

Escuela Normal de Educación Preescolar

Licienciatura en Educacion Preescolar

Tercer Semestre

2 “A”

TUTORIA

Dhanya Guadalupe Saldivar Martinez

Resumen

*Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes.*No importa a cuántas personas usted supervise, hay una sola persona a la cual puede cambiar: a usted mismo. “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 hábitosLa efectividad y el equilibrio Este principio se ilustra mejor con la conocida fábula de Aesop:  
Un día, un granjero pobre descubre un huevo de oro en el nido de su gallina. Él no puede creer la suerte que tuvo. Sin embargo, cada día que pasa, aparece un huevo nuevo, haciéndolo millonario. Pero a la vez, se vuelve codicioso e impaciente – decide matar a la gallina para obtener todos los huevos a la vez, sin tener que esperar de un día al otro. Pero al abrir la gallina, se da cuente que no hay huevos de oro en su interior.

Hábito 1 – Ser proactivo  
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. 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.  
  
El enfoque proactivo sería “estoy dejando que el gerente de mercadeo me haga rabiar. Puedo escoger responder de otra forma”.  
Para desarrollar su proactividad, pruebe lo siguiente:  
- Ponga atención a las palabras que selecciona usted y quienes le rodean. ¿Con qué frecuencia escucha expresiones  
reactivas como “tengo que…” en lugar de “quiero…”?  
- Identifique las debilidades de los demás, pero no como un pretexto para sus propias fallas, sino como oportunidades para escoger sus respuestas.  
- Trabaje durante 30 días en probar los principios. Ponga énfasis en aquellas cosas que puede controlar.

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 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).

Liderazgo Vs gerencia - ejemploImagine un grupo de personas abriendo un camino por la selva. El líder es la persona que se sube al árbol mas alto, mira alrededor, y declara “estamos en la selva equivocada”. 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 (sentido de valor y auto estima), guía (principios que utiliza para dirigir sus decisiones), sabiduría (su juicio y perspectiva de la vida) y poder (habilidad para actuar y lograr lo que desea).  
Si usted posee uno de ellos, le ha dado el poder sobre sus decisiones y comportamiento a otro.

Su comportamiento y los centros – ejemploImagine que es el final de la jornada de trabajo, y le ha prometido a su esposa llevarla a un concierto. A última  
hora, su jefe le pide que se quede trabajando hasta tarde para ayudarlo a preparar una presentación.  
- Si usted está centrado en su cónyuge o familia, su esposa viene primero. Le dirá a su jefe que no puede- Si está centrado en el dinero, pensará en el dinero que obtendrá por trabajar horas extra, y dejará a su esposa en casa. - Si está centrado en el trabajo, verá la oportunidad de ganar puntos con su jefe. Esperará que su esposa se sienta orgullosa porque usted trabaja duro. - Si está centrado en posesiones, traducirá las horas de sobretiempo en algo que se pueda comprar. Si lo que puede comprar vale más que los tickets para el concierto, se queda. Una persona centrada en principios evalúa las opciones sin los prejuicios o emociones de los otros centros. Tomará todos los factores en consideración y encontrará la solución que mejor se adapta a sus necesidades.

Hábito 3 – Poner primero lo primeroEn 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:

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/GanarLa 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. 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 disponible 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.  
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

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. Reunir varias perspectivas distintas, en el espíritu de respeto mutuo, trae como resultado la sinergia. Los participantes sienten la libertad de buscar la mejor alternativa posible, y con frecuencia logran propuestas diferentes y mejores que las originales.

Hábito 7 – Afilar la sierraEs el hábito de la auto-renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes  
funcionando adecuadamente.   
Afilar la 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. Empiece con el primero, sea proactivo. Luego continúe con sus victorias privadas – céntrese en principios y enfóquese en actividades del cuadrante II. Después siga con las victorias públicas – busque situaciones ganar-ganar, escuche empáticamente, y sinergice. Pero recuerde, este proceso creativo nunca termina. Debe continuar afilando los hábitos por el resto de su vida.  
Un libro de Gerencia resumido por RESUMIDO.COM Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva – Página 2 © Copyright 2001 por Meltom  
Technologies Inc, todos los derechos reservados http://www.resumido.com