 **Escuela Normal de Educación Preescolar**

 **Licenciatura en Educación Preescolar**

Ciclo escolar 2021-2022

Curso: Tutoría grupal

Nombre del titular: Profesora Irma Edith Vargas Rodríguez

Tercer semestre Sección A

Alumna

Samantha de León Huitrón Ramos Número de lista: 6

**UNIDAD I**

ACTIVIDAD 2

Saltillo, Coahuila de Zaragoza.

 21 de septiembre de 2021

**Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes.**

Por mas que analicemos el comportamiento y las acciones de las personas que nos rodean, solo es posible modificar nuestras actitudes y comportamientos; trabajar en nosotros mismos y cambiar, es la mejor inversión que podemos hacer, pero para ser capaces de modificar nuestro comportamiento, es importante que cambiemos nuestra forma de ver el mundo y para ello es útil implementar hábitos que nos permitan mejorar.

Un 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 y el deseo es la motivación. Estos tres comportamientos son indispensables para convertir un comportamiento en un hábito.

El principio de equilibrio y efectividad nos menciona que no por lograr todo más rápido será mejor, si no, que debe de haber un equilibrio entre el bienestar de quien atraviesa el proceso y la recompensa que se obtiene.

El primer habito trata de ser proactivo. Esto hace referencia a tener el control sobre nuestra propia vida y ser conscientes a la hora de tomar decisiones, poniendo como base nuestros valores y no las condiciones o circunstancias del momento, la forma en la que fuimos criados o la genética.

La cualidad de tener libertad a la hora de tomar decisiones es posible si contamos con las siguientes características:

- Autoconciencia: 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.

Esto nos diferencia de las personas reactivas, las cuales se caracterizan por tomar decisiones basadas en el comportamiento y las opiniones de los demás. Esta verdad, sin embargo, no es fácil de aceptar, sobre todo si está acostumbrado a echar la culpa a los demás o a la mala suerte por sus problemas. Una vez que admita “estoy aquí por las decisiones que tomé ayer”, puede entonces declarar “decido ser algo distinto mañana”.

El segundo habito habla del liderazgo personal, que indica la necesidad de comenzar cada día con un claro entendimiento de su dirección y destino deseados, es decir, con un fin en mente. Comenzar el día con un fin en mente implica tener sus valores firmemente arraigados en su mente, a manera de afrontar el reto de tomar decisiones que se deriven de ellos.

Para esto, debemos primero conocer nuestro centro o núcleo, que está compuesto por nuestros paradigmas básicos. Sea cual sea nuestro centro, este será para nosotros fuente de seguridad, guía, sabiduría y poder.

El hábito 3 nos lleva al campo del manejo del tiempo. Para ser realmente efectivo, es necesario organizar su tiempo alrededor de sus prioridades.

Para lograrlo es muy útil tomar 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.

Los hábitos del 1 al 3 tratan de “victorias privadas”, cómo trabajar consigo mismo para desarrollar su carácter. Estas llevarán a “victorias públicas”, cómo desarrollar la personalidad para tener éxito trabajando con otras personas. El 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.

Ganar/ganar implica cinco elementos o dimensiones:

1.- Carácter: es la base del paradigma ganar/ganar. Solo cuando conoce bien sus valores, sabrá qué significa ganar para usted. Además, tendrá la integridad para mantener sus promesas a los demás.

2.- Relaciones: se construyen sobre la base del carácter. Si trabaja en desarrollar su credibilidad a lo largo del tiempo, estará invirtiendo en relaciones abiertas al éxito de ambas partes.

3.- Acuerdos: los acuerdos surgen a partir de las relaciones. Deben tener cinco elementos muy explícitos para dejar claras las expectativas: resultados deseados, directrices o parámetros dentro de las cuales se obtendrán dichos resultados, recursos disponibles para lograr los resultados, medidas para evaluar los logros y las consecuencias si se logran los objetivos.

4.- Sistema: para que los acuerdos funcionen, el sistema debe estar en capacidad de manejarlo. Incluye sistemas para capacitación, planificación, comunicación, información, etc.

5.- Proceso: Trate de ver la situación desde la perspectiva del otro. Identifique los aspectos y preocupaciones clave.

Hábito 5. Este es el hábito de la comunicación efectiva. 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. Escuchar con empatía es una herramienta muy poderosa – le proporciona información precisa con la cual trabajar.

El sexto habito habla sobre la sinergia. Sinergia 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.

El séptimo habito habla sobre la autorrenovación, es decir, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes funcionando adecuadamente. La efectividad, como se mencionó anteriormente, se logra cuando se puede mantener el equilibrio entre la producción y la capacidad de producción. Sin embargo, es frecuente que la gente esté demasiado ocupada produciendo para prestar atención al mantenimiento de su medio de producción.

El proceso de autorrenovación requiere trabajar sobre las siguientes cuatro dimensiones, por lo menos una hora diariamente:

* Dimensión física
* Dimensión Mental
* Dimensión espiritual
* Dimensión socioemocional

Si trabaja se equilibradamente en las cuatro, sembrará los hábitos como parte provechosa de su vida. Hacerlo toma tiempo y esfuerzo. Después de todo, son los hábitos de la gente efectiva, quienes logran el éxito al hacer aquellas cosas que muchos tratan de evitar.