



Infografía

Nombre del Alumno: Danilo Sánchez Espinoza.

Nombre del tema: La personalidad.

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Toma de decisiones.

Nombre del profesor: Darling Dolli Guzmán Sánchez.

Nombre de la Licenciatura: Administración de empresas.

Cuatrimestre: 8°

Ocosingo Chiapas, a 12 de febrero de 2023.

Infografía, unidad II.

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD.



Teoría de la personalidad de Freud. Para él, 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. Se trata de un modelo clínico e internalista.



Teoría de la personalidad de Carl Jung. Proponía que 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 y la sombra o la parte en que se incluyen aquellas partes del Yo que no resultan admisibles para el propio sujeto.



CARL ROGERS
1902-1987

Teoría fenomenológica de Carl Rogers. Propone que cada persona tiene su campo fenomenológico o manera de ver el mundo, dependiendo la conducta de dicha percepción.



GEORGE KELLY

Teoría de los constructos personales de Kelly. Para este autor 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 considera que cada individuo es único en el sentido de que tiene una integración de las diferentes características distinta del resto de personas (se basa en lo ideográfico, en lo que nos hace únicos), así como que somos entes activos que nos enfocamos hacia el cumplimiento de metas.



Teoría de la personalidad de Raymond Cattell. Estructuralista, correlacional e internalista al igual que Allport y partiendo del análisis del léxico, 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. Este autor genera el modelo PEN, el cual propone que las diferencias de personalidad se basan en elementos biológicos que permiten procesos como la motivación o la emoción. 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. Mediante el análisis factorial este modelo indica la existencia de cinco grandes factores de personalidad que todos tenemos en mayor o menor grado. 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.



TEORÍA DE LA PERSONALIDAD
Sergio McCrae y Costa



El modelo BIS Y BAS de Gray. Gray 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 del Rotter. Este autor considera que el patrón de conducta que empleamos habitualmente es un elemento derivado del aprendizaje y la interacción social. Considera al ser humano un elemento activo y utiliza un enfoque cercano al conductismo.

El enfoque Interaccionista.

- Esta postura explora las características de personalidad a través del estudio de la existencia de consistencia de la conducta a través de las situaciones, la estabilidad temporal y la validez predictiva de los rasgos.
- Defiende que resulta más eficiente hablar de competencias, valores, expectativas, constructos y autocontrol.



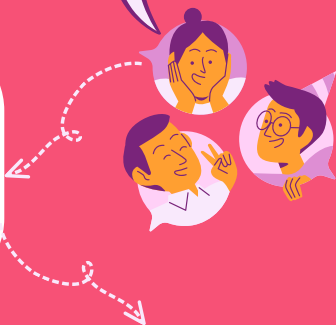
PROCESOS DE LA COMUNICACIÓN EN TOMA DE DECISIONES.



Dentro de cualquier grupo u organización la comunicación tiene cuatro funciones centrales que son: Controlar Motivar, expresar emociones e informar.

LA QUINESIA. Es el estudio formal de los movimientos corporales. Aborda los gestos, la configuración del rostro y otros movimientos corporales.

Se ha dicho que todo movimiento corporal tiene significado y que no hay movimientos accidentales. Por ejemplo, por medio del lenguaje corporal.



Es raro que mandemos los mensajes de manera consciente. Representamos nuestro estado anímico con lenguaje corporal, no verbal. Levantamos la ceja para indicar incredulidad, nos frotamos la nariz para indicar desconcierto. Cruzamos los brazos para aislarnos o protegernos, levantamos los hombros por indiferencia, guiñamos un ojo como signo de intimidad, golpeamos con los dedos para manifestar impaciencia y nos damos un golpe en la frente cuando se nos olvida algo



La comunicación en general toma lugar entre tres categorías de sujetos principales: los seres humanos (lenguaje), los organismos vivos (biosemiótica) y los dispositivos de comunicación habilitados (cibernética).

En un sentido general, la comunicación es la unión, el contacto con otros seres, y se puede definir como el proceso mediante el cual se transmite una información de un punto a otro.



Las escuelas más conocidas de la teoría de la comunicación son las siguientes:

- **Mecanicismo:** Entiende la comunicación como un perfecto transmisor mecánico de un mensaje desde un emisor hasta un receptor.
- **Psicológico:** Considera a la comunicación como el acto de enviar un mensaje a un receptor (llamado así porque considera al receptor como sujeto de la comunicación) y en el cual las sensaciones y las ideas de ambas partes influyen considerablemente en el contenido del mensaje.
- **Construccionismo social:** Este punto de vista, también llamado "interaccionismo simbólico", considera a la comunicación como el producto de significados creativos e interrelaciones compartidas.
- **Sistemática:** Considera a la comunicación como un mensaje que pasa por un largo y complejo proceso de transformaciones e interpretaciones desde que ocurre hasta que llega a los receptores.

Infografía, unidad III.

TOMA DE DECISIONES.



La toma de decisiones. Es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones. Diariamente nos encontramos con situaciones donde debemos optar por algo, pero no siempre resulta simple. El proceso de la toma de decisiones hace hincapié en conflictos que se presentan y a los cuales hay que encontrarles solución.



Componentes de la toma de decisiones.

Resolver un problema necesita de los siguientes conceptos, ya que todos ellos son importantes no sólo para encontrar un resultado inicial, sino para el aprendizaje y mejoría de la resolución de problemas, favoreciendo ampliamente la detección de las propias herramientas.

Decisión: Todas las posibles combinaciones que incluyen tanto las acciones a llevar a cabo como las situaciones.

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: Aquí juegan un papel fundamental tanto la probabilidad, como la confianza y posibilidad, frente a lo desconocido, sobre todo cuando no se tiene experiencia en algún problema en particular.

Preferencias: Tendencia a tomar una alternativa y no otra, se ve condicionada por la experiencia.

Toma de decisión: Acción de decidir.

Juicio: Evaluación.

Modelo de resolución de problemas.

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: Como hasta ahora son sólo hipótesis, 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, siendo monitores, responsables y con actitud participativa en el proceso.

Evaluación: Ver los pro y los contra de lo que se ha decidido, algo primordial para el aprendizaje.



¿Qué dificulta el proceso?

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

Efecto Halo: Ocurre cuando la sombra de otras 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 éstas estar en desacuerdo. Es decir, no hay consenso, sino que miedo, autoridad, temor a equivocarse, rechazo o cuestionamiento grupal.

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 si llega a ser necesario, ya que el siguiente objetivo será no volver a cometer el mismo error, algo que no ocurre cuando seguimos manteniendo la misma posición al respecto, rechazando todo el nuevo contenido.



AUTOMOTIVACIÓN.

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: son de origen biológico y 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, de refugio.

Necesidades de seguridad: cuando las necesidades fisiológicas están en su gran parte satisfechas, surge un segundo escalón de necesidades que se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección.

Necesidades de amor, afecto y pertenencia: cuando las necesidades anteriores están medianamente satisfechas, la siguiente clase de necesidades contiene el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social y buscan superar los sentimientos de soledad y alienación.

Necesidades de estima: cuando las tres primeras necesidades están medianamente satisfechas, surgen las necesidades de estima que 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 y valiosas dentro de una sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor.

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”, es decir, es el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad específica; de esta forma una persona que está inspirada para la música debe hacer música, un artista debe pintar, y un poeta debe escribir.