



UNIVERSIDAD
DEL SURESTE

Lic. Administración y Estrategias de Negocios

Toma de decisiones

Profr.: ALEJANDRO AGUILAR MORALES

Actividad 1

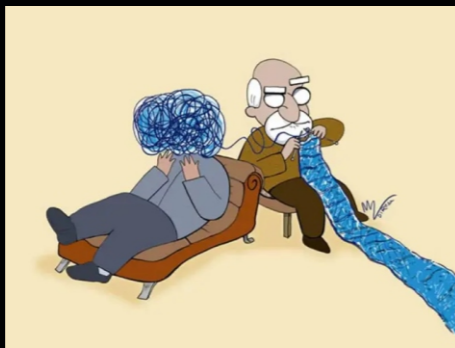
Miguel Gómez Méndez

17 de Marzo del 2025. Ocosingo, Chiapas

Teorías de la personalidad

Teoría Psicoanalítica (Freud, Jung, Erikson)

- Propone que la personalidad está influenciada por procesos inconscientes y conflictos internos.
- Estructura de la personalidad (Freud):
 - Ello (instintos y deseos inconscientes, principio del placer).
 - Yo (mediador entre deseos y realidad, principio de realidad).
 - Superyó (moral, valores internalizados).
- Etapas psicosexuales (Freud): Oral, anal, fálica, latencia y genital.
- Jung: arquetipos y el inconsciente colectivo.
- Erikson: desarrollo en 8 etapas psicosociales, desde la infancia hasta la vejez.



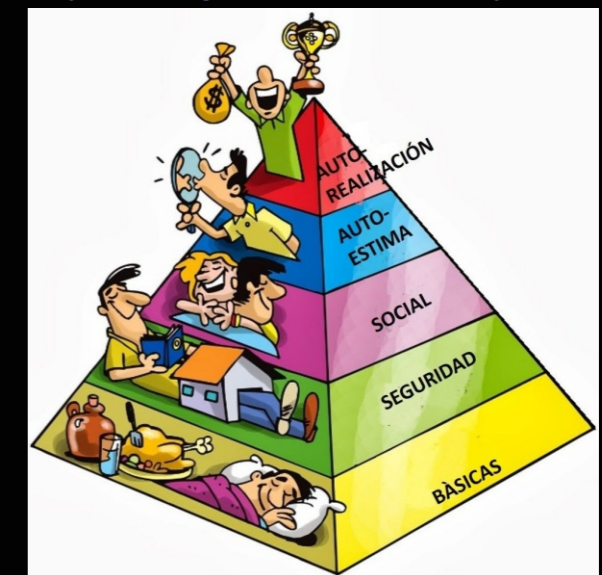
Teoría Conductista y del Aprendizaje Social (Skinner, Bandura)

- La personalidad es el resultado del condicionamiento y la experiencia.
- Skinner: el comportamiento se moldea a través del refuerzo y el castigo (condicionamiento operante).
- Bandura:
 - Aprendizaje por observación y modelado (Teoría del Aprendizaje Social).
 - Autoeficacia: creencia en la capacidad propia para lograr resultados.



Teoría Humanista (Maslow, Rogers)

- Enfatiza el crecimiento personal y la autorrealización.
- Maslow: jerarquía de necesidades, donde la personalidad se desarrolla al alcanzar la autorrealización.
- Rogers:
 - Concepto de "yo real" versus "yo ideal".
 - La personalidad se construye a partir de la experiencia y la congruencia entre el yo real e ideal.



Teoría de los Rasgos (Allport, Cattell, Eysenck, Big Five)

- La personalidad se describe a través de rasgos estables que diferencian a los individuos.
- Cattell: identificó 16 factores de personalidad.
- Eysenck: propuso tres dimensiones; extraversión, neuroticismo y psicoticismo.
- Big Five: Modelo de los cinco grandes rasgos de personalidad.
 - 1.-Apertura a la experiencia
 - 2.-Responsabilidad
 - 3.-Extraversión
 - 4.-Amabilidad
 - 5.-Neuroticismo



Teoría Cognitiva (Kelly, Mischel)

- La personalidad está influenciada por la interpretación personal del mundo.
- Kelly: la gente construye su realidad mediante "constructos personales".
- Mischel: la personalidad no es fija, sino que varía según la situación.



PROCESOS DE LA COMUNICACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES

Definición

La comunicación efectiva es clave en la toma de decisiones porque permite el intercambio de información relevante, la coordinación entre individuos y la evaluación de alternativas. Un proceso comunicativo deficiente puede llevar a decisiones erróneas, conflictos y pérdida de eficiencia.



Función de la comunicación en la toma de decisiones

- Control : reglas y normas en organizaciones estructuran la toma de decisiones.
- Motivación : definir objetivos y evaluar el desempeño.
- Expresión emocional : facilita la interacción y cohesión grupal.
- Información : base para la toma de decisiones fundamentadas.



Teorías de la comunicación

- Mecanismo : la comunicación es un canal de transmisión entre emisor y receptor.
- Psicológico : incluye emociones y percepciones en el proceso comunicativo.
- Construcción social : la comunicación construye la realidad social.
- Sistemática : la información pasa por varias transformaciones antes de ser interpretada.



Perspectivas de estudio de la comunicación

- Ontología : ¿Qué se comunica?
- Epistemología : ¿Cómo se comunica?



Importancia en la toma de decisiones

- Permite evaluar opciones con base en información clara y estructurada.
- Reducir la incertidumbre al analizar diversas perspectivas y posibles consecuencias.
- Mejora la efectividad en la resolución de problemas y en la gestión organizacional



Bibliografía

- Universidad del Sureste. (2025). Toma de decisiones: Antología para la Licenciatura en Administración de Empresas . Universidad del Sureste.
- Freud, S. (1900). La interpretación de los sueños . Editorial Amorrortu.
- Bandura, A. (1986). Fundamentos sociales del pensamiento y la acción: Una teoría cognitiva social . Prentice-Hall.
- Maslow, AH (1954). Motivación y personalidad . Harper & Row.
- Eysenck, H. J. (1991). Dimensiones de la personalidad: ¿16, 5 o 3? . Personalidad y Diferencias Individuales, 12 (8), 773-790.
- Costa, PT, y McCrae, RR (1992). Manual revisado del Inventario de Personalidad NEO (NEO-PI-R) y del Inventario de Cinco Factores NEO (NEO-FFI) . Recursos de evaluación psicológica.
- Shannon, CE, y Weaver, W. (1949). La teoría matemática de la comunicación . University of Illinois Press.
- McQuail, D. (2010). Teoría de la comunicación de masas de McQuail . Sage Publications.
- Schramm, W. (1954). Cómo funciona la comunicación . Revista Trimestral del Habla, 40 (3), 349-352.