



ALUMNO: ENOC VILLANEY CRUZ MENDEZ

DOCENTE: LUIS ANGEL GALINDO ARGUELLO

TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

MATERIA: TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

GRADO: TERCER CUATRIMESTRE

GRUPO: "A"

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 01 DE AGOSTO DE 2023

**ABRAHAM  
MASLOW:**

**Teoría de Maslow:**

Maslow (1970) se refirió a ella como una teoría holístico-dinámica porque presupone que la persona en su conjunto es motivada de manera permanente por una u otra necesidad y que las personas tienen la posibilidad de crecer para alcanzar la salud psicológica, es decir, la autorrealización. Para conseguirla, las personas deben satisfacer necesidades primarias como el hambre, la seguridad, el amor y la estima.

**Jerarquía de las  
necesidades:**

**Necesidades fisiológicas.** Las necesidades más básicas de cualquier persona son las necesidades fisiológicas, entre ellas, el alimento, el agua, el oxígeno, la temperatura corporal, etc.

**Necesidades de seguridad.** Cuando las personas han satisfecho, en parte, sus necesidades fisiológicas, empiezan a estar motivadas por las necesidades de seguridad, que incluyen seguridad física, estabilidad, dependencia, libertad y protección de fuerzas amenazadoras como la guerra, el terrorismo, la enfermedad, el miedo, la ansiedad, el peligro, el caos y los desastres naturales.

**Necesidades de amor y pertenencia.** Una vez que las personas han satisfecho, en parte, sus necesidades fisiológicas y de seguridad, empiezan a estar motivadas por las necesidades de amor y pertenencia, como el deseo de amistad, el deseo de tener una pareja e hijos, la necesidad de pertenecer a una familia, un club, un barrio o una nación.

**Necesidades de estima.** Una vez que las personas han satisfecho sus necesidades de amor y pertenencia, pueden ocuparse de las necesidades de estima, que incluyen el amor propio, la confianza, la competencia y la percepción del aprecio de los demás.

**Necesidades de autorrealización.** Las personas que dan mucha importancia a valores como la verdad, la belleza, la justicia y otros valores empiezan a buscar la autorrealización después de satisfacer sus necesidades de estima, mientras que las personas que no aprecian dichos valores frustran sus necesidades de autorrealización aunque hayan satisfecho todas las demás necesidades básicas.

**Criterios para la  
autorrealización:**

En primer lugar, **no sufrían psicopatologías.** No eran ni neuróticos ni psicóticos, ni tenían tendencia a sufrir trastornos psicológicos.

En segundo lugar, estas personas autorrealizadas **habían avanzado según la jerarquía de las necesidades** y, por tanto, vivían por encima del nivel de subsistencia y no tenían ninguna amenaza permanente para su seguridad. Además, conocían el amor y tenían una autovaloración profunda.

El tercer criterio para la autorrealización de Maslow era la **aceptación de los valores buenos.** Sus personas autorrealizadas aceptaban e incluso exigían verdad, belleza, justicia, simplicidad, sentido del humor y todos los demás valores.

El último criterio para alcanzar la autorrealización era **“el aprovechamiento pleno de los talentos, capacidades, potencialidades, etc.”**

CARL  
ROGERS:

**Teoría de Rogers:**

Los primeros años, el enfoque de Rogers se conoció como “no directivo”, un desafortunado término que se asoció con su nombre durante demasiados años. Más adelante sería designado con otros términos como “centrado en el cliente”, “centrado en la persona”, “centrado en el estudiante”, “centrado en el grupo” y “de persona a persona”. Usaremos el término centrado en el cliente para hacer referencia a la terapia de Rogers y el término más amplio centrado en la persona para referirnos a la teoría de la personalidad de Rogers.

**Supuestos básicos:**

Rogers postuló dos grandes supuestos: la **tendencia formativa** y la **tendencia realizadora**:  
**Tendencia formativa.** Según Rogers (1978, 1980), en toda la materia, orgánica e inorgánica, existe una tendencia a evolucionar desde formas más simples hasta formas más complejas, en todo el universo se desarrolla un proceso creativo, más que destructivo. Es lo que Rogers llamaría tendencia formativa. Por ejemplo, las galaxias complejas se forman a partir de una masa desordenada, los cristales de los copos de nieve surgen de masas de vapor informe, etc.  
**Tendencia realizadora.** Un supuesto relacionado con el anterior pero más importante es la tendencia realizadora, una inclinación que existe en todos los humanos (y otros animales y plantas) a desarrollar plenamente su potencial (Rogers, 1959, 1980). Esta tendencia es la única motivación que tienen las personas. La necesidad de satisfacer el instinto de alimentarse de expresar emociones intensas cuando las sienten y de aceptarse a sí mismas son ejemplos de realización.

**Condiciones:**

Rogers (1959) postuló que hay tres condiciones necesarias y suficientes para que se produzca el crecimiento terapéutico:  
**Congruencia del terapeuta.** La congruencia existe cuando las experiencias orgánicas de una persona corresponden a una conciencia de estas, y a una capacidad y disposición para expresar abiertamente los sentimientos (Rogers, 1980).  
**Valoración positiva incondicional.** La valoración positiva es la necesidad de ser querido, apreciado o aceptado por otra persona. Cuando esta necesidad está presente sin condiciones o reservas, estamos ante una valoración positiva incondicional (Rogers, 1980).  
**Empatía.** La tercera condición necesaria y suficiente para el crecimiento psicológico es la empatía. Para Rogers (1980), la empatía “significa vivir temporalmente en la vida de otros, moviéndose dentro de ella con delicadeza y sin emitir juicios.”

**ALBERT  
BANDURA:**

**Teoría de Bandura:**

La teoría del aprendizaje social de Albert Bandura da importancia a los encuentros casuales y los hechos fortuitos, aunque reconoce que estos encuentros y hechos no siempre alteran el curso de nuestra vida. El modo en que reaccionamos ante un encuentro o hecho inesperado suele ser más importante que el hecho en sí mismo.

**Aprendizaje:**

Uno de los supuestos fundamentales de la teoría del aprendizaje social de Bandura es que los humanos son muy flexibles y capaces de aprender una multitud de actitudes, habilidades y conductas, y que gran parte de este aprendizaje procede de experiencias vicarias.  
**Aprendizaje por observación o Vicario.** Ocurre cuando una nueva forma de conducta es adquirida por la observación del comportamiento de otra persona.

**Etapas del aprendizaje vicario:**

- 1. Poner atención.** Cuando un niño observa un modelo, debe atender a las claves pertinentes del estímulo e ignorar los aspectos que no tienen importancia.
- 2. Codificar para la memoria.** El segundo requerimiento es que el niño grabe exactamente en su memoria la imagen usual o el código semántico del acto que ha testificado.
- 3. Mantener en la memoria.** El tercer factor, que influye sobre la disposición del conocimiento, es el que se mantenga en la memoria.
- 4. Llevar a cabo actos motores.** El cuarto factor, que conlleva el éxito del aprendizaje de modelos, es reproducir exactamente las actividades motoras.
- 5. Motivación.** El quinto requerimiento en el proceso de aprendizaje por modelos, es la motivación, ya que sin ella el sujeto no podrá aprender en forma adecuada ni llevar a cabo la plena satisfacción de sus necesidades.

**Reforzamiento y castigo:**

**Reforzamiento Vicario:** Significa experimentar los beneficios del reforzamiento a través de la observación de un modelo que está siendo reforzado. Las consecuencias deseables de la conducta del modelo a menudo proporcionan suficiente incentivo para imitar la ejecución.

**Castigo Vicario:** Se refiere a experimentar, a través del aprendizaje por observación, los efectos del castigo administrado a modelos. Del mismo modo en que un observador puede ser estimulado a copiar la conducta reforzada de un modelo, así también la conducta de un modelo que produce consecuencias negativas puede disminuir en el observador. Aprendemos con frecuencia observando los errores de los demás.

## CONCLUSION:

Los profesores y estudiantes de secundaria han reconocido desde hace tiempo que algunos estudiantes con una capacidad intelectual moderada consiguen sacar buenas notas, mientras que otros con más dotes intelectuales solo obtienen notas mediocres y algunos estudiantes brillantes incluso reprueban y son expulsados de la escuela. ¿A qué se debe esto? La motivación podría ser una de las causas. Otras causas posibles podrían ser cuestiones de salud, la muerte de algún familiar cercano y tener varios trabajos.

La teoría de la personalidad de Maslow se apoya en varios supuestos básicos sobre la motivación. Maslow adoptó un enfoque holístico de la motivación, es decir, la motivación afecta a la persona en su totalidad y no a una sola parte o función de ella. La motivación suele ser compleja, lo que significa que la conducta de una persona puede proceder de varios motivos distintos.

Las personas están continuamente motivadas por una u otra necesidad. Cuando una necesidad queda satisfecha suele perder su poder de motivación y es remplazada por otra necesidad. Todas las personas en todas partes están motivadas por las mismas necesidades básicas; y, las necesidades se pueden clasificar según una jerarquía.

Aunque se le conoce, sobre todo, por ser el fundador de la terapia centrada en el cliente, Carl Rogers desarrolló una teoría humanista de la personalidad a partir de sus experiencias con pacientes de psicoterapia. A diferencia de Freud, que era ante todo teórico y secundariamente terapeuta, Rogers fue un terapeuta consumado y un teórico reticente. Estaba más interesado en ayudar a las personas que en descubrir por qué se comportaban de una u otra manera. Tendía más a preguntarse “¿cómo puedo ayudar a esta persona a crecer y a desarrollarse?”, que a considerar la cuestión “¿cuál es la causa de que esta persona se haya desarrollado de este modo?”.

Aunque las personas aprenden de la propia experiencia, gran parte de lo que aprenden es adquirido mediante la observación de los demás. Bandura le ha llamado aprendizaje social ya que siempre es un aprendizaje de persona a persona y regularmente involucra el desarrollo de comportamientos sociales relevantes. Aunque comúnmente se ha descrito como imitación, Bandura prefiere llamarlo *modelamiento*, ya que la imitación implica una simple copia de personas, y el *modelamiento* es mucho más amplio en sus efectos psicológicos, aunque ambas sean formas de aprendizaje por observación. Bandura (1986) afirmó que “si el conocimiento se pudiera adquirir solo por los efectos de nuestros propios actos, el proceso de desarrollo cognitivo y social sería muy lento y sumamente tedioso.”

## FUENTES BIBLIOGRAFICAS:

<https://plataformaeducativaups.com.mx/assets/docs/libro/LPS/9cc38592a332b668887a31273a66a4a5-LC-LPS303-TEORIAS%20DE%20LAS%20PERSONALIDAD.pdf>

<https://www.psicologia-online.com/teorias-y-tecnicas-del-humanismo-2597.html>

<https://psicologiamente.com/social/bandura-teoria-aprendizaje-cognitivo-social>