



# Mi Universidad Súper nota

**Nombre del Alumno:** Sánchez Moreno Alondra Jacqueline

**Nombre del tema:** Mecanismos de autocontrol y reacciones proactivas y reactivas

**Parcial:** 4ta unidad

**Nombre de la materia:** Toma de decisiones

**Nombre del profesor:** Culebro Gómez Mónica Elizabeth

**Nombre de la Licenciatura:** Administración y estrategia de negocios

**Cuatrimestre:** 8° cuatrimestre

*Comitán de Domínguez, Chiapas a 27 de marzo de 2022.*

---

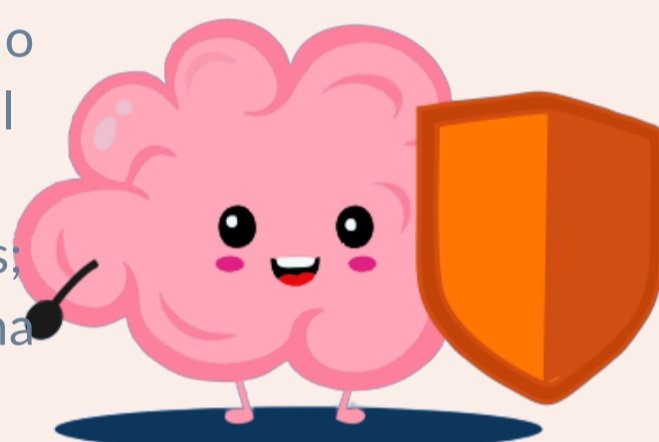
# UNIDAD 4



## MECANISMOS DE AUTOCONTROL Y MECANISMOS DE DEFESA.

¿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.



### Los mecanismos de defensa expuestos por Freud

son:

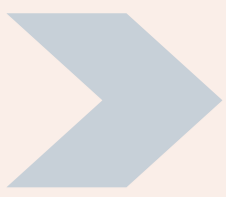
- ↕ La Negación.
- ↕ Represión.
- ↕ Formación reactiva.
- ↕ Regresión.
- ↕ Proyección.
- ↕ Racionalización.
- ↕ Compensación.
- ↕ Sublimación.



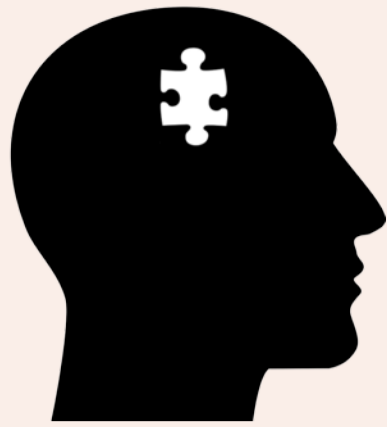
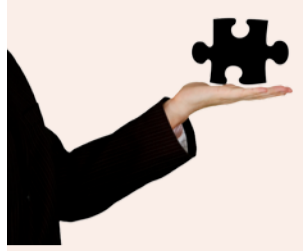
### La negación

Mediante esta tratamos de protegernos contra la realidad desagradable tratando de negar su existencia, la negación está estrechamente relacionada con la muerte, las enfermedades y otras experiencias igualmente de dolorosas y amenazantes





## 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



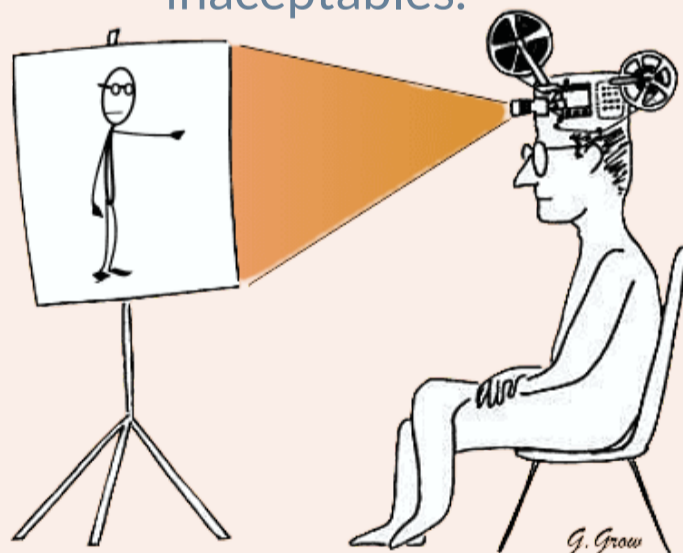
## Regresión

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 consiente 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. Las reacciones compensatorias son defensas contra los sentimientos de inferioridad.

## Sublimación

Se define como la transformación de los deseos frustrados (especialmente los deseos sexuales) en actividades sustitutivas, constructivas y aceptables para la sociedad



# 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

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”

**“No significa sólo tomar la iniciativa; significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestras propias vidas”**

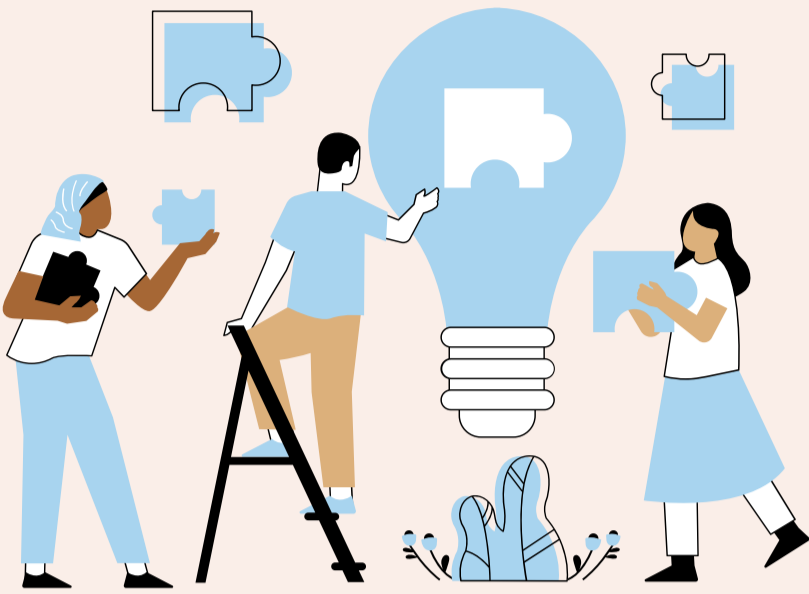


Por el contrario, la reactividad conlleva el conformismo ante las situaciones, una reacción que lleva a las personas a seguir las pautas que otros, el contexto o la sociedad le imponen, sin anticiparse a los problemas.



# 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.



Covey recoge una serie de situaciones en las que es fácil distinguir un afrontamiento proactivo y reactivo

- Estudiar las alternativas de las que disponemos
- Buscar un enfoque distinto a nuestra respuesta
- Mantener la calma en todo momento, controlando las emociones
- Aportar argumentos convincentes para tratar de cambiar los puntos de vista de los demás
- Decidir actuar tras valorar las opciones y efectos de los actos
- Decidir actuar tras valorar las opciones y efectos de los actos
- Ver los cambios como oportunidades

## La importancia de la proactividad

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”.



Otro trabajo de Scott E. Seibert pone de manifiesto el vínculo entre proactividad y promoción laboral, satisfacción y mejores sueldos de los profesionales..

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

# **Bibliografía**

**Antología toma de decisiones**