**ESCUELA NORMAL DE EDUCACIÓN PREESCOLAR**

**Licenciatura en Educación preescolar**

**Ciclo escolar 2020 – 2021**

**TUTORÍA GRUPAL**

**Alumnas: Ángela Daniela Sánchez Gómez #16**

**Grupo: 2do. “B”**

**Nombre del docente: Irma Edith Vargas Rodríguez**

**UNIDAD 1**

 **Saltillo, Coahuila de Zaragoza Fecha: 21 de septiembre de 2021**

Resumen

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

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. 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). 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.

**Habito 1- Ser proactivo**

Ser 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.

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.
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 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.

Hábito 4 – Piense Ganar/Ganar

El hábito 4 implica que ambas partes en cualquier acuerdo deben salir beneficiadas.

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: 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.

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.

Hábito 7 – Afilar la sierraEs el hábito de la auto-renovación, 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 (P) y la capacidad de producción (CP).

- Dimensión física: incluye ejercicio físico, nutrición y manejo del Stress.

- 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
- Dimensión mental: su mente se “afila” a través de actividades como lectura, escritura y planificación.

- 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.