

Escuela Normal de Educacion Preescolar
Licenciatura en Educación Preescolar
Ciclo escolar 2021-2022



Actividad:
Resumen

Materia: Tutoría Grupal

Docente: Irma Edith Vargas Rodríguez

Alumna: Verena Concepción Sosa
Domínguez

Numero de lista: #18

Grado: 2 Sección: A



Los 7 Hábitos de las personas altamente eficiente

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. 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 cuenta que no hay huevos de oro en su interior. Esto ilustra la ley de la efectividad. Muchos piensan que ser efectivo es sacar todos los huevos tan rápido como sea posible.

✚ Hábito 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, se basa en:

- Autoconciencia (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 clave para determinar si usted es proactivo o reactivo se encuentra en el lenguaje que utiliza. Si usted dice cosas como “el gerente de mercadeo me hace rabiar”, está siendo reactivo – está dejando que otro tome control de sus emociones. El enfoque proactivo sería “estoy dejando que el gerente de mercadeo me haga rabiar. Puedo escoger responder de otra forma”.



+ 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.

Es necesario entender que todas las cosas son creadas dos veces. Piense en la construcción de una casa –

antes de comenzar la construcción, se dibuja un plano (la primera creación).

Posteriormente, construye la casa (la segunda creación). En los negocios ocurre igual: la primera vez, usted define lo que desea lograr, posteriormente diseña todas las partes del negocio para lograr el objetivo.

. El líder es la persona que se sube al árbol más alto, mira alrededor, y declara “estamos en la selva equivocada”. Los gerentes son las personas que siguen a los trabajadores que cortan la maleza, y van escribiendo los manuales de procedimiento.

A estos últimos no les importa si es la selva correcta o no, siempre y cuando estén progresando en su trabajo.

Para ser efectivo, no importa cuánto se trabaje si se está 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. Esto lo puede hacer escribiendo un enunciado de misión personal (personal mission statement) – no para su empresa, para usted. Haga una lista de los principios por los cuales usted vive y trabaja.

+ Hábito 3 – Poner primero lo primero

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 urgente

III 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

. 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 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. Después de la necesidad física de sobrevivir, la necesidad más importante de una persona es la de sobrevivir psicológicamente – ser entendido y apreciado.

✚ 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.



✚ Hábito 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 (P) y la capacidad de producción (CP).

Afilar la sierra implica idear un programa balanceado, sistémico, para la autorrenovación 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.

