



TOMA DE DECISIONES

Cuadro sinóptico



LIC EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
GIBRAN DE JESUS DERNANDEZ AGUILAR

Unidad 3

TOMA DE DECISIONES

Es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones.

- Definir el problema. Análisis de la situación que se enfrenta.
- Detectar las alternativas posibles. Definición y reconocimiento de las combinaciones de acciones que se pueden tomar.
- Prever los resultados. Asociación y detección de las posibles consecuencias de cada una de las alternativas y estudio del contexto en el que se lleva a cabo la decisión.
- Optar una alternativa. Elección de alguna de las opciones.

AUTOMOTIVACION

Es darse a uno mismo las razones, impulso, entusiasmo e interés con el que provocar una acción específica o un determinado comportamiento. Es INFLUIR en tu estado de ánimo para que así puedas proceder de una manera precisa y efectiva en un aspecto de tu vida. Con esta habilidad tendrás una fuerza interna que será como un motor potente que te impulsará constantemente hacia adelante, una fuerza real que hace que produzcas en ti la energía vital necesaria para realizar esfuerzos extraordinarios y lograr un

Unidad 3

TOMA DE DECISIONES

Es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones.

- Definir el problema. Análisis de la situación que se enfrenta.
- Detectar las alternativas posibles. Definición y reconocimiento de las combinaciones de acciones que se pueden tomar.
- Prever los resultados. Asociación y detección de las posibles consecuencias de cada una de las alternativas y estudio del contexto en el que se lleva a cabo la decisión.
- Optar una alternativa. Elección de alguna de las opciones.

AUTOMOTIVACION

Es darse a uno mismo las razones, impulso, entusiasmo e interés con el que provocar una acción específica o un determinado comportamiento. Es INFLUIR en tu estado de ánimo para que así puedas proceder de una manera precisa y efectiva en un aspecto de tu vida. Con esta habilidad tendrás una fuerza interna que será como un motor potente que te impulsará constantemente hacia adelante, una fuerza real que hace que produzcas en ti la energía vital necesaria para realizar esfuerzos extraordinarios y lograr un determinado objetivo o meta.

Unidad 4

TOMA DE DECISIONES

Es la capacidad de dominar nuestros propios impulsos. Este dominio nos permite desarrollar un comportamiento adecuado a cada situación, ya sea laboral, social, de pareja. Trabajar autocontrol es desarrollar la voluntad. La individualidad.

Trabajar autocontrol es desarrollar la voluntad. La individualidad. La capacidad de decisión libre. Es desarrollar esa capacidad que nos hace personas. A diferencia de los animales. Que solo pueden seguir sus instintos. Desarrollar autocontrol nos lleva a ser más humanos más dueños de nuestros actos. Más inteligentes. De acuerdo con lo dicho, cualquier esfuerzo en contra de nuestros impulsos es un buen ejercicio para desarrollar autocontrol.

Reacciones proactivas y reactivas

Reactiva es aquella que, como la palabra lo indica, **espera a que las cosas sucedan para reaccionar**. Es así como alguien reactivo que tiene una propuesta de negocios, la envía a los posibles socios financieros y deja pasar el tiempo esperando a obtener alguna respuesta de ellos. Alguien con personalidad reactiva **se amolda a los hechos o situaciones tal y como suceden**, por ejemplo, logra sacar un producto al mercado, pero luego deja en manos de sus clientes las ventas del producto, lo que puede perjudicar seriamente el éxito del producto.

TIPS PARA AUTOCONTROLARNOS...

Use las piedras que le tiran a usted para construir su mañana. No se aislé, usted sólo no será capaz de vencer y evolucionar. Jamás permita que la traición penetre en sus pensamientos y en su conducta de vida. Practique el hábito de mentalizar positivamente su vida. Si alguien un día lo hirió o lo perjudicó, no le desee mal. Realícese en su trabajo, considérelolo siempre como el más importante del mundo. Preste bastante atención en sus actos para no herir a las personas.

Proactiva es aquella por la cual una persona toma las riendas de su conducta de manera activa, no se sienta a esperar que las cosas sucedan, a que llegue la respuesta, él hace que sucedan. Por ejemplo, si presentó una idea de negocio a posibles socios financieros, él no esperará meses por conocer la respuesta, no se conformará con enviarla por correo electrónico o con tener una conversación telefónica con esos posibles socios. La persona proactiva buscará una interacción directa con esos posibles socios para convencerlos cara a cara de que su propuesta es la mejor inversión que podrán hacer.