

CUADRO SINOPTICO UNIDAD III Y IV

TOMA DE DECISIONES
C.P. RONAL SALAZ

PRESENTA EL ALUMNO:

Leydi Rocxana López Matías

**8to. Cuatrimestre “D” Licenciatura en
Administración de Empresas.**

13 de Febrero del 2021
Frontera Comalapa, Chiapas

1. UNIDAD III

1.1. TOMA DE DECISIONES

1.1.1. COMPONENTES DE LA TOMA DE DECISIONES

- **Decisión:** Todas las posibles combinaciones que incluyen tanto las acciones a llevar a cabo como las situaciones.
- **Resultado:** Hipotéticas situaciones que tendrían lugar si se toma una u otra opción de las decisiones antes señaladas.
- **Consecuencia:** Evaluación basada en la subjetividad, por ejemplo ganancias o pérdida.
- **Incertidumbre:** Aquí juegan un papel fundamental tanto la probabilidad, como la confianza y posibilidad, frente a lo desconocido, sobre todo cuando no se tiene experiencia en algún problema en particular.
- **Preferencias:** Tendencia a tomar una alternativa y no otra, se ve condicionada por la experiencia. Toma de decisión: Acción de decidir.
- **Juicio:** Evaluación.

1.1.2. MODELO DE RESOLUCION DE PROBLEMAS

- **Definir el problema:** Requiere del análisis de la situación que se enfrenta.
- **Alternativas posibles:** Son todas las combinaciones de acciones que se pueden tomar.
- **Prever resultados:** Como hasta ahora son sólo hipótesis, se requiere asociar las posibles consecuencias de cada una de las alternativas.
- **Elegir:** Optar por alguna de ellas.
- **Control:** Es necesario siempre tener todo bajo control sin dejar nada al azar, siendo monitores, responsables y con actitud participativa en el proceso.
- **Evaluación:** Ver los pro y los contra de lo que se ha decidido, algo primordial para el aprendizaje.

1.1.3. ¿QUE DIFICULTA EL PROCESO

- **Disonancia cognitiva:** Cuando lo que se quiere hacer y lo que se acaba haciendo no son coincidentes.
- **Efecto Halo:** Ocurre cuando la sombra de otras experiencias hace que se deduzca erróneamente, presuponiendo y anticipando precipitadamente una decisión.
- **Pensamiento de grupo:** Ocurre cuando un grupo de personas decide por otras, a pesar de éstas estar en desacuerdo.
- **Adaptación Hedonista:** Estado de bienestar y placer que no permite relacionarse adecuadamente con el conflicto.
- **Sesgo de confirmación:** Para poder realizar una correcta evaluación de los resultados, es necesario tener la suficiente flexibilidad cognitiva como para poder modificar las creencias si llega a ser necesario.
- **Sesgo de autoridad:** Seguir lo que plantean expertos, sin tener en cuenta los propios deseos.

1.2. AUTOMOTIVACION

1.2.1. TEORIA DE LA MOTIVACION ABRAHAM MASLOW DE LA HUMANA

- **Necesidades fisiológicas:** son de origen biológico y refieren a la supervivencia del hombre
- **Necesidades de seguridad:** se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección.
- **Necesidades de amor, afecto y pertenencia:** cuando las necesidades anteriores están medianamente satisfechas, la siguiente clase de necesidades contiene el amor, el afecto.
- **Necesidades de estima:** Se refieren a la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás.
- **Necesidades de auto-realización:** Responde a la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona "nació para hacer".

CONTINUACION 2. UNIDAD IV

2.1. MECANISMOS DE AUTOCONTROL Y MECANISMOS DE DEFENSA.

2.1.1. MECANISMOS DE DEFENSA

- **La Negación:** Mediante esta tratamos de protegernos contra la realidad desagradable tratando de negar su existencia
- **Represión:** Es cuando aparentemente nos protegemos reprimiendo los pensamientos o impulsos amenazantes y dolorosos.
- **Formación reactiva:** En este los impulsos no solo se reprimen, sino que, además se controlan exagerando el comportamiento opuesto
- **Regresión:** Es un sentimiento más amplio, la regresión se refiere a cualquier retroceso a situaciones o hábitos anteriores y menos exigentes
- **Proyección:** Este es un proceso inconsciente que nos protege la ansiedad causada por nuestra propias características que de manera consciente consideramos inaceptables
- **Racionalización:** Es la que suministra inconscientemente ciertas razones para el comportamiento que nosotros mismos consideramos objetables; el siguiente es un ejemplo típico de racionalización
- **Compensación:** Es una forma de comportamiento por la cual la persona trata de reemplazar algún defecto o falla
- **Sublimación:** Se define como la transformación de los deseos frustrados (especialmente los deseos sexuales) en actividades sustitutas, constructivas y aceptables para la sociedad.

2.2. REACCIONES PROACTIVAS Y REACTIVAS

2.2.1. ¿QUE ES SER PROACTIVO Y REACTIVO?

- **2.2.1.1. DEFINICION PROACTIVO:** Consiste en la capacidad de “poder escoger nuestra respuesta a los estímulos del medio ambiente y responder (responsabilidad) de acuerdo con nuestros principios y valores
- **2.2.2.1.2. DEFINICION DE REACTIVO:** Conlleva el conformismo ante las situaciones, una reacción que lleva a las personas a seguir las pautas que otros, el contexto o la sociedad le imponen, sin anticiparse a los problemas

2.2.2. EL COMPORTAMIENTO PROACTIVO Y REACTIVO

- Estudiar las alternativas de las que disponemos / Asumir que no podemos hacer nada por cambiar las circunstancias.
- Buscar un enfoque distinto a nuestra respuesta / Refugiarnos en que somos así y no podemos cambiar nuestra personalidad.
- Mantener la calma en todo momento, controlando las emociones / Perder el control ante situaciones adversas o estresantes.
- Aportar argumentos convincentes para tratar de cambiar los puntos de vista de los demás / Creer que el resto de personas tienen ideas inamovibles.
- Decidir actuar tras valorar las opciones y efectos de los actos / Realizar las tareas por obligación.
- Ser perseverante / Rendirse.
- Ver los cambios como oportunidades / Considerar los cambios como problemas.