**ESCUELA NORMAL DE EDUCACIÓN PREESCOLAR**

Licenciatura en Educación Preescolar

TUTORÍA GRUPAL

7 Hábitos de las personas altamente eficientes.

**Titular.**  Irma Edith Vargas Rodríguez

**Alumna.** Victoria Hernández Herrera #13



Segundo año, tercer semestre Sección A

Saltillo, Coahuila 23/09/2021

*Existe una sola persona a la cual podemos cambiar: a uno mismo. La mejor inversión que puede hacer, entonces, es en mejorarse a sí mismo desarrollando los hábitos que le harán mejor persona*.

“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 autodominio. Es decir, están orientados a lograr el crecimiento de la personalidad para obtener la independencia. 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 hábitos**

Un hábito está en la intersección de tres componentes que se solapan: el Conocimiento, las Habilidades y el Deseo (o actitud). Para convertir un comportamiento en un hábito, necesita de los tres componentes.

* Hábito 1 – Ser proactivo:

Ser proactivo significa tomar la responsabilidad por su propia vida. 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, Imaginación, Conciencia y Voluntad independiente

* Hábito 2 – Comience con un fin en mente

Este es el hábito del liderazgo personal, que indica la necesidad de comenzar cada día con un claro
entendimiento de su dirección y destino deseados. 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).

* Hábito 3 – Poner primero lo primero

En el hábito 1, aprendió que puede crear su propio paradigma.
En el hábito 2, descubrió los principios básicos por los cuales debería vivir y trabajar. Una vez aprendido esto, estará listo para poner primero lo primero cada día, a cada momento. En otras palabras, practicar los principios de la administración personal.
El 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/Ganar

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. Si no puede alcanzar un trato ganar/ganar, es preferible no hacer trato. Al menos preservará la relación, abriendo el campo para un acuerdo ganar/ganar en el futuro. Ganar/ganar implica cinco elementos o dimensiones:

1.- Carácter: es la base del paradigma ganar/ganar, desarrollado en los hábitos 1 al 3. 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: un proceso de cuatro pasos debe ser utilizado para lograr un acuerdo ganar/ganar:
- Trate de ver la situación desde la perspectiva del otro - Identifique los aspectos y preocupaciones clave

* 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. Escuchar con empatía es una herramienta muy poderosa – le proporciona información precisa con la cual trabajar. Al escuchar con empatía, usted estará llenando esa necesidad (según Covey, le está dando “aire psicológico”). Una vez que la persona tenga sus necesidades básicas cubiertas, baja sus defensas, y puede entonces influenciarlo y trabajar juntos en una solución ganar/ganar.

* Hábito 6 – Sinergice

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. La sinergia es un método para resolver problemas basado en recursos humanos, en contraposición con el
método basado en relaciones humanas. 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 sierra

Es el hábito de la auto renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes
funcionando adecuadamente.
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.