



Nombre de la alumna: Arely Gerónimo Díaz

Nombre del profesor: Cp. Ronal Salaz

Nombre del trabajo: cuadros sinópticos

Unidades: III y IV

Materia: Toma de decisiones

Grado: 8vo cuatrimestre

Grupo: Administración de empresas

semiescolarizado "D"

Frontera Comalapa, Chiapas 14 de Febrero del 2021

UNIDAD III

➤ TOMA DE DECISIONES

- Definición toma de decisiones
- Componentes de la toma de decisiones

Es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones. Situaciones donde debemos optar por algo, pero no siempre resulta simple.

- 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.

➤ AUTOMOTIVACIÓN

- Teoría de la Motivación Humana
- Otras categorías de necesidades identificadas por Maslow

Trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas identificadas por Maslow

- **Necesidades fisiológicas:** son de origen biológico; como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo, de refugio.
- **Necesidades de seguridad:** se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección. Como: seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal.
- **Necesidades de amor, afecto y pertenencia:** contiene el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social y buscan superar los sentimientos de soledad y alienación.
- **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:** encontrándose en la cima de la jerarquía; es el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad específica.

- **Necesidades estéticas:** no son universales, pero al menos ciertos grupos de personas en todas las culturas parecen estar motivadas por la necesidad de belleza exterior y de experiencias estéticas gratificantes.
- **Necesidades cognitivas:** están asociadas al deseo de conocer, que posee la mayoría de las personas; como resolver misterios, ser curioso e investigar actividades
- **Necesidades de auto-trascendencia:** Hacen referencia a promover una causa más allá de sí mismo y experimentar una comunión fuera de los límites del yo.

UNIDAD IV

➤ MECANISMOS DE AUTOCONTROL Y MECANISMOS DE DEFESA.

- ¿Qué es un mecanismo de Defensa?
- Los mecanismos de defensa expuestos por Freud

Es una técnica utilizada para evitar, negar o distorsionar las fuentes de ansiedad o para mantener una imagen personal idealizada que nos permita vivir cómodamente con nosotros mismos

- La Negación.
- Represión.
- Formación reactiva.
- Regresión.
- Proyección.
- Racionalización.
- Compensación.
- Sublimación.
- La Negación.
- Represión.
- Formación reactiva.
- Regresión.
- Proyección.
- Racionalización.
- Compensación.
- Sublimación.

- 10 hábitos sugeridos para el autocontrol

1. Llevar las emociones a palabras concretas
2. Cuestionar algunas reacciones frecuentes
3. No negar emociones como la rabia, el miedo y la tristeza.
4. Romper con los círculos viciosos de pensamientos negativos que estimulan los estallidos emocionales.
5. Evaluar las reacciones exageradas.
6. Potenciar las experiencias, las situaciones y las emociones positivas
7. Identificar las señales físicas que acompañan a un desborde de las emociones.
8. Puntualizar cuál es la relación que hay entre la emoción y la reacción.
9. Examinar qué pensamientos, personas o situaciones refuerzan la permanencia de una emoción determinada
10. Determinar si los comportamientos son en general fruto de la emoción descontrolada

➤ REACCIONES PROACTIVAS Y REACTIVAS

- Ser proactivo
- Ser reactivo
- La importancia de la proactividad

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”.

La reactividad 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.

Más innovación, capacidad resolutoria, iniciativa, relaciones interpersonales saludables, habilidades de negociación, dotes de liderazgo, satisfacción, productividad y eficacia son algunas de las consecuencias positivas de una conducta proactiva.