



TOMA DE DECISIONES.

8vo. CUATRIMESTRE.

LIC. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

MAESTRO: GERARDO GARDUÑO.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SANCHEZPIMENTEL.

Teorías de la personalidad

Las teorías de la personalidad más importantes de la Psicología

Procesos de la comunicación en toma de decisiones

La comunicación controla la conducta de los miembros de varias maneras por ejemplo dentro de una organización esta tiene varias jerarquías de autoridad y de lineamientos.

El lenguaje corporal aumenta la comunicación verbal y con frecuencia la complica.

Teoría de la personalidad de Freud

Es el comportamiento y la personalidad están vinculadas a la existencia de impulsos que necesitamos llevar a la práctica y el conflicto que supone esta necesidad y la limitación que la realidad supone para su cumplimiento.

Teoría de la personalidad de Jung

La personalidad estaba configurada por la persona o parte de nuestra personalidad que sirve para adaptarse al medio y que se relaciona con lo que los demás pueden observar.

Teoría fenomenológica de Carl Rogers

El propone que cada persona tiene su campo fenomenológico o manera de ver el mundo, dependiendo de la conducta de dicha percepción.

Teoría de los constructos personales de Kelly

Para cada persona tiene su propia representación mental de la realidad y actúa de manera científica intentando dar una explicación a lo que le rodea.

Teoría de la personalidad ideográfica de Allport

El considera que cada individuo es único en el sentido de que tiene una integración de las diferentes características distinta del resto de personas.

Teoría de la personalidad de Cattell

El considera que la personalidad puede entenderse como función de un conjunto de rasgos, los cuales se entienden como la tendencia a reaccionar de determinada manera a la realidad.

Teoría de la personalidad de Eysenck

La personalidad es una estructura relativamente estable del carácter, el intelecto, el temperamento y el físico, aportando respectivamente cada uno de ellos la voluntad, la inteligencia, la emoción y los elementos biológicos que los permiten.

Teoría del Big Five de Costa y McCrae

Se trata del neuroticismo o ajuste emocional, la extraversión como cantidad e intensidad de relaciones personales, la cordialidad como las cualidades vertidas en la interacción, la responsabilidad o toma de conciencia, organización, control y motivación hacia las metas y la apertura a la experiencia o interés en experimentar.

El modelo BIS Y BAS de Gray

El propone un modelo factorial y de carácter biológico en el que considera que existen dos dimensiones que permiten elementos como la emoción y el aprendizaje, partiendo de la combinación de los factores extraversión y neuroticismo de Eysenck.

Modelo de Cloninger

Este modelo contempla la existencia de elementos temperamentales, siendo estos la evitación del dolor, la dependencia a la recompensa, la búsqueda de novedades y la persistencia.

Teoría del aprendizaje social de Rotter

Este autor considera que el patrón de conducta que empleamos habitualmente es un elemento derivado del aprendizaje y la interacción social.

El enfoque interaccionista

Allen refleja que la consistencia puede variar según la persona, así como los valores principales y los aspectos que mejor predicen la conducta.