



Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva (resumen)





Este documento es un resumen creado a partir de la lectura del libro **“Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva”** del autor norteamericano Stephen Covey. Ha sido creado para los Agentes, Coordinadoras, Brokers y Asistentes que operen bajo el método de **MAHSTEAM system**.

Su objetivo es el de potenciar unas conductas de trabajo que produzcan un crecimiento personal y profesional como Agente Inmobiliario.

Está apoyado con videos (ver enlaces de internet) que complementan la lectura presentada.

Vídeos de apoyo:

1. Paradigmas. Duración: 09". YOUTUBE
2. Paradigmas y Espejo Social. Duración: 11". YOUTUBE.
3. Hábito 1: Proactividad. Duración: 06". YOUTUBE.
4. Proactividad y Reactividad. Duración: 08". YOUTUBE.
5. Hábito 2. Comenzar con el fin en mente. Duración: 10". YOUTUBE.
6. Hábito 3. Poner primero lo primero Duración: 06". YOUTUBE.
7. Viviendo en el cuadrante dos. Duración: 09". YOUTUBE .
8. Hábito 4. Pensando en ganar-ganar Duración: 10". YOUTUBE.
9. Creer en ganar-ganar. Duración: 06". YOUTUBE.
10. Programar ganar-ganar. Duración: 10". YOUTUBE.
11. Las 4 dimensiones de ganar-ganar. Duración: 10". Duración: 10". YOUTUBE.
12. Acuerdos ganar-ganar. Duración: 10". YOUTUBE.
13. Hábito 5. Entender, luego ser entendido. Duración: 09". YOUTUBE.
14. Hábito 6. Sinergizar. Duración: 06". YOUTUBE.
15. Hábito 7. Afilando la sierra. Duración: 06". YOUTUBE.
16. Conclusión. Duración: 07". YOUTUBE.

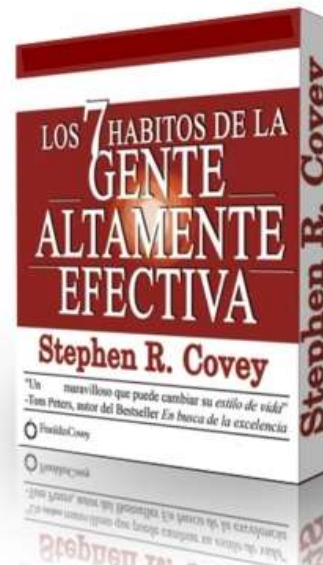
MAHSTEAM system agradece cualquier sugerencia que suponga una mejora de este material. Para ello dirigirse a mahsteam@gmail.com



Otra forma de ser y hacer



Stephen Covey nació en 1932 en Salt Lake. Utah (EE.UU.). Alcanzó gran reconocimiento internacional gracias a su libro de auto-ayuda *The 7 Habits of Highly Effective People* que fue publicado en 1989 y ha vendido aproximadamente 12 millones de ejemplares. Covey realizó un Master en Administración de Empresas de Harvard, y la mayor parte de su carrera transcurrió en la Universidad Brigham Young, donde fue profesor de comportamiento organizacional y administración de empresas. Además de su Master en Administración de Empresas, Covey tiene también un doctorado que terminó mientras se desempeñaba en la Universidad de Brigham Young. Dr. Stephen R Covey ha recibido la medalla de Thomas More College por servicios continuos brindados a la humanidad y también se lo ha premiado con doctorados de honor. Stephen es co-fundador de la organización Franklin-Covey la cual se especializa en la aplicación del enfoque de Covey basado en administración y liderazgo centrados en principios. Es ampliamente reconocido como una de las autoridades más importantes del mundo en lo que respecta al tema de administración del tiempo. Miles de organizaciones de todo el mundo, han adoptado sus técnicas innovadoras de liderazgo, trabajo en equipo y servicio enfocado en el cliente. Covey murió en el Centro Medio Regional Eastern Idaho el 16 de julio de 2012.



Principales conceptos del libro

Este es un libro cuya finalidad es la de darnos las herramientas para lograr una interrelación productiva con nuestro medio y nuestros semejantes, bajo el concepto de los cambios de paradigma ó formas de ver la realidad interrelación productiva ó efectiva es un proceso dividido en 7 pasos ó hábitos los cuales son debidamente explicados y que van desde una transformación paulatina del yo interior hasta la influencia que esta transformación puede ejercer sobre nuestro medio y nuestras relaciones con nuestros semejantes, pues como seres sociales que somos, necesitamos mantener relaciones de interdependencia con todos y lo que se pretende es que estas sean lo más productivas posibles.

Como se señala inicialmente los 7 hábitos son todo un proceso interrelacionados y que va desde el interior hasta la influencia que esto puede ejercer sobre nuestro medio.

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

(Stephen Covey)



I. Principios y Paradigmas.

En este primer capítulo se aborda el tema de los principios y los paradigmas y la forma como este puede afectar la manera de ser con los problemas y la solución que le damos.

Se entiende por paradigma la percepción que tenemos de la realidad, el modelo o concepto que tenemos de determinadas situaciones ó casos. Esta percepción hace que ante determinadas situaciones reaccionemos de una manera determinada. Muchas de ellas nos han sido inculcadas desde niños, tanto por la familia como por la educación tradicional y por nuestro medio. Pero están realmente basados en valores y principios auténticos, realmente creemos en estos principios y representan nuestros más profundos valores.

Para hallar una respuesta a ello debemos de analizar si nuestros principios se basan en la ética de la personalidad ó del carácter. Ellas se diferencian entre sí sustancialmente porque mientras la ética de la personalidad se basa en una serie de técnicas, habilidades, actitudes y conductas que trabajan mayormente solo la actitud mental y en ocasiones resultaban manipuladoras, la ética del carácter basa su fuerza en principios que si bien no son nuevas, tienen transcendencias a través del tiempo y que son inamovibles como la integridad, el valor, el amor, etc. y que nos puede dar la seguridad de tomar las decisiones correctas, a si como tener una perspectiva clara de las cosas.

Lo importante de los paradigmas es que nos permite percibir que hay más de un punto de vista en las percepciones de la realidad y que no necesariamente hay un punto correcto y uno errado. Muchas veces un paradigma refleja la idea que tenemos de la realidad y está basada en experiencias propias. Esto puede provocar que tengamos una visión limitada de la realidad, más aun si no está basada en principios elementales de la condición humana.

Para poder realizar un cambio de paradigma ante todo se debe iniciar analizando cuales son los principios que manejamos y si estos están acorde con los paradigmas que tenemos. Al basarnos en principios correctos y basar nuestros paradigma en ellos mejoramos aquellos aspectos en los que tenemos déficit y conseguimos soluciones a largo plazo con lo que se consigue un cambio de adentro hacia fuera. Para que se produzca este cambio es necesario tener en cuenta los 3 aspectos de los cuales se compone un hábito. Conocimiento, capacidad y deseo.

El **conocimiento** es el paradigma teórico, el que hacer y para qué. La **capacidad** nos indica el cómo hacer mientras que el **deseo** es la motivación, el querer hacer. Para que existan en hábitos es necesaria la existencia de estos 3 componentes.

Los 7 hábitos buscan ante todo potenciar el sentido dirección de las personas para que logre, la resolución de problemas con una efectividad máxima. Para esto se busca el equilibrio entre lo que requiere lograr y los medios con los que contamos para conseguir el objetivo (P/CP). Por ello la efectividad y el equilibrio P/CP son aplicables para cualquier objetivo que se quiera lograr físico, económico ó humano.

[Vídeo nº1 : "Paradigmas"](#)

Duración: 09"
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 2: "Paradigmas y Espejo Social"](#)

Duración: 11"
Fuente: YOUTUBE



II. Victoria Privada.

Este segundo capítulo empieza con un enfoque de lo que se denomina “Victoria Privada”, que son los logros que se deben conseguir antes de poder interactuar de manera eficiente con el medio.

Muchas veces se dice que somos un reflejo de nuestro entorno y esto no deja de tener razón, ya que muchas veces lo que dicen ó esperan los demás de nosotros condiciona lo que somos y los paradigmas que tenemos de la realidad. Para poder modificar esto podemos decidir de qué manera podemos reaccionar (en nuestro interior) a los sucesos que ocurren en el exterior y modificar la manera que esto nos afecta. Esto es posible por medio de la autoconciencia, a través de ella tomamos contacto con el hecho que somos capaces de decidir la influencia que tendrá un suceso sobre nosotros, la imaginación (que en nuestra capacidad creadora y nos permite crear situaciones nuevas, más allá de la realidad), la conciencia moral (que nos indica lo correcto y lo incorrecto y si lo que hacemos esta en armonía con nuestros principios) y la voluntad independiente (por la cual estamos en la capacidad de actuar en base a nuestra autoconciencia).

Primer hábito: Se Proactivo.

Al reunir todos estos elementos desarrollaremos el primero de los hábitos de la gente altamente efectiva, la proactividad, aunque mucha se asocia con tomar la iniciativa, es más bien la responsabilidad de hacer que las cosas ocurran, no por impulso externos sino por conducción y principios. En otras palabras es la respuesta que damos desde lo más profundo de nuestras conducciones a todos aquellos hechos que están fuera de nuestro control. Esto es totalmente lo opuesto a ser reactivos, es decir a dejar que las condiciones de nuestro medio nos controle o bien responder influido por criterios que nos emanan de nuestros principios. Al ser proactivos actuamos sobre las circunstancias y las condiciones de otros que actúan sobre nosotros.

Dentro de las condiciones que nos rodean hay eventos sobre los que podemos influir (Circulo de influencia) y eventos que están fuera de nuestro control (Circulo de preocupación). Siendo proactivos potenciamos nuestra capacidad para incidir sobre eventos sobre las que no tenemos control y auto montamos nuestro círculo de la influencia. Pero para que esto funcione es necesario un alto grado de compromiso para poder actuar de acuerdo a los principios y paradigmas que nos hemos establecido.

[Vídeo nº 3: Hábito 1. Proactividad”](#)

Duración: 06”
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 4: Proactividad y Reactividad”](#)

Duración: 08”
Fuente: YOUTUBE

Segundo hábito: Empieza con un fin en tu mente.

El segundo hábito trata principalmente de fijarse metas de lo que le gustaría lograr, pero no cualquier clase de metas. Lo importante de esto es trazarse metas que estén de acuerdo con los



paradigmas y principios que manejamos. Como en el ejemplo del funeral que es mencionado para graficar el segundo hábito, es la forma en que quisiéramos ser recordados por todos aquellos que nos conocen y que pueden mencionar todo aquello que hemos logrado en la vida.

Para que esto suceda tenemos que tener en cuenta que este hábito se basa en el principio que “todas las cosas se crean dos veces”. La primera creación es mental, mientras que la segunda es física. Mientras mejor planifiquemos y tengamos una idea clara de cuál es nuestro objetivo mayores serán nuestras opciones de llevarlos a cabo. Debemos tener claro que ser los creadores, ó sea ampliar el primer hábito porque de lo contrario las condiciones y el medio decidirán por nosotros.

El segundo hábito nos da la oportunidad de poder rescribir él quien de nuestras vidas por medio de la imaginación y la conciencia moral, ya que a través de ellas podemos corregir en nuestra mente la visión del mundo y las metas que tenemos que adecuarlas a los principios que manejamos. Es como corregir el rumbo de un barco luego de haber reparado el timón.

Para ello, un de los métodos más eficaces es resumir todas nuestras metas en un enunciado de misión personal, el cual debe de estar basado en lo que uno quiere ser y lograr los valores y principios que sirvan de base a nuestro ser y accionar. Este enunciado de misión personal debe basarse en nuestros paradigmas básicos que sirven de sustento a nuestro carácter y debe de considerarse una fuente de constitución personal que rifa todo nuestro accionar y nos sirve de guía en cada decisión que tomamos.

Para que este enunciado de la misión personal funcione debemos recurrir a nuestro centro de influencia, el cual al estar basado en principios nos permite elegir con verdadera libertad las mejores alternativas de solución para cualquier situación. Al redactarse debe estar en función a los roles más importantes en nuestra vida, además de ser equilibrado y no crear conflictos entre esos roles. También debe ser con metas a largo plazo.

[Vídeo nº 5: Hábito 2. Comenzar con el fin en mente”](#)

Duración: 10”
Fuente: YOUTUBE

Tercer hábito. Establece primero lo primero.

El tercer hábito trata de la concreción del primer y segundo hábito. Es decir la segunda creación física. Mediante este tercer hábito damos el paso adelantado para la realización de las metas que nos hemos propuesto con el segundo hábito. Es el ejercicio de la voluntad independiente de la cual la que nos permite cambiar es quien ineficiente que hemos seguido hasta este momento sustituirlo por un nuevo basado en nuestros más profundos y enraizados principios.

Establezca primero lo primero nos da como referencia administración de tiempo y actividades que consumen generalmente nuestro tiempo podemos dividir las en 4 bloques: **Urgente e importante**, **Urgente y no importante**, **No urgente e importante** y **No urgente y no importante**. De ellas **Urgente e importante** es el área de mayor tensión y stress ya que ahí se produce la crisis, los problemas apremiantes y los proyectos con fecha de vencimiento próximo. **Urgente y no importante** reúne aquellas que si bien reclaman una atención inmediata no tienen trascendencia ni gran influencia. **No urgente e importante** reúne aquellas actividades que no requieren atención inmediata pero sin embargo su atención atrae grandes beneficios y tiene influencia sobre eventos futuros. Por último **No urgente y no importante** aborda actividades



que generalmente hacemos en nuestro tiempo libre actividades agradables, cortas, trivialidades, etc.

Para poder establecer primero lo primero debemos conocer la diferencia entre cada uno de ellos y los beneficios que nos aporta. Mientras Urgente e importante consume gran parte de nuestro tiempo, generalmente los

resultados que se obtiene del son a corto plazo y de poca trascendencia. Urgente y no importante y no Urgente y no importante no reportan ningún beneficio ni trascendencia. El corazón del tercer hábito se encuentra en No urgente e importante ya su influencia trae grandes beneficios como el establecimiento de relaciones, reconocimiento de nuevas oportunidades e incluso sin influencia puede trasladarse a Urgente e importante por medio de la prevención y la planificación, lo que ayudaría reducir el número de actividades en urgente e importante.

Para ayudar en la organización de las actividades no urgentes e importantes se puede contar con la ayuda de un organizador que satisfaga algunos criterios básicos como: Coherencia, equilibrio, ser portátil, etc.

El atender a actividades no urgentes e importantes no implica que lo hagamos todo nosotros también se puede delegar actividades que por su naturaleza lo permitan, definiendo el marco en el que serán desarrollados e indicando a la persona asignada que tendrá libertad de acción para realizar el trabajo dentro de los límites establecidos, con lo que se puede evitar el trabajo de una supervisión constante y transmitirá confianza a la persona que lleva a cabo la tarea. Para el resto de actividades podemos programarnos a largo plazo, proyectándonos desde el enunciado de la misión hasta la meta que se quiere lograr y a corto plazo (por ejemplo una semana) desde los roles que desempeñamos hasta el cumplimiento de los planes trazados para dichos roles.

[Vídeo nº 6: Hábito 3. "Poner primero lo primero"](#)

Duración: 06"

Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 7: "Viviendo en el cuadrante dos"](#)

Duración: 09"

Fuente: YOUTUBE



Antes de pasar al área de las victorias públicas, debemos recordar que la interdependencia efectiva sólo puede construirse sobre una base de verdadera independencia. La victoria privada precede a la victoria pública.

(Stephen Covey)

III. Victoria Pública.

En este capítulo se trata los 3 hábitos que influyen de manera directa en la interrelación exitosa que podemos lograr con nuestro medio y el resto de las personas. Esto solo es posible una vez que se logra afianzar los 3 primeros hábitos que son los que sirven de base a los 3 siguientes. Los 3 hábitos de los que

trata la victoria pública tienen en elemento común el cual es

la confianza que podemos generar en los demás ó como mayormente se le nombra “La cuenta bancaria emocional”. Es necesario realizar depósitos constantes para que se pueda exigir créditos. Lo más importante es que estos depósitos deben ser percibidos como auténticos por la persona que los recibe ó en Pero nadie va a confiar en nosotros sino damos las condiciones necesarias para que esto suceda.

Como su nombre lo indica la cuenta bancaria emocional es similar a la cuenta de ahorros en un banco. lugar de producir un aumento en la confianza generada se transformara en una disminución. Para esto se puede realizar depósitos en 7 aspectos principales:

- **Comprender al individuo:** Tratar de comprenderlos tanto como quisiéramos ser comprendidos nosotros y tratar a la gente en términos de esa comprensión.
- **Prestar atención a las pequeñas cosas:** Los pequeños detalles que muchas veces pueden ser pasados por alto ó no advertidos por nosotros pueden marcar la diferencia en una relación interpersonal.
- **Mantener los compromisos:** No prometa nada que no pueda cumplir ya que esto supondrá una disminución en el grado de confianza.
- **Aclarar las expectativas:** Lo más recomendable es poner las cartas sobre la mesa. No asumir que hay cosas que se sobrentienden.
- **Demstrar integridad personal:** Emite la hipocresía y la duplicidad interior. A ser percibidas que pueden terminar cerrándonos cualquier posibilidad de interacción y confianza con las personas.
- **Disculparse sinceramente cuando se realiza un reintegro:** Si se equivoca, discúlpese de manera sincera. Este simple acto de humildad, si es sincero puede significar un gran depósito de confianza en la otra persona.
- **Las leyes del amor y las leyes de la vida:** Haga las cosas de manera desinteresada y siguiendo solo lo que sus principios le indican. En caso contrario provocara resistencia a la apertura.

Debemos recordar que cada problema puede convertirse en la oportunidad de poder ayudar a alguien más y realizar un importante depósito en su cuenta emocional.

Cuarto hábito. Pensar en ganar-ganar.

El cuarto hábito “pensar en ganar/ ganar”, es la síntesis de la interacción humana afectiva. Dentro de los paradigmas de la interacción humana podemos reconocer 6 tipos:

- **Ganar / ganar:** Es beneficio es para todos, se busca la solución en la cual todos salgan beneficiados. Este tipo de pensamiento busca la satisfacción de todas las partes en el acuerdo que se tome, con lo que se consigue también la cooperación efectiva y el compromiso de todas en el plan de acción.



- **Gano/ pierdes:** Uno obtiene beneficio a costa de otro ó termina beneficiado de manera preferente con relación a alguien más. También se realiza al momento de realizar comparaciones entre los logros de 2 personas.
- **Pierdo/ ganas:** Una de las partes cede totalmente falta de voluntad propia y abdica a todas las imposiciones de la otra parte. Generalmente está acompañada de una baja autoestima.
- **Pierdo/ pierdes:** Se asocia al conflicto, lo más importante es derrotar al que se considera el rival, lo que provoca opresión mutua y cierra la puerta a cualquier acuerdo.
- **Gano:** No existe confrontación, solo interesa lograr el objetivo.
- **Pierdo:** No se logra el objetivo.



La utilización de alguno de estos 6 parámetros depende de la situación a las que nos enfrentamos, pero como mayormente nuestro medio requiere relaciones interpersonales, la filosofía ganar / ganar es la que mejores resultados brinda. Pero eso no significa que siempre se llegue a un acuerdo con este paradigma. Hay ocasiones en que no hay posibilidad de acuerdo y se debe recurrir a una forma alternativa de ganar/ ganar o no hay trato con los que emitamos el conflicto que se pueda crear expectativas insatisfechas.

La filosofía ganar/ ganar implica 5 diferencias interdependientes en la vida:

- **Carácter:** Que implica aspectos como la integridad, madurez y la mentalidad de la abundancia, que no es otra cosa que el paradigma de que en el mundo hay suficiente para todos.
- **Relaciones:** La base de la filosofía ganar/ ganar son las buenas relaciones y esto solo se logra si el nivel de confianza entre los participantes es alto.
- **Acuerdos:** Se deben establecer claramente los parámetros en los que se desarrolla la relación ganar/ ganar.
- **Sistemas:** Para que funcione el acuerdo, debe situarse dentro de un sistema que de las condiciones para su realización además de estar alineado con el objetivo.
- **Procesos:** Para que la filosofía ganar/ ganar funcione, es necesario que el proceso que llene a él también este orientado en ganar/ ganar.

[Vídeo nº 8: Hábito 4. "Pensar en ganar-ganar"](#)

Duración: 10"
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 9: "Crear en ganar-ganar"](#)

Duración: 06"
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 10: "Programar ganar-ganar"](#)

Duración: 10"
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 11: "Las 4 dimensiones de ganar-ganar"](#)

Duración: 10"
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 12: "Acuerdos ganar-ganar"](#)

Duración: 10"
Fuente: YOUTUBE



Quinto hábito. Entender luego ser entendido.

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 abrimos 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.

[Vídeo nº 13. Hábito 5: “Entender, luego ser entendido”](#)

Duración: 09’

Fuente: YOUTUBE

Sexto hábito. Sinergizar.

En el sexto hábito la clave es la sinergia. Sinergia (es la complementación de las partes de un todo para el logro de los mejores resultados). 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.



La comunicación sinérgica nos permite hallar un punto medio cuando es difícil hallar una solución entre 2 puntos de vista. Esto evita 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.

[Vídeo nº 14. Hábito 6: "Sinergizar"](#)

Duración: 06"

Fuente: YOUTUBE



IV. Renovación.

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 además 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 social / 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.

[Vídeo nº 15. Hábito 7: "Afilando la sierra"](#)

Duración: 06"
Fuente: YOUTUBE

[Vídeo nº 16: "Conclusión"](#)

Duración: 07"
Fuente: YOUTUBE

Gracias por leer y tener en cuenta este documento.
Ha sido creado con el fin de ayudarte en tu crecimiento profesional y personal.

Más info en www.mahsteam.info

