas y se trata de solucionarlos de una manera dinámica sin eliminar las diferencias de perspectivas que son realmente importantes.

Quinto hábito. Entender luego ser entendido.

Las relaciones entre padres e hijos suelen ser complicadas porque los adultos pretenden dar órdenes y no invertir tiempo en tener una verdadera conversación con sus hijos. Esto sólo genera que los niños se sientan incomprendidos y rencorosos, esta lo empecé a entender cuando tuve a mi hermana veía que mis papas la quería educar pero avece de órdenes y ella envés de acatarlas las desavenía como si le dijeran lo contrario, yo por ser su hermano mayor igual entendí que le debía de ordenar al ir cambiando mi actitud y tratarla de entender al hablar con ella y planearle las cosas de una forma que a ella le gustaran pude hacer que ella se acercara más a mí y me contara cada una de sus cosas

La filosofía de este quinto hábito tiene su centro en la comunicación empática, es decir en la capacidad que tenemos de comprender el paradigma que maneja la otra parte antes de que podamos emitir una opinión. Es mejor primero escuchar antes de emitir un principio de acuerdo a nuestro propio paradigma porque podríamos cerrar la puerta a información importante. Para esto se debe escuchar con autenticidad, ya que la menor señal de dobles puede cortar el flujo de comunicación. El alma de la comunicación empática está en la necesidad de comprender lo que piensa y siente la otra persona. En otros términos “ponerse en los zapatos”. Es muy importante también tener seguridad que se ha comprendido bien lo que se nos ha comunicado antes de poder dar nuestra opinión. Muchas veces caemos en la tentación de interpretar lo que se nos dice a través de nuestras experiencias personales y no vemos más allá de nuestro propio paradigma. Al intentar comprender, aumentarnos la confianza que tienen en nosotros y abrirnos la puerta para que los demás puedan comprender. Esto es un proceso que puede tomar tiempo y lo mejor es tratar que se desarrolle a su propio ritmo, pero los resultados pueden ser muy beneficiosos pues podemos aumentar nuestro círculo de influencia.

Para esto yo creo que primero debemos de saber escuchar para podernos comunicar saber que es estar en el lugar del otro, como pretender que alguien nos entienda si nosotros no podemos entender a otros y sus problemas , para resolver una negociación , primero debemos de reducir las tensiones y para hacer esto [es necesario escuchar al otro](http://noticias.universia.es/empleo/noticia/2012/07/26/953552/mejores-tecnicas-escuchar-debes-aplicar-relacion-trabajo.html) e intentar empanizar con su situación, contemplando sus preocupaciones.  
  
Ahora entiendo porque dicen que tenemos 2 Oídos y 1 Boca, para hablar menos y escuchar más, y les puedo decir que durante toda mi vida le he dado el uso al revés a ésto.

Por otro lado, no puedo hacer juicios por otra persona, pero les aseguro que aquellos con los que conversé sintieron que fueron entendidos, que les prestaron atención, en fin, que les escucharon.

# Sexto hábito. Sinergizar.

En los diferentes roles de la vida encontramos problemas que afectan el normal desarrollo de nuestras actividades.

La solución a esos problemas exigen un gran desgaste de energía y tiempo y la mayoría de las veces, nuestras soluciones podrían ser mejores.

En estas situaciones es donde se puede ver la sinergia, ya que trabajando en equipo (2 o mas personas) se obtienen grandes y mejores soluciones, que las obtenidas por 1 sola persona.

Sinergizar es la presencia de Sinergia Positiva en equipos de trabajos donde el resultado de la interaccion de sus integrantes obtiene resultados que no podrian ser deducidos analizandolos como individuos.

El ser humano permanentemente está buscando grupos de referenciarse por diferentes motivos, sean familiares, religiosos, sociales y por empatías académicas o de cualquier otro tipo.  
  
Todos los integrantes de un grupo humano buscan alcanzar un propósito cuando se reúnen; el triunfo de su equipo, ganar un torneo, un concurso, sobresalir ante los gerentes por sus resultados, etc.., en este sentido el trabajo en equipo está siempre asociado a la razón por la cual ha sido creado el equipo y la búsqueda constante de contar con las personas indicadas para obtener los resultados esperados.

El trabajo en equipo es una combinación de comunicación, coordinación y el equilibrio de los aportes de cada miembro. Hay diversas ventajas de usar el trabajo en equipo. Estos beneficios incluyen la velocidad, la satisfacción, el apoyo, la eficiencia, la innovación, la unidad y la creatividad.Además, estos beneficios del trabajo en equipo pueden ayudar a alcanzar y lograr los objetivos con mayor eficacia.

En el sexto habito la carta en la sinergia. Sinergia Es la interrelación afectiva que podemos tener con otras personas en la concepción de objetivos. En otras palabras trabajo en equipo. Para que pueda producir esta sinergia dentro de un equipo de trabajo, organización, familia, grupo social, etc., es necesario que la comunicación que se realiza dentro del grupo sea sinérgica ya ella abre oportunidades para que el potencial de cada uno de los miembros del grupo pueda ser explotado a plenitud. Uno de los requisitos más importantes de la comunicación sinérgica es la autenticidad, ya que permite al resto de personas relacionarse de manera efectiva con lo que se dice y hace suya la idea relacionada con sus propias experiencias. Debemos tener en cuenta que cada experiencia de sinérgica es única y particular, por lo que es inútil querer reproducirla. En todo caso en lugar de querer imitar unas experiencias pasadas lo ideal es centrarse en el objetivo que se persigue. Este unido a un nivel de confianza alto (una buena cuenta bancaria emocional) puede producir resultados que sobrepasen las expectativas planeadas. Vídeo nº 13. Hábito 5: “Entender, luego ser entendido” Duración: 09’’ Fuente: YOUTUBE La comunicación sinérgica nos permite hallar un punto medio cuando es difícil hallar una solución entre 2 puntos de vista. Esto emite la pérdida de tiempo y energía que se produce en muchas ocasiones, cuando nos encontramos en posiciones extremas ya sea porque imponemos nuestra opinión ó porque nos sometemos a la de algún otro. Para poder lograr sinergia hay que ser consciente que existe más de un punto de vista ó paradigma. Además hay que estar dispuestos a escuchar lo que la otra persona tiene que decir. En otras palabras sinergia puede definirse como cooperación armónica y es lo ideal para la efectividad interdependiente porque busca una tercera salida a 2 posiciones opuestas.

Las personas que hayan comprendido el libro como bien lo dicen tienen lo necesarios para reconocer sus propias limitaciones preceptúales y apreciar los ricos recursos que pone a su disposición la interacción con los corazones y las mentes de otros seres humanos. Esa persona valora las diferencias porque esas diferencias acrecientan su conocimiento, su comprensión de la realidad. Librados a nuestras propias experiencias, constantemente padecemos una insuficiencia de datos. Dos personas pueden estar mirando el siguiente dibujo, y uno ver una joven y otro una anciana, y ninguno está equivocado, ambos tienen razón  
  
En vez de discutir por tener la razón, podemos ayudarnos a comprender la percepción del otro. Podemos buscar lo bueno de los otros y utilizarlo, por diferentes que sean de nosotros, para mejorar nuestro punto de vista y ampliar nuestra perspectiva y nuestra propia conciencia

En estos tiempos y en universidades como lo es lucerna no dicen que trabajar en equipo es una necesidad básica y primordial para todos los profesionistas, trabajadores; a todos los niveles sociales, económicos y culturales; ya que es la clave del éxito para lograr cualquier objetivo que nos tracemos. Además de un aumento en la sinergia, que es la conjunci6n de todas las ideas de los miembros del equipo reduciendo el esfuerzo y aumentando la eficiencia.

Suponemos que muchas veces has intentado trabajar en equipo, sin buenos resultados, esto debido a que te has encontrado con muchas dificultades. Estas dificultades se podrían evitar si tomas en cuenta los siguientes pasos para lograr un equipo de trabajo excelente.

  Trazarae     metas.     Estas deben ser comunes y del conocimiento   de   todo   el equipo,    transmitiéndose y discutiéndose,    siempre    y cuando sean alcanzables.

  El     delegar funciones a los integrantes contribuye a que exista un orden y una organización en el equipo evitando que se realicen dobles actividades,perdida de tiempo o peor aunque no se realice alguna actividad    por    falta    de organizaci6n.

Reglas. Los integrantes del equipo deben quedar en un acuerdo para que cada miembro cumpla a tiempo y en forma su tarea, al igual que elegir a un líder.

Confianza. Es importante que todos    los    miembros    del equipo ejerciten la paciencia y la tolerancia, así como el respeto , para no caer en actitudes negativas, como el chisme y la imputaci6n de culpas.

 Comunicación. Es uno de los puntos mas importantes, ya que   hay   que   aprender   a escuchar, prestar atenci6n a las    ideas   de   los   demás  
mediante el contacto visual, expresando   las   ideas   con claridad y brevedad, dándole un toque de sutileza.

  Solucionar conflictos. Es de gran   importancia       poder solucionar los conflictos de manera inmediata y privada para no culpar a los demás, ya que siempre existirán en un grupo de trabajo, dándose con esto,   la   desintegraci6n   del equipo.

 Celebrar éxito. Es importante ir   celebrando los pequeños éxitos que se van alcanzando durante el proceso, ya que estos permitirán que siempre haya motivaci6n  para lograr el objetivo principal.

Séptimo hábito. Afila la sierra.

El séptimo hábito es el de renovación personal. Tiene que ver con renovar las 4 dimensiones de las cuales se compone el ser humano: Física, Emocional / Social, Espiritual y Mental.

La dimensión física: Supone cuidar nuestra integridad física buena alimentación, descanso adecuado y ejercicios de manera habitual son las bases para una buena salud. En este sentido el ejercicio tiene una acción doble porque adema de fortalecer nuestro cuerpo desarrolla nuestro sentido de la voluntad para practicarlo.

Renovación Espiritual: Nuestro espíritu es el centro de nuestros valores, por lo que este aspecto es tan importante como el físico. La renovación espiritual se consigue por medio de todo aquello nos reúne con nuestros más íntimos y mejores valores.

Renovación Mental: La renovación mental trata del enriquecimiento de nuestro intelecto y esto se puede conseguir de diferentes maneras: leyendo, escribiendo, planificando, etc.

La dimensión emocional: La socialización es otro de los aspectos importantes de la renovación y está íntimamente ligado a los valores y principios con los que tratamos para poder hacerlo. Para que se logre el equilibrio que se persigue con la renovación es necesario que los 4 aspectos se aborden de manera simultánea, ya que al estar interrelacionados la renovación es un proceso continuo que consta de aprendizaje, compromiso y acción para el que no hay atajos.