****

**Escuela Normal De Educación Preescolar**

**Licenciatura en Educación Preescolar**

**Ciclo Escolar 2021-2022**

**CURSO:**

**Tutoría Grupal**

**Mtra. Irma Edith Vargas Rodríguez**

**Alumna: Rocío Lucio Belmares #11**

**Tercer Semestre Sección: ¨B¨**

***Resumen***

***Saltillo, Coahuila a 22 de septiembre de 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. «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.
Finalmente, el hábito siete, se refiere a la renovación continua que le llevará a entender mejor los hábitos restantes.

**Los hábitos**

Para convertir un comportamiento en un hábito, necesita de los tres componentes.

**Habito 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. Una vez que entienda esta diferencia, le quedará claro por qué nadie le puede hacer sentir mal a menos que usted se lo permita. Una vez que admita «estoy aquí por las decisiones que tomé ayer», puede entonces declarar «decido ser algo distinto mañana». Una clave para determinar si usted es proactivo o reactivo se encuentra en el lenguaje que utiliza.
El enfoque proactivo sería «estoy dejando que el gerente de mercadeo me haga rabiar.» .

**Habito 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 hábito 2 cubre el «qué quiero lograr», y el 3 el «cuál es la mejor forma».

**Liderazgo Vs gerencia - ejemplo**

Imagine un grupo de personas abriendo un camino por la selva. Los gerentes son las personas que siguen a los trabajadores que cortan la maleza, y van escribiendo los manuales de procedimiento. De allí que el liderazgo deba ser primero, y la gerencia venga después. Comenzar el día con un fin en mente implica tener sus valores firmemente arraigados en su mente, de manera de afrontar el reto de tomar decisiones que se deriven de ellos.

Utilice este enunciado como la base para todas las decisiones que tome. Cualquiera que sea su centro, será su fuente de seguridad, guía, sabiduría y poder Urgencia – qué tan insistentemente necesita de su atención. IV Ciertas llamadas, cierto correo, actividades placenteras.

**Habito 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. El hábito 3 nos lleva al campo del manejo del tiempo.
I Crisis, proyectos con fecha límite Importante Urgente

II Prevención, Relaciones, Planificación, Recreación Importante no urgente

III Interrupciones, llamadas, actividades populares urgente no importante
IV Ciertas llamadas, cierto correo, actividades placenteras.

**Habito 4: Piense Ganar/Ganar**

Los hábitos del 1 al 3 tratan de «victorias privadas», cómo trabajar consigo mismo para desarrollar su carácter. 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. Solo cuando conoce bien sus valores, sabrá qué significa ganar para usted.

Si trabaja en desarrollar su credibilidad a lo largo del tiempo, estará invirtiendo en relaciones abiertas al éxito de ambas partes.
 **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.

**Habito 6: Sinergice**

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.

**Habito 7: Afilar la sierra**

Es el hábito de la autorrenovación, 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. La razón por la cual esto ocurre es que el mantenimiento pocas veces produce dividendos importantes en forma inmediata.

De no hacerlo, su cuerpo se debilita. De no hacerlo, su espíritu se vuelve insensible. 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.

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.

Empiece con el primero, sea proactivo. Luego continúe con sus victorias privadas – céntrese en principios y enfóquese en actividades del cuadrante II. Debe continuar afilando los hábitos por el resto de su vida.