



**Nombre de la alumna: Ana
Cristina Jiménez Espinosa**

**Nombre del profesor: Mtra. Jhoani
Elizabeth López Perez**

**Nombre del trabajo: Mapa
Conceptual**

Materia: Toma de decisión

Grado: 8°

Grupo: Administración de Empresa

Toma de decisiones

Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre alternativas o formas de resolver diferentes situaciones de la vida.

Elaboración de técnica

Componentes de la toma de decisiones

Es un método que consiste en reunir la información, evaluar alternativas y, luego, tomar la mejor decisión final posible.

Decisión: Son todas las posibles combinaciones que incluyen tanto las acciones.

Resultado: Hipotéticas situaciones que tendrían lugar si se toma una u otra opción de las decisiones antes señaladas.

Consecuencia: Evaluación basada en la subjetividad, por ejemplo ganancias o pérdida.

Incertidumbre: Una sencilla decisión puede envolver muchas diferentes incertidumbres. Aquí juegan un papel fundamental tanto la probabilidad, como la confianza.

Preferencias: Tendencia a tomar una alternativa y no otra.

Toma de decisión: Acción de decidir.

Juicio: Evaluación.

Modelo de resolución de problemas.

Permite realizar una valoración cuidadosa y reflexionada de todos los aspectos que están implicados en el proceso de resolver un problema necesita de los siguientes conceptos

Definir el problema: Requiere del análisis de la situación que se enfrenta.

Alternativas posibles: Son todas las combinaciones de acciones que se pueden tomar.

Prever resultados: Se requiere asociar las posibles consecuencias de cada una de las alternativas.

Elegir: Optar por alguna de ellas.

Control: Es necesario siempre tener todo bajo control sin dejar nada al azar.

Evaluación: Ver los probabilidades y los contra de lo que se ha decidido.

¿Qué dificulta el proceso?

El temor a equivocarse, elevados niveles de ansiedad, una pobre confianza en sí mismo, pensar mucho en la opinión y aprobación de los demás

Disonancia cognitiva: Cuando lo que se quiere hacer y lo que se acaba haciendo no son coincidentes.

Efecto Halo: Ocurre cuando las experiencias hace que se deduzca erróneamente, presuponiendo y anticipando precipitadamente una decisión.

Pensamiento de grupo: Ocurre cuando un grupo de personas decide por otras, a pesar de estar en desacuerdo.

Adaptación Hedonista: Estado de bienestar y placer que no permite relacionarse adecuadamente con el conflicto.

Sesgo de confirmación: Para poder realizar una correcta evaluación de los resultados, es necesario tener la suficiente flexibilidad cognitiva como para poder modificar las creencias.

Abraham Maslow propone la "Teoría de la Motivación Humana", la cual trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; esta jerarquía identifica cinco categorías de necesidades y considera un orden jerárquico ascendente de acuerdo a su importancia para la supervivencia y la capacidad de motivación.

Necesidades fisiológicas:

Refieren a la supervivencia del hombre; considerando necesidades básicas e incluyen cosas como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo.

Necesidades de amor, afecto y pertenencia

Estas necesidades se presentan continuamente en la vida diaria, cuando el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o asistir a un club social.

Necesidades de auto-realización

Son las más elevadas encontrándose en la cima de la jerarquía; responde a la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona "nació para hacer".

Necesidades de seguridad:

Aquí se encuentran cosas como: seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal.

Necesidades de estima

Refieren a la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer estas necesidades, las personas tienden a sentirse seguras de sí misma.

Automotivación

Maslow también identificó otras tres categorías de necesidades

Necesidades estéticas

No son universales, pero al menos ciertos grupos de personas en todas las culturas parecen estar motivadas por la necesidad de belleza exterior y de experiencias estéticas.

Necesidades cognitivas

Están asociadas al deseo de conocer, que posee la mayoría de las personas; como resolver misterios, ser curioso.

Necesidades de auto-trascendencia

Hacen referencia a promover una causa más allá de sí mismo y experimentar una comunión fuera de los límites del yo; esto puede significar el servicio hacia otras personas o grupos.

Aplicando la teoría al área educacional

Aportan a la educación distintos enfoques para comprender los procesos mentales, biológicos, fisiológicos y sociales involucrados en la adquisición efectiva de conocimientos. Es necesario destacar que esta teoría, forma parte del paradigma educativo humanista, para el cual el logro máximo de la auto-realización de los estudiantes en todos los aspectos de la personalidad es fundamental, procurando, proporcionar una educación con formación y crecimiento personal.

Mecanismos de autocontrol y mecanismos de Defensa.

El mecanismo de autocontrol. Son operaciones del psiquismo mediante las cuales se evitan ideas y sentimientos negativos, excluidos de la conciencia o transformados en su contrario, compensados por otras ideas o sentimientos, etc.

¿Qué es 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.

Los mecanismos de defensa expuestos por Freud son:

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

Los sentimientos de hostilidad hacia nuestros seres queridos los nombres de las personas que nos desagradan o los fracasos y las venganzas del pasado son objeto frecuente de la represión.

Formación Reactiva

En este los impulsos no solo se reprimen, sino que, además se controlan exagerando el comportamiento opuesto, la idea básica es que los impulsos o sentimientos inaceptables son tan amenazantes que no basta simplemente con reprimirlos.

Regresión

Es un sentimiento más amplio, la regresión se refiere a cualquier retroceso a situaciones o hábitos anteriores y menos exigentes.

Proyección

Es un proceso inconsciente que nos protege la ansiedad causada por nuestra propias características que de manera consciente 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.

Referente al autocontrol

El autocontrol de las emociones es un hábito que se adquiere. Algunas acciones nos permiten manejar de mejor manera nuestro mundo emocional.

10 hábitos sugeribles.

° Llevar las emociones a palabras concretas.

° Cuestionar algunas reacciones frecuentes y ciertos hábitos que vemos como "normales".

° No negar emociones como la rabia, el miedo y la tristeza.

° Romper con los círculos viciosos de pensamientos negativos que estimulan los estallidos emocionales.

° Evaluar las reacciones exageradas para ver qué hay detrás de ellas y, así, poder identificar si responden a una emoción del momento o a problemas más profundos.

° Potenciar las experiencias, las situaciones y las emociones positivas.

° Identificar las señales físicas que acompañan a un desborde de las emociones.

° Puntualizar cuál es la relación que hay entre la emoción y la reacción.

° Examinar qué pensamientos, personas o situaciones refuerzan la permanencia de una emoción determinada o estimulan el descontrol.

° Determinar si los comportamientos son en general fruto de la emoción descontrolada o el resultado de una decisión consciente.

4.2 Reacciones proactivas y reactivas

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

Las primeras son aquellas que destacan por su capacidad para tomar el timón en vez de esperar a que las cosas sucedan. Por su parte, las personas reactivas se adaptan a las circunstancias. Aunque inicialmente los términos proactivo y reactivo fueron introducidos por el neurólogo y psiquiatra Víctor Frankl.

La importancia de la proactividad

Contribuye a crear un ambiente de trabajo más positivo y dinámico, según el estudio Charismatic Leaders Proactive son un 39% más carismáticos según los propios empleados.

El comportamiento proactivo y reactivo

Una persona proactiva posee la iniciativa, emprende la acción, mientras que una persona reactiva opera en base a reacciones: requiere de un estímulo externo para poder.

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.

Aportar argumentos convincentes para tratar de cambiar los puntos de vista de los demás / Creer que el resto de personas tienen ideas inamovibles.

Ser perseverante / Rendirse.

Mantener la calma en todo momento, controlando las emociones / Perder el control ante situaciones adversas o estresantes.

Decidir actuar tras valorar las opciones y efectos de los actos / Realizar las tareas por obligación.

Ver los cambios como oportunidades / Considerar los cambios como problemas.

En resumen se puede decir que mucho de los mecanismos de defensa fueron identificados por Freud, quien supuso que funcionaban inconscientemente, sin embargo no todos los psicólogos aceptan este punto de vista.