



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.

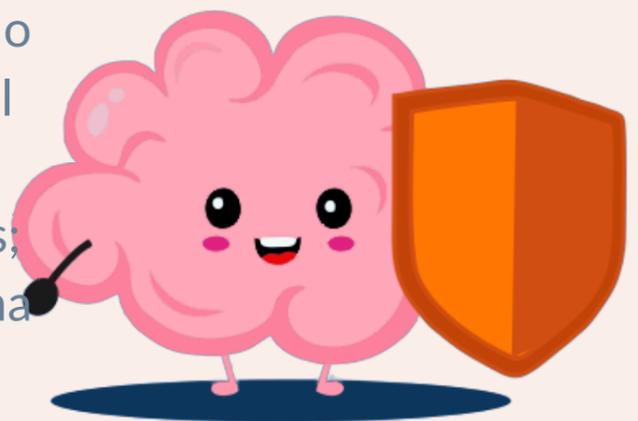
UNIDAD 4



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.



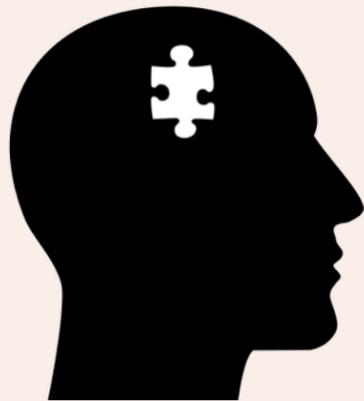
La negación

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



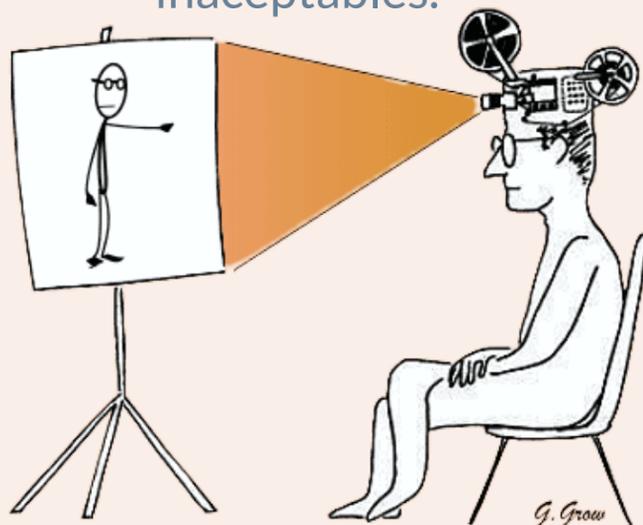
Regresión

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.

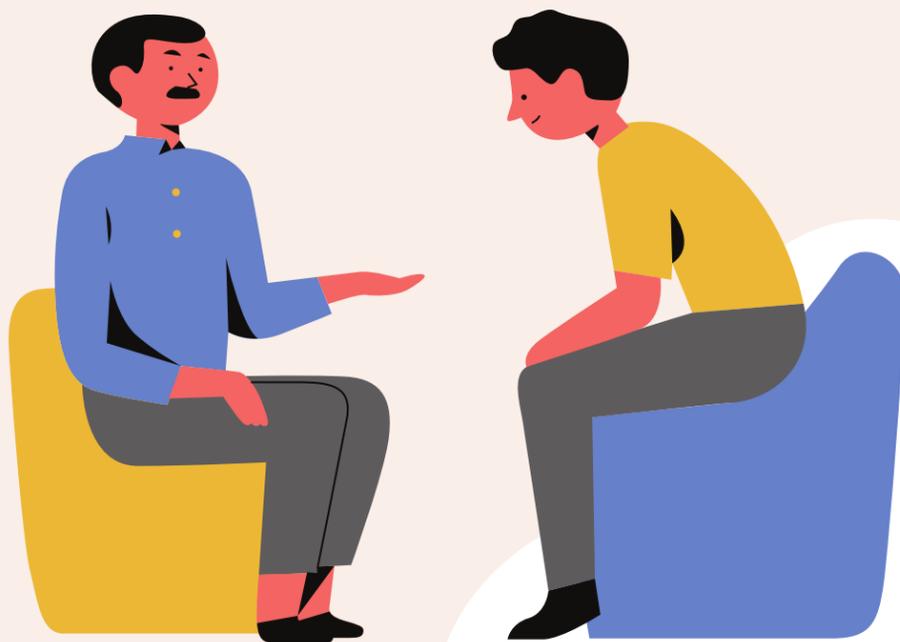


Covey recoge una serie de situaciones en las que es fácil distinguir un afrontamiento proactivo y reactivo

- 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 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

Bibliografía

Antología toma de decisiones