

**Nombre del alumno: Carolina Hernandez jimenez.**

**Materia: Toma de decisiones.**

**Actividad: Super nota.**

**Tema: 2.1 Teorías de la personalidad, 2.2 Procesos de la comunicación en toma de decisiones.**

**Nombre del profesor: Alejandro Aguilar Morales.**

**Licenciatura: Administración y estrategia de negocios  
8° cuatrimestre**



# TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD

## 01 TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE FREUD

La corriente psicodinámica ha aportado diversas teorías y modelos de personalidad, siendo las más conocidas las del padre del psicoanálisis, Sigmund Freud.

Se centra en la idea de que la personalidad humana se compone de varias estructuras y procesos inconscientes que influyen en el comportamiento y las emociones.

Tres estructuras principales de la personalidad.

- El ID, que es la parte primitiva de la personalidad.
- El ego; es la parte de la personalidad que se encarga de adaptarse a la realidad.
- El Superego; es la parte de la personalidad que se encarga de juzgar y evaluar el comportamiento en función de los estándares morales y éticos.

Procesos inconscientes que influyen en la personalidad.

- Represión
- Proyección
- Desplazamiento



## 02 TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE JUNG.

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.



## 03 TEORÍA FENOMENOLÓGICA DE CARL ROGERS.

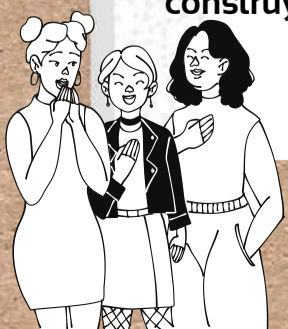
Carl Rogers propone que cada persona tiene su campo fenomenológico o manera de ver el mundo, dependiendo la conducta de dicha percepción.



## 04 TEORÍA DE LOS CONSTRUCTOS PERSONALES DE KELLY

La teoría de la personalidad derivada del cognitivismo y el constructivismo podemos encontrar la teoría de los constructos personales de Kelly, de enfoque también clínico.

Esta teoría Psicológica que se centra en la forma en que las personas construyen y utilizan constructos personales para entender y dar sentido al mundo que les rodea.





## 05) TEORÍA DE LA PERSONALIDAD IDEOGRÁFICA DE ALLPORT

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.



## 06) TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE CATTELL.

La teoría de la personalidad de Raymond Cattell es una de las más famosas y reconocidas teorías factoriales de la personalidad. 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.

Rasgos de personalidad de Cattell.

1. Extraversión
2. Ansiedad
3. Ego
4. Estabilidad emocional
5. Perfeccionismo
6. Privacidad
7. Apertura
8. Inteligencia
9. Frustración
10. Dominancia
11. Impulsividad
12. Sociabilidad
13. Sentimentalismo
14. Calculación
15. Aventura
16. Shrewdness



## 07) TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE EYSENCK

se basa en la idea de que la personalidad está determinada por factores biológicos y genéticos. Esta teoría identifica tres dimensiones básicas: neuroticismo, extraversión y psicoticismo.



## 08) TEORÍA DEL BIG FIVE DE COSTA Y MCCRAE

Esta teoría psicológica describe la personalidad humana en términos de cinco dimensiones amplias y universales.

Dimensiones

1. Experiencia
2. Conciencia
3. Extroversión
4. Amabilidad
5. Neuroticismo





09

## 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

10

## 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.



11

## TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE ROTTER

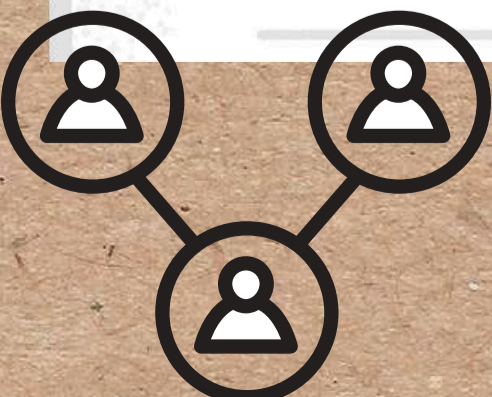
La Teoría del Aprendizaje Social de Julian Rotter es una teoría psicológica que explica cómo las personas aprenden y se comportan en función de sus expectativas y experiencias anteriores, y se ha aplicado en diversas áreas, como la educación, la psicología clínica y la psicología del trabajo y las organizaciones.



12

## EL ENFOQUE INTERACCIONISTA

El enfoque interaccionista es una perspectiva teórica que se centra en la interacción entre las personas y su entorno, y sostiene que el comportamiento y la personalidad se desarrollan y se moldean a través de estas interacciones.





# Procesos de la comunicación en toma de decisiones.

La comunicación es un proceso fundamental en la toma de decisiones, ya que transmite información, facilita la colaboración y reduce errores. La comunicación no verbal, como el lenguaje corporal, también juega un papel importante en la transmisión de información.

## Funciones de la comunicación

1. Controlar: La comunicación controla la conducta de los miembros de una organización.

## Funciones de la comunicación

1. Controlar: La comunicación controla la conducta de los miembros de una organización.
2. Motivar: La comunicación alienta la motivación al aclarar a los empleados lo que tienen que hacer y cómo pueden mejorar su rendimiento.
3. Expresar emociones: La comunicación permite expresar emociones y sentimientos.
4. Informar: La comunicación transmite información para facilitar la toma de decisiones

## La comunicación no verbal

1. Lenguaje corporal: El lenguaje corporal, como los gestos y la configuración del rostro, transmite información no verbal.
2. Quinesia: La quinesia es el estudio formal de los movimientos corporales y su significado.