



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Diego Gordillo Espinosa

Parcial: 4°

Nombre de la Materia: Toma de decisiones

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios

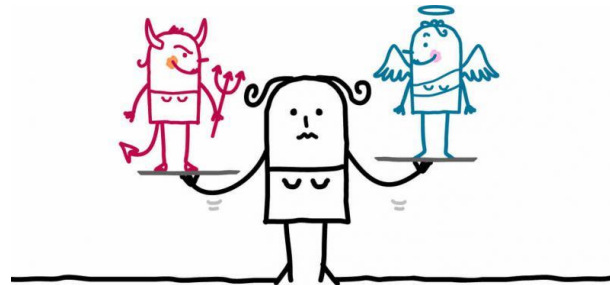
Cuatrimestre: 8°

Mecanismos de autocontrol y mecanismos 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



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.

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”, añade Covey.

Esta actitud queda patente en el día a día. En este sentido, Covey recoge una serie de situaciones en las que es fácil distinguir un afrontamiento proactivo y reactivo:

- Estudiar las alternativas de las que disponemos / Asumir que no podemos hacer nada por cambiar las circunstancias.
- 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.
- Ver los cambios como oportunidades / Considerar los cambios como problemas.



¿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”.