

UNIDAD IV

4.1 Mecanismos de autocontrol y mecanismos de Defensa.

¿Qué es un mecanismo de Defensa?

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; estos casi siempre constituyen alguna forma de autoengaño el cual a menudo crea grandes puntos ciegos en la personalidad.

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

Referente al autocontrol

Esta consiste básicamente en desarrollar la habilidad para detectar y entender nuestras propias emociones, es decir, saber denominar claramente el estado de ánimo en el cual nos encontramos, identificar la manera en que éste afecta nuestro comportamiento y decidir la forma como expresamos los sentimientos que éstos generan. Hacerlo nos permite comportarnos con seguridad, tomar decisiones más acertadas, tener una mejor relación con los demás y saber cuándo cambiar el rumbo.

4.2 Reacciones proactivas y reactivas

Qué es ser proactivo y reactivo

Aunque inicialmente los términos proactivo y reactivo fueron introducidos por el neurólogo y psiquiatra Víctor Frankl, el autor Steven Covey ha expandido estos conceptos a la esfera empresarial, incluyendo la proactividad como el primero de Los siete hábitos de las personas altamente efectivas.

El comportamiento proactivo y reactivo

mientras 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.

La importancia de la proactividad

¿De qué sirve ser proactivo? Según Covey, "la diferencia entre las personas que toman la iniciativa y las que no lo hacen equivale literalmente a la diferencia entre el día y la noche; no estoy hablando de un 25 o 50% de efectividad; hablo de un 5.000% de diferencia, en particular si esas personas son inteligentes, sensibles ante las necesidades de los demás y están siempre alerta".

Referencias

Limberg Albores Montoya
LAEN
8vo. Cuatrimestre

TÍTULO DE LA INFOGRAFÍA

SUBTÍTULO

Cuerpo del texto

