



**Mi Universidad**

**SUPER NOTA**

*Nombre del Alumno: Carlos Daniel García López*

*Nombre del tema: UNIDAD II*

*Parcial: II*

*Nombre de la Materia: TOMA DE DECISIONES*

*Nombre del profesor: Alejandro Aguilar Morales*

*Licenciatura: En administración y estrategias de negocios*

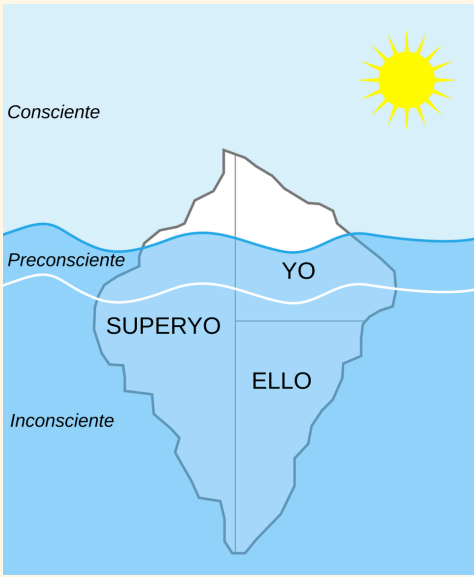
*Cuatrimestre: 8*

# UNIDAD II

## 2.1 Teorías de la personalidad

### 1. TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE FREUD

La personalidad se va construyendo a lo largo del desarrollo, en diferentes fases, en base a los conflictos existentes entre las diferentes instancias y estructuras y los mecanismos de defensa aplicados para intentar resolverlos.



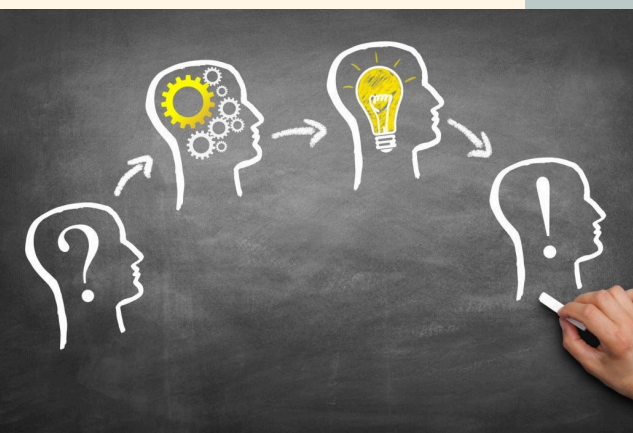
### 2. TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE JUNG

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



### 3. TEORÍA FENOMENOLÓGICA DE CARL ROGERS

La personalidad se deriva del autoconcepto o simbolización de la experiencia de la propia existencia, la cual surge de la integración de la tendencia a la actualización o tendencia a mejorarse a sí mismo con las necesidades de sentir amor por parte del entorno y de autoestima derivada del contraste entre su conducta y la consideración o respuesta que reciba esta por parte del entorno



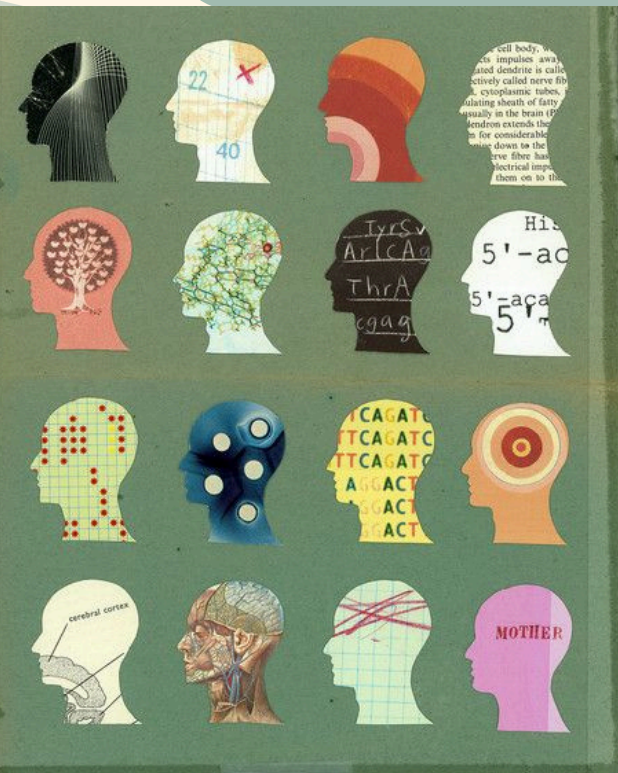
### 4. TEORÍA DE LOS CONSTRUCTOS PERSONALES DE KELLY

Se considera que la personalidad se constituye como un sistema jerarquizado de constructos personales dicotómicos que tienen influencia entre sí, los cuales forman una red con elementos nucleares y periféricos mediante los cuales intentamos dar respuesta y hacer predicciones de futuro



# UNIDAD II

## 2.1 Teorías de la personalidad



### 5. TEORÍA DE LA PERSONALIDAD IDEOGRÁFICA DE ALLPORT

Intentamos que nuestro comportamiento sea consistente y actuamos de tal manera que creamos un sistema a partir del cual podemos hacer equivalentes diferentes conjuntos de estímulos, de manera que podemos responder de forma parecida a distintas estimulaciones

### 6. TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE CATTELL

La dinámica de la personalidad también depende de la motivación, encontrando diferentes componentes en forma de rasgos dinámicos o actitudes entre los que se encuentran los motivos (forma de actuar ante estimulaciones concretas como el sexo o la agresión) y los sentimientos



### 7. 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.



### 8. 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.

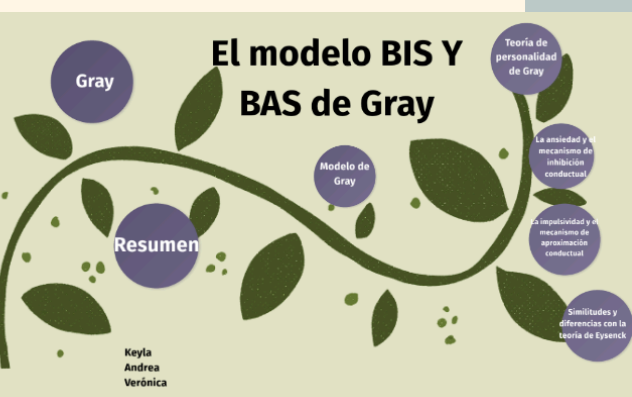




# UNIDAD II

## 2.1 Teorías de la personalidad

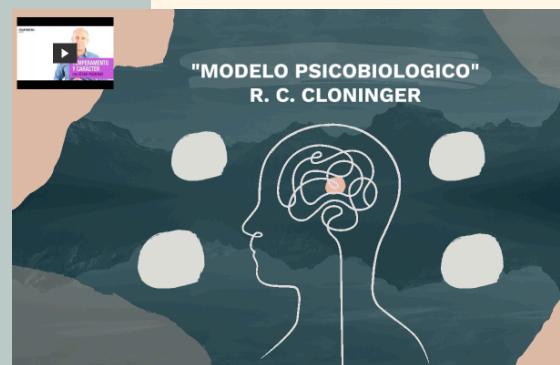
### 9. EL MODELO BIS Y BAS DE GRAY



Teoría de la personalidad que propone que la conducta humana está regulada por dos sistemas biológicos: el Sistema de Inhibición de Conducta (BIS) y el Sistema de Activación de Conducta (BAS).

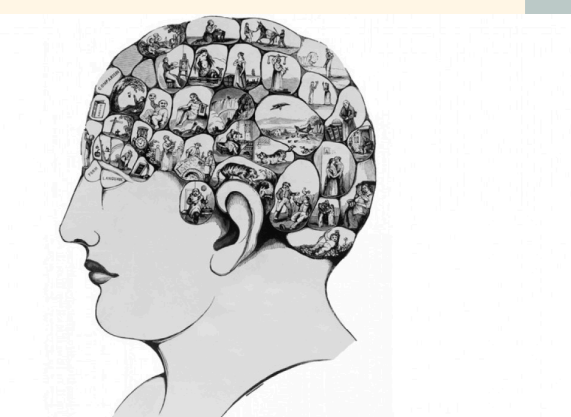
### 10. MODELO DE CLONINGER

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.



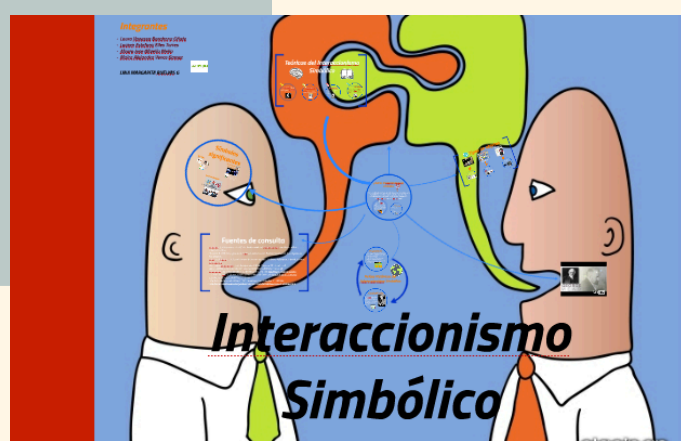
### 11. TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL DE ROTTER

Actuamos en base a la existencia de necesidades y de la visualización y valoración tanto de éstas como de las posibles conductas que hemos aprendido a llevar a cabo. Aunque cercano al interaccionismo, se sitúa en una perspectiva situacionista



### 12. 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



# UNIDAD II

## 2.2 Procesos de la comunicación en toma de decisiones

La comunicación (del latín comunicativo, -onis<sup>1</sup>) es la acción consciente de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir información u opiniones distintas. Los pasos básicos de la comunicación son la formación de una intención de comunicar, la composición del mensaje, la codificación del mensaje, la transmisión de la señal, la recepción de la señal, la decodificación del mensaje y finalmente, la interpretación del mensaje por parte de un receptor.

