ESCUELA NORMAL DE EDUCACIÓN PREESCOLAR

Licenciatura de educación preescolar

Ciclo 2020-2021

Tercer semestre secc: “A"

Curso:

Tutoría Grupal

Maestra:

Irma Edith Vargas Rodríguez

Trabajo:

Ejercicio 2

Alumna:

Andrea Elizabeth Aguirre Rodríguez #1

Unidad de aprendizaje I

Desarrollo Personal y Social.

Saltillo Coahuila De Zaragoza 21 de septiembre del 2021

Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes.La mejor inversión que puede hacer, entonces, es en mejorarse a sí mismo desarrollando los hábitos que le harán mejor persona y mejor gerente.
Pero para cambiar su comportamiento, debe antes modificar sus paradigmas – su forma de interpretar el mundo. “Los 7 hábitos” presentan una nueva forma para cambiar estos paradigmas, al instaurar nuevos hábitos que le permitirán escapar de la inercia y encaminarse hacia sus objetivos.
Los tres primeros hábitos tratan del auto-dominio. Los siguientes tres hábitos tratan de las relaciones con los demás – trabajo en equipo, cooperación y comunicaciones; están orientados a lograr la interdependencia.
Finalmente, el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

Los hábitosUn hábito está en la intersección de tres componentes que se solapan: el Conocimiento, las Habilidades y el
Deseo (o actitud). El Conocimiento le indica qué hacer y por qué. Las Habilidades le enseñan cómo hacer las cosas. El deseo es la motivación, sus ganas de hacerlas. Para convertir un comportamiento en un hábito, necesita de los tres componentes.

Hábito 1 – Ser proactivoSer proactivo significa tomar la responsabilidad por su propia vida ejercitar la habilidad de seleccionar su respuesta ante cualquier estímulo. Esto implica comportarse según su decisión consciente, basado en sus valores, no en las condiciones en las que se encuentra, ni en la forma como fue criado, ni en su carga genética.
La libertad en la escogencia de su respuesta se basa en:
- Auto-conciencia (self awareness): que le permite diferenciarse a usted de su estado de ánimo, sentimientos y pensamientos
- Imaginación: para crear ideas más allá de su realidad presente
- Conciencia: para distinguir lo bueno de lo malo
- Voluntad independiente: para actuar basado en su autoconciencia. Una persona proactiva es guiada por sus propios valores, a diferencia de la persona reactiva, quien entrega el control sobres sus decisiones, dejando que el comportamiento y las opiniones de los demás le digan cómo se deben sentir.

Hábito 2 – Comience con un fin en menteEste es el hábito del liderazgo personal, que indica la necesidad de comenzar cada día con un claro
entendimiento de su dirección y destino deseados.
Es necesario entender que todas las cosas son creadas dos veces. Piense en la construcción de una casa –
antes de comenzar la construcción, se dibuja un plano (la primera creación). Posteriormente, construye la casa (la segunda creación). En los negocios ocurre igual: la primera vez, usted define lo que desea lograr, posteriormente diseña todas las partes del negocio para lograr el objetivo.
Esto explica la diferencia entre liderazgo y gerencia. El liderazgo debe venir primero. El liderazgo implica
concentrarse en la pregunta “¿qué quiero lograr?”, a diferencia de la gerencia que se basa en “¿cuál es la mejor forma de lograr lo que quiero?”. El hábito 2 cubre el “qué quiero lograr” (liderazgo), y el 3 el “cuál es la mejor forma” (gerencia).
El hábito 2 es acerca de conseguir el centro adecuado – un centro basado en principios, que no cambian ni
tienen horizonte de tiempo. Su seguridad provendrá de saber que no cambian. A diferencia de su cónyuge o familiares, los principios no se mueren o solicitan el divorcio. A diferencia del dinero o los bienes, los principios no pueden ser robados o perdidos.

Hábito 3 – Poner primero lo primeroEl hábito 3 nos lleva al campo del manejo del tiempo. Para ser realmente efectivo, es necesario organizar su tiempo alrededor de sus prioridades.
Considere la siguiente matriz, que toma en cuenta dos factores:
1) Importancia – qué tan crítica es una actividad para su misión y sus valores, y

2) Urgencia – qué tan insistentemente necesita de su atención.
I Crisis, proyectos con fecha límite Importante Urgente
II Prevención, Relaciones, Planificación, Recreación Importante no urgenteIII Interrupciones, llamadas, actividades populares urgente no importante
IV Ciertas llamadas, cierto correo, actividades placenteras. No Urgente no importante

Hábito 4 – Piense Ganar/GanarEl hábito 4 implica que ambas partes en cualquier acuerdo deben salir beneficiadas. Está basado en el paradigma según el cual la victoria de una persona no necesariamente ocurre a expensas de la derrota de otra. La alternativa a ganar/ganar es perder/perder. Si uno gana y otro pierde, ninguno de los dos obtiene la confianza y lealtad del otro a largo plazo. Es decir, usted puede ganar haciendo a la otra parte perder, pero eso afectará la próxima negociación. Si no puede alcanzar un trato ganar/ganar, es preferible no hacer trato.

Hábito 5 – Busque primero entender, luego ser entendido.Este es el hábito de la comunicación efectiva. Es también el hábito más emocionante, y que puede poner en
funcionamiento en forma inmediata.
La mayoría de las personas pasan su vida aprendiendo a comunicarse en forma escrita o hablada, pero tienen poco entrenamiento en escuchar en entender verdaderamente a la otra persona desde su propio marco de referencia.
Es poco común la persona que escucha con la intención de entender. Generalmente se escucha con la intención de contestar.

Hábito 6 – SinergiceSinergia significa que el todo es más que la suma de sus partes. El hábito de sinergizar implica entonces la
cooperación creativa y el trabajo en equipo: las personas con mentalidad ganar/ganar, y que escuchen con empatía, pueden aprovechar sus diferencias para generar opciones que no existían previamente. Reunir varias perspectivas distintas, en el espíritu de respeto mutuo, trae como resultado la sinergia. Los participantes sienten la libertad de buscar la mejor alternativa posible, y con frecuencia logran propuestas diferentes y mejores que las originales.
Este último es utilizado por personas inseguras que tienden a rodearse de gente que piensan igual y que constantemente tienden a complacer o aprobar todo lo que diga. Confunden uniformidad por unidad.

Hábito 7 – Afilar la sierraEs el hábito de la auto-renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes
funcionando adecuadamente. Afilar la sierra implica idear un programa balanceado, sistémico, para la auto-renovación en cuatro áreas
fundamentales. Debe dedicar al menos una hora cada día trabajando en ellas:
- Dimensión física: incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del Stress. Al comer adecuadamente, y ejercitarse 30 minutos al día, logrará mejorar su fuerza y resistencia en forma proactiva. De no hacerlo, su cuerpo se debilita.
- Dimensión espiritual: renovar su compromiso con sus valores (del hábito 2) mediante la revisión de su misión personal, o a través del rezo, meditación, o inmersión en música, literatura, o naturaleza. De no hacerlo, su espíritu se vuelve insensible.
- Dimensión mental: su mente se “afila” a través de actividades como lectura, escritura y planificación. También se logra siguiendo los hábitos 2 y 3, comenzar con un fin en mente y poniendo primero lo primero. De no hacerlo, su mente se vuelve mecánica.
- Dimensión social/emocional: enfocarse en los hábitos 4,5 y 6, utilizándolos en las interacciones diarias con los demás. Como las cuatro dimensiones están interrelacionadas, lo que haga para “afilar la sierra” en una, impactará positivamente las demás. Si trabaja equilibradamente en las cuatro, pasando al menos una hora al día, todos los días, sembrará los hábitos como parte provechosa de su vida.