



**Nombre del Alumno: JERIEL HEZRAI CLEMENTE
BISTRAIN**

Cuatrimestre: 8VO

Parcial: IV

Nombre de la Materia: TOMA DE DECISIONES

Nombre del profesor: LUIS ANGEL GALINDO

Grado de estudio: ADMINISTRACION

Mecanismos de autocontrol y mecanismos de Defensa.

Estos mecanismos son las estrategias que, según la estructura psíquica psicoanalítica, el “yo” maneja para satisfacer los impulsos del “ello” basados en el principio del placer, sin ofender al “superyo”, regido por su carácter moral.

En definitiva, los mecanismos de defensa se encargan de mantener el equilibrio psicológico para hacer frente a la angustia o ansiedad que provocan determinadas situaciones. Son mecanismos para filtrar el contenido inconsciente que nos resultaría demasiado perturbador si aflorara a la consciencia.

Primarios: pertenecientes a las primeras épocas de la vida infantil, son los más primitivos y relacionados con la negación de la realidad.

Secundarios: aparecen en épocas de desarrollo posteriores, son mecanismos más elaborados y evolucionados y tienden a preservar el criterio de realidad.

- **Negación**
- **Retraimiento**
- **Proyección**

- **Control onnipotente**
- **Disociación**

Reacciones proactivas y reactivas

Las **personas proactivas** pueden observar que alguna acción es necesaria en un momento determinado para evitar una posible consecuencia negativa de la inacción, mientras que una **persona reactiva** esperará que las cosas sucedan, independientemente si pudo preverlas o no.

Mientras la reactividad es la espera a un suceso para reaccionar, la proactividad está relacionada con la actitud en la que una persona o empresa asume el control sobre su modo de conducta activamente; es decir, implica la toma de iniciativa para el desarrollo de estrategias y mejoras en su entorno.

- Buscar un enfoque distinto a nuestra respuesta / Refugiarnos en que somos así y no podemos cambiar nuestra personalidad.
- Mantener la calma en todo momento, controlando las emociones / Perder el control ante situaciones adversas o estresantes.
- Aportar argumentos convincentes para tratar de cambiar los puntos de vista de los demás / Creer que el resto de personas tienen ideas inamovibles.
- Decidir actuar tras valorar las opciones y efectos de los actos / Realizar las tareas por obligación.
- Ser perseverante / Rendirse.