**ESCUELA NORMAL DE EDUCACIÓN PREESCOLAR**

 **Licenciatura en Educación Preescolar**

**Ciclo escolar 2021 - 2022**

**Curso:**

Tutoría grupal

**RESUMEN. LOS 7 HÁBITOS DE PERSONAS REALMENTE EFICIENTES**

**Titular:**

Profa. Irma Edith Vargas Rodríguez

**Alumna:**

Diana Virginia Herrera Ramos

3° semestre Sección: B

**Saltillo, Coahuila de Zaragoza. Septiembre de 2021**

Los 7 hábitos de personas realmente eficientes

Hábito 1 – Ser proactivo

Ser proactivo significa tomar la responsabilidad por su propia vida – ejercitar la habilidad de seleccionar su respuesta ante cualquier estímulo..

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 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 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).

Hábito 3 – Poner primero lo primero

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.

2) Urgencia – qué tan insistentemente necesita de su atención.

Toda actividad en el cuadrante I es importante y urgente, tal como una crisis, una reunión clave para un proyecto, etc. Una actividad en el cuadrante II es importante, pero no urgente. Incluye actividades de mantenimiento, aprendizaje continuo, planificación estratégica, construcción de relaciones, etc. En el cuadrante III, las actividades son urgentes más no importantes. El teléfono sonando, o un correo, exigen su atención, pero no están conectadas con sus prioridades. Finalmente en el cuadrante IV están las actividades que no son ni urgentes ni importantes – tareas que lo mantienen ocupado, sin lograr nada.

Hábito 4 – Piense Ganar/Ganar

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.

Escuchar con empatía es una herramienta muy poderosa – le proporciona información precisa con la cual trabajar. En lugar de filtrar lo que dice la persona a través del filtro con el cual usted ve el mundo, tiene que entender cómo la otra persona lo ve. 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.

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.

Afillar 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.
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. Comience a trabajar en los hábitos de una vez.