

TOMA DE DECISIONES

CUADRO SINOPTICO
MTR. RONAL SALAZ

PRESENTA EL ALUMNO:

Merari Aminadab Ortiz Gonzalez

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

8vo. Cuatrimestre “D” Semi Escolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

10 de febrero de 2021.

Mecanismos de autocontrol y defensa

Freud { SIGMUN FREUD: (1856-1939) Fue un neurólogo austriaco al cual se le considerado el fundador del psicoanálisis, El psicoanálisis es un procedimiento curativo de los trastornos mentales, principalmente de las neurosis.

Que es { Un mecanismo de defensa 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

Los mecanismos {

- 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.
- 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 sustitutivas, constructivas y aceptables para la sociedad,

Reacciones { Eleanor Roosevelt declaró que “nadie puede herirte sin tu consentimiento”. Esta es la clave entre el comportamiento proactivo y reactivo.

Proactivo Ser 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”.

Reactivo 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.

Una persona reactiva hará depender su comportamiento de las circunstancias externas, el espíritu proactivo permite al individuo aprovechar cualquier dificultad y convertirla en una oportunidad. Al trabajador proactivo no le hace falta que el viento sople a favor, sino que adaptará las velas para sacar partido de la corriente.

Toma de decisiones

Concepto

La toma de decisiones es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones. Diariamente nos encontramos con situaciones donde debemos optar por algo, pero no siempre resulta simple. El proceso de la toma de decisiones hace hincapié en conflictos que se presentan y a los cuales hay que encontrarles solución.

Componentes

- Decisión: Todas las posibles combinaciones.
- Resultado: Hipotéticas situaciones que tendrían.
- Consecuencia: Evaluación basada en la subjetividad.
- Incertidumbre: Aquí juegan un papel fundamental tanto la probabilidad, como la confianza y posibilidad.
- Preferencias: Tendencia a tomar una alternativa y no otra.
- Toma de decisión: Acción de decidir.
- Juicio: Evaluación.

Modelo de resolución de problemas

- Definir el problema: Requiere del análisis de la situación que se enfrenta.
- Alternativas posibles: Son todas las combinaciones de acciones.
- Prever resultados: ver las posibles consecuencias.
- 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.

Que dificulta

- 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.
- 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.

Automotivación

- Abraham Maslow propone la "Teoría de la Motivación Humana", la cual trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas.
- 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: 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: refieren a la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás.
 - Necesidades de auto-realización: son las más elevadas encontrándose en la cima de la jerarquía; responde a la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona "nació para hacer".