



**Nombre del alumno: Roblero Vázquez Paulo Sergio**

**Nombre del profesor: Monica Elizabeth Culebro**

**Nombre del trabajo: Super Nota**

**Materia: Toma De Decisiones**

**Grado: 8vo**

**Grupo: Administración Y Estrategias de negocios**

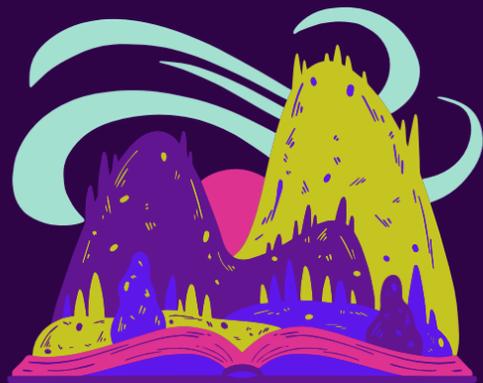
Comitán de Domínguez Chiapas a 2 de abril del 2022



# MECANISMOS DE AUTOCONTROL Y MECANISMOS DE DEFESA

## Freud y sus mecanismos de defensa psicológicos

Para poder estudiar el tema tenemos que resaltar un poco de la vida de la persona que fue su creador, estaremos hablando de SIGMUN FREUD: (1856-1939) Fue un neurólogo austriaco al cual se le considerado el fundador del psicoanálisis, método de fragmentación de la estructura psíquica cuyo objetivo es la investigación de los significados inconscientes del comportamiento, así como los sueños y fantasías del individuo.



El psicoanálisis es un procedimiento curativo de los trastornos mentales, principalmente de las neurosis.

Dentro de todos los grandes avances de este gran hombre en este caso tomaremos como centro de nuestra investigación los métodos de defensa psicológicos que se presentan con cotidianidad cada uno de nosotros.



## ¿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. Un ejemplo puede ser cuando una persona es mitómano (miente comúnmente) y no lo reconoce



Los mecanismos de defensa expuestos por Freud son:

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

Posteriormente agregó: introyección, desplazamiento, conversión/somatización e inversión.



## Referente al autocontrol, 10 hábitos sugeribles.

10 hábitos de autocontrol. Por: Quindío, Agosto 11 de 2013 por MARIA ELENA LOPEZ

Si sabemos cómo y por qué sentimos de una determinada manera estamos en capacidad de manejar mejor las emociones. En mi trabajo diario veo la necesidad cada vez más clara de poner en práctica la Inteligencia Emocional, un concepto que puede resultar familiar para algunos, pero desconocido para otros. 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.

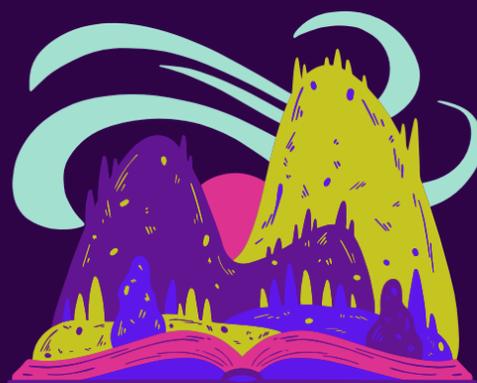


# REACCIONES PROACTIVAS Y REACTIVAS

Eleanor Roosevelt declaró que “nadie puede herirte sin tu consentimiento”. Esta es la clave entre el comportamiento proactivo y reactivo, dos actitudes equidistantes que pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso personal y profesional.

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**  
Así, 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



Otro trabajo de Scott E. Seibert pone de manifiesto el vínculo entre proactividad y promoción laboral, satisfacción y mejores sueldos de los profesionales. De hecho, por un solo punto más obtenido en la valoración de la proactividad, los trabajadores acceden a un salario anual 8.000 dólares por encima que los empleados de menor puntuación, según el informe Proactive Personality and Career Success.

En el área de ventas, por ejemplo, las personas proactiva y reactiva difieren en un 8% de efectividad en las operaciones culminadas, según el estudio The proactive personality scale and objective job performance among real estate agents, realizado por Crant, mientras que en el departamento de atención al cliente, la proactividad reduce las llamadas entre un 20 y un 30% y mejora la fidelización y reputación empresarial, según Enkata.



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



Y tú? ¿Eres proactivo? Como comentamos, no vale escudarse en la personalidad para seguir con una actitud reactiva.

