MARY YELLY LONDOÑO CALLE

ID # UB 217590

TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

PREGUNTAS DE SELECCION MULTIPLE

31 DE ENERO DE 2013

MEDELLIN, ANTIOQUIA, COLOMBIA

ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

DESCRIPCION

ANALISIS GENERAL

ACTUALIZACION

DISCUSIONES

RECOMENDACIÓN

CONCLUSION

PREGUNTAS

RESPUESTAS

BIBLIOGRAFIA



LA CLAVE DE LA COMPRENSION HUMANA

INTRODUCCION

Nuestra personalidad es el resultado de una combinación de factores genéticos denominados “temperamento” y la influencia de un entorno que da como resultado nuestro “carácter”. Este carácter al ser educado de una forma específica con una influencia socio-cultural y étnica, da origen a nuestra “personalidad”.

Estos rasgos congénitos están presentes en nuestras reacciones y acciones a lo largo de toda nuestra vida. El principal factor de convivencia radica en la comprensión de la manera de ser de cada individuo, que suele ser como una huella digital; lleno de mezclas en diferentes proporciones que hacen a cada persona única. A pesar de que globalmente podemos dividir la humanidad en grupos de comportamiento, la verdad es que son solo aproximaciones. La esencia de cada persona es esa combinación única de rasgos casi irrepetibles incluso en hermanos gemelos. La madurez busca controlar las reacciones humanas, porque las percepciones primarias jamás podrán ser cambiadas. En el autocontrol y la comprensión de nuestros congéneres está la clave para una mejor convivencia. Tim La Haye en su libro “Temperamentos controlados por el Espíritu Santo” dice: *“Los rasgos temperamentales, bajo control o incontrolados, duran toda la vida. Pero a medida que avanzamos en edad, nuestros rasgos más duros y agrios tienden a ablandarse y madurar. El hombre aprende que si quiere vivir en paz con sus congéneres, le conviene poner en relieve lo que tiene de fuerte y disimular sus debilidades.”* Pag. 12

ANALISIS GENERAL

Las teorías de la personalidad proponen argumentos válidos para la comprensión del ser humano a partir del enfoque de sus reacciones según sus estímulos y las consecuencias de su manera de relacionarse con otros. Cada perfil incluye fortalezas y debilidades que en muchos casos, lo son para unos y para otros no. Es decir, si nos encontramos con una persona muy paciente, quizá alguien con altos niveles de ansiedad desesperará ante su calmada actuación; lo cual sin duda, verá como una debilidad. Mientras que otra persona similar lo alabará como dueño de una gran fortaleza. Hace falta entonces mucho conocimiento de nosotros mismos para comprender la manera de ser de los demás. Las teorías proponen perfiles específicos que buscan demostrar con claridad el origen y los motivantes con sus lógicas reacciones, propios de cada manera de ser. Cada expositor ahonda en un tema relevante para conseguir este fin.



ACTUALIZACION

El Dr. Travis Dradberry implementa la prueba de la personalidad DISC para determinar con mayor exactitud, las debilidades y fortalezas de un individuo. Esta prueba desarrollada en TalentSmart cuya finalidad es preparar personas con perfiles exitosos aunque sus personalidades sean diferentes. Se busca fortalecer las áreas productivas y que sean ubicados dentro de su entorno en desarrollo de la actividad correcta para cada una de sus inclinaciones en donde muy seguramente, serán personas triunfadoras, minimizando sus debilidades y haciendo énfasis en lo que produce impacto en los grupos a partir de si mismos.

El conocimiento propio, la consciencia de saber cómo somos y adónde nos dirigimos en la consecución de nuestras metas, es lo que apunta al éxito. Una persona que desconoce sus reacciones, sus fortalezas y debilidades, fácilmente se confunde hasta el punto de evitar convivir con otros por su precario sentido de comprensión.

Se han recogido opiniones de todos los grandes maestros que han aportado sus conocimientos para el análisis de la personalidad humana. Se han aplicado a millones de personas, esperando que la población humana, algún día por fin, pueda ser más productiva en el desarrollo de sus propias habilidades.

El Dr. Travis Bradberry dice en su libro “El código de la Personalidad”: *“La personalidad orienta la vida y cuanto más consciente sea usted de si mismo, mejor podrá usar su personalidad para desarrollar todo su potencial.”* Pag. 5

DISCUSIONES

Se nos ha dicho erróneamente que el éxito en lo que se quiere emprender es solo cuestión de decisión, de elección propia. Y la verdad es que no es asi. Hay una clave en cada manera de actuar que debe ser desarrollada para producir el efecto deseado. Cada tendencia innata habrá de pulirse, formarse y prepararse con el perfil que la genética ha diseñado de nuestras habilidades. Las debilidades deberán se canalizadas para evitar reacciones frustrantes y esa debería ser la educación primaria que el individuo reciba desde su entorno familiar. Nos enfrentamos a personas que viven frustradas por sus profesiones o las decisiones que han tomado en la vida. Personas que pretenden salir adelante con un perfil equivocado solo por seguir el esquema familiar que solo mira según la conveniencia o el capricho personal en muchas veces. Personas que desean realizarse



en una actividad equivocada sin tener el talento para realizarla o mutilados profesionalmente por seguir el conducto inadecuado. Esto causa ansiedades, cambios de humor y ahonda más las circunstancias críticas de comprensión humana.

Si recorremos los argumentos de las teorías de la personalidad desde Freud, hay un hilo conductor; que aunque con diferencias, aborda el tema conociendo que el cerebro humano es maleable a su entorno y educación, a su fe y a su etnia. La personalidad se forma como una vasija de arcilla en un horno. En la infancia esa arcilla fresca recibe datos importantes que se fijarán al modelo genético predeterminado por la naturaleza. Esos datos pueden encaminar o desviar los factores del éxito para cada individuo.

John Maxwell en su libro: “Cómo ganarse a la gente” dice: “*Todos los seres humanos poseen el deseo de conectarse con otras personas, sin importar cuán jóvenes o ancianos, introvertidos o extrovertidos, ricos o pobres, educados o ignorantes sean. La necesidad de conexión es motivada a veces por un deseo de recibir amor, pero también puede darse por sentimientos de soledad, la necesidad de aceptación, la búsqueda de satisfacción o el deseo de tener éxito en los negocios*”. Pag. 67

Freud enfatizaba que aquellas cosas inconscientes que desconocemos de nosotros mismos nos llevan a actuar de manera inexplicable por el consciente. Bien vale la pena conocernos mejor. Su teoría del placer como punto central, ha sido rebatido; porque siendo seres pensantes podemos medir nuestro apego a la fuente de placer para dar paso a acciones que no siempre tienen como consecuencia el placer de la “reproducción”. Jung con su teoría del inconsciente busca establecer los arquetipos y la bisexualidad en la búsqueda de dichas respuestas. Observando a Adler quien discrepaba con Freud, enfatizaba en la influencia del entorno social en la búsqueda de una identidad propia que armonizara con el entorno y las demás personas. Erikson enfatizaba en los procesos del desarrollo humano y su modelo egosocial en la búsqueda de solución a los conflictos. Horney enseñaba acerca de las necesidades de cada personalidad, que al ser satisfechas, se resolvería la problemática de la ansiedad. Rogers en su teoría hablaba acerca de aprender de las experiencias en especial, las vividas en la niñez que marcarían la pauta de la personalidad del individuo. Fromm hablaba acerca de las dicotomías y que lo que era bueno globalmente, se designaba obviamente bueno para las personas. Sus cinco necesidades básicas buscaban el equilibrio emocional tras ser satisfechas. Allport por su parte, se oponía a que el inconsciente rigiera nuestros actos conscientes. Su teoría recalcaba el principio de autonomía funcional que afirmaba que un modelo de conducta



podría ser una meta aunque discrepara con su origen. Skinner buscaba demostrar que el humano podía ser “domado” de la misma forma que se podía modificar la conducta animal. Bandura defiende el moldeamiento por imitación que da forma a la personalidad final. Su teoría de refuerzos, castigos y premios podía redirecciones la conducta hacia el lugar deseado. Diez Guerrero afirma que así como existe un ecosistema, también existe un ecosistema “emocional” en donde se desarrolla tanto el éxito y la filantropía como la delincuencia dependiendo del entorno histórico, y socio-cultural. Esto dio origen a la Etnopsicología. Finalmente Travis Bradberry descifra el código de la personalidad con su método que mide que tanto tiene una personalidad de dominante, interpersonal, estable o meticuloso, lo cual da origen a 14 personalidades dentro de las cuales debe ubicarse una persona para comprenderse a sí mismo, el entorno y a la sociedad. Todo esto en la búsqueda de la realización propia y de un futuro promisorio para quienes finalmente logren comprenderlo.

RECOMENDACIÓN

Lo más acertado es el aprendizaje acerca de si mismos. Cuando se logra la comprensión de la propia persona entonces es más fácil emitir conceptos de análisis de terceros. El autoconocimiento actúa como un espejo en el que vemos nuestros propios rasgos que muchas veces parecían inexistentes o desconocidos. Nuestras propias experiencias, motivaciones y reacciones nos proveen de datos acertados para evaluar a otras personas que necesiten un diagnóstico.

CONCLUSION

Sin duda alguna, ante tal multiplicidad de rasgos de la personalidad humana, la única forma de lograr un correcto conocimiento que nos lleve a la comprensión de tal manera que genere armonía en nuestro entorno y en la sociedad, es permitir que Dios, que es el arquitecto de la vida, nos provea de herramientas para la construcción de relaciones sólidas. Él tiene los planos de cada ser humano, todos diferentes entre si; por eso resulta obligatorio volvernos a Él, puesto que solo Él conoce como ha sido creado cada uno de nosotros. Él tiene la forma de que ubiquemos en la vía correcta cada una de nuestras experiencias. Implementar sus designios es sinónimo de paz interior.

Su amor y los valores que nos transmite han sido y serán por siempre, la clave del correcto entendimiento que logra relaciones estables y armoniosas que trascienden la eternidad.



PREGUNTAS

1. La personalidad es:
2. Combinación de rasgos congénitos.
3. Comportamiento modificado por la educación.
4. La exteriorización de nuestro carácter con el cual socializamos.
5. Manera de ser del individuo influenciada por su entorno.
6. Todas las anteriores.
7. El temperamento es:
8. Rasgos transmitidos genéticamente que afectan de forma subconsciente el comportamiento humano.
9. Comportamiento influenciado por la educación, las creencias, los principios y valores básicos.
10. La exteriorización de nuestra forma de ser con la cual nos relacionamos socialmente y que muchas veces disimula acciones débiles o desagradables.
11. Solo a y c
12. Todas las anteriores.
13. Son exponentes de las principales Teorías de la Personalidad:
14. Sigmund Freud, Erik Erikson y Albert Bandura
15. Carl Jung, Karen Horney y Skinner.
16. Alfred Adler, Carl Rogers y Rogelio Díaz G.
17. Erich Fromm y Gordon Allport
18. Todos los anteriores.
19. El aparato psíquico propuesto por Freud se divide en:
20. Consciente e inconsciente.
21. Ello, Yo y Super Yo.
22. Ego, Ello y consciente.
23. Preconsciente y Yo.
24. Ninguno de los anteriores.



1. El “inconsciente” es:
2. Pérdida de la razón ocasionada por un desmayo.
3. Es lo que hacemos y nos damos plena cuenta de ello.
4. Es lo que podemos recordar con esfuerzo.
5. Es todo lo que desconocemos de nosotros mismos y sin embargo toma el control de las acciones de nuestra vida.
6. Ninguna de las anteriores.
7. Freud afirmaba que las etapas psicosexuales del desarrollo eran:
8. Fase Oral.
9. Fase anal.
10. Fase fálica.
11. Etapa de latencia y genital.
12. Todas las anteriores.
13. La “Fase Oral” se caracteriza por:
14. La obtención del placer al aprender a hablar.
15. Producirse desde el nacimiento hasta un año y medio aproximadamente.
16. La obtención de placer por la zona de la boca.
17. Aparecer en la pubertad.
18. Solo b y c.
19. Desde el año y medio hasta los tres años aparece la fase:
20. Fálica.
21. Genital.
22. Anal.
23. Oral.
24. De latencia.
25. La “fase anal” se caracteriza por:
26. Encontrar placer en la zona erógena.
27. Encontrar placer en la evacuación.
28. Encontrar placer al morder y chupar.
29. Encontrar placer en manipular los genitales.
30. Ninguna de las anteriores.



1. El complejo de Edipo y Electra se da en la fase:
2. Oral.
3. Fálica.
4. De latencia.
5. Anal.
6. Genital.
7. La etapa que se caracteriza por la supresión de los sentimientos sexuales es:
8. Fálica.
9. Oral.
10. Genital.
11. De latencia.
12. Anal.
13. Podemos juzgar la utilidad de las teorías d ela personalidad por su capacidad para:
14. Describirla.
15. Explicarla.
16. Predecirla.
17. Cambiarla.
18. Todas las anteriores.
19. La “Asociación libre” de Freud se usa para:
20. Medir el grado de independencia de cada individuo.
21. Interpretar los sueños.
22. Conocer la capacidad cognitiva del paciente.
23. Descubrir lo que hay en el inconsciente.
24. Entender las relaciones interpersonales sin compromiso.
25. Freud decía que los “sueños” eran la manifestación inconsciente de:
26. Una pesadilla.
27. Un ideal inmediato.
28. Un deseo reprimido.
29. Un logro alcanzado.
30. Una experiencia traumática pasada.



1. Es el Padre de la psicología Analítica:
2. Sigmund Freud.
3. Carl Gustav Jung.
4. Alfred Adler.
5. Erik Erikson.
6. Gordon Allport.
7. “Arquetipo” es:
8. Imagen que surge del inconsciente colectivo.
9. Término Griego que significa “máscara”.
10. Los rasgos femeninos del hombre.
11. Los instintos primitivos del hombre.
12. Un cromosoma sexual predominante.
13. Carl Jung básicamente promulgaba:
14. El inconsciente primordial y colectivo, la descripción de “persona”, la bisexualidad y la “sombra” humana.
15. El placer sexual prioritario.
16. El principio de inferioridad y de superioridad.
17. El Modelo Egosocial.
18. El Yo real vs. El Yo ideal.
19. Creador de la Psicología individual, quien defendía el argumento de que el hombre se rige más por impulsos sociales que por deseos sexuales:
20. Jung
21. Adler
22. Freud
23. Horney
24. Rogers
25. Adler afirmaba que el “estilo de vida”…:
26. Depende del poder adquisitivo.
27. Se forma por el nivel académico obtenido.
28. Es elegido por la tendencia sexual individual.



1. Se forma en los primeros años. Puede ser erróneo o acertado y es el resultado de las situaciones vividas.
2. Se forma en los primeros años, es permanente, no admite corrección y es genético.
3. Su escuela se resume en:
4. Inferioridad y superioridad.
5. Estilo de Vida.
6. Proceso de socialización.
7. Principio del interés social.
8. Todos los anteriores.
9. La “psicología del Yo” de Erikson va dirigida principalmente a:
10. Los ancianos.
11. Los Adultos jóvenes.
12. Los niños.
13. Los bisexuales.
14. Las mujeres.
15. La escuela de Erikson se resume así:
16. El modelo egosocial con las 8 etapas del desarrollo humano, la personalidad cambiante según las circunstancias y el aprendizaje acerca de la confianza.
17. El modelo neurótico y sus posibles tratamientos.
18. El placer como fuente de equilibrio personal, que alcanza su máxima expresión en la etapa reproductiva.
19. La búsqueda de la realización personal.
20. Los patrones de desvío producen enfermedades que afectan la personalidad.
21. Estableció el modelo médico eliminador de síntomas y promulgó las 10 necesidades neuróticas:
22. Jung
23. Adler
24. Rogers
25. Horney
26. Fromm



1. Karen Horney decía que las personas desarrollaban tres formas básicas de relacionarse:
2. Hacia las personas, contra las personas y apartarse de las personas. (Desamparo, hostilidad y Aislamiento)
3. Por medio del placer, por la academia experimentada y la confianza recibida. (Satisfacción, Educación y Creencias)
4. Superioridad, Inferioridad e Indiferencia. (Dominio egocéntrico, sumisión y Desapego)
5. Libertad de elección, Simbiosis relacional y moldeamiento de carácter. (Autonomía, Apego e imitación)
6. Ninguna de las anteriores.
7. Carl Rogers se dio a conocer por:
8. Defender las dicotomías.
9. Enseñar los rasgos cardinales.
10. Difundir la conducta perseverativa y el poder motivador.
11. Grabar sus sesiones y promover el desarrollo del “Yo”.
12. Eliminar los síntomas de la neurosis.
13. Aquellos conflictos que no podemos resolver totalmente a lo largo de la vida se denominan:
14. Neurosis.
15. Psicosis.
16. Dicotomías.
17. Narcisismo.
18. Conformismo.
19. Se le llama “dicotomía existencial” a:
20. El comportamiento equivocado en la edad adulta.
21. Tratar de alcanzar inmortalidad y perfección como parte de un conflicto perturbador sin solución.
22. Desear la paz mundial o la distribución equitativa del dinero tratando de cambiar su origen histórico.
23. El mal uso de la libertad individual que trae como consecuencia el trastorno bipolar.



1. Todos los impedimentos físicos y psicológicos que enfrenta un individuo en desarrollo.
2. Según Fromm, existen cinco necesidades humanas básicas que son:
3. Nacer, comer, estudiar, reproducirse y dominar.
4. Amor, amistad, academia, ámbito laboral y entorno familiar.
5. Amor, trascendencia, arraigo, identidad y estructura.
6. Amor, trascendencia, cambios, personalidad y carácter.
7. Trascendencia, poder, diversión, realización y motivación.
8. La teoría de Fromm acerca del amor, propone cinco tipos que son:
9. Fraternal, Maternal, Erótico, de si mismo y de Dios.
10. Eros, Fileo, Teo, Agape y Ego.
11. Fraternal, Amistoso, Pasional, erótico y Celoso.
12. Maternal, Paternal, pasional, Erótico y egocéntrico.
13. Fraterno, Materno, erótico, ego y familiar.
14. Gordon Allport sugería en su teoría que:
15. La personalidad del adulto maduro es única y diferente y los componentes de ella no son directamente observables sino deducibles. Enfasis en la conducta perseverativa y la autonomía funcional.
16. El adulto mayor tiene la misma personalidad que un niño pequeño o un animal y funciona igual que una máquina.
17. Se puede observar absolutamente todo acerca de la personalidad a partir del inconsciente.
18. La personalidad no necesita deducirse, todo el fácilmente observable.
19. Los individuos tienen áreas que jamás se harán evidentes. El comportamiento no es totalmente cambiado por la educación. Existen áreas intactas.
20. La teoría de los condicionamientos, reforzamientos, moldeamiento y castigo se le atribuye a:
21. Albert Bandura.
22. Rogelio Díaz Guerrero.
23. Burrhus Frederick Skinner.
24. Erich Fromm.



1. Karen Horney.
2. Albert Bandura argumentaba en su teoría que:
3. La expectativa, los valores y el aprendizaje social o moldeamiento, puede direccionar positiva o negativamente el comportamiento que influye directamente en la personalidad.
4. Mediante la observación, se codifica en la memoria, rasgos imitables por medio de actos motores que afianzan el aprendizaje.
5. El reforzamiento y castigo hace que se aprenda de las consecuencias buenas o malas del modelo a imitar.
6. Las experiencias vicarias producen efectos iguales a las experiencias directas.
7. Todas las anteriores.
8. La teoría de Rogelio Díaz propone entre otras:
9. Importancia de variables sociales, culturales e históricas.
10. Los motivos explican la conducta humana.
11. La conducta humana solo se explica cuando entendemos el entorno en el que se desarrolla; siendo individuos biopsíquicos, pertenecientes a un ecosistema humano, encontramos respuestas a partir del análisis de su medio ambiente.
12. La personalidad es autóctona. Altamente influenciada por la cultura. Somos seres etnopsicológicos.
13. Todas las anteriores.
14. Denominamos “temperamento” a nuestros rasgos congénitos y según el perfil de comportamiento, los dividimos básicamente en:
15. Melancólico, Flemático, Colérico y Sanguíneo.
16. Amigable, Nostálgico, Iracundo y Lento.
17. Flemático, Neurótico, Esquizoide y Psicótico.
18. Hermitaño, sociable, Rebelde y Nostálgico.
19. Solamente a y c.
20. Si una persona es amigable, optimista, compasiva, alegre, de buen humor, desorganizada, indisciplinada, lujuriosa, inconstante e infiel, se dice que su temperamento es:
21. Melancólico.



1. Sanguíneo.
2. Flemático.
3. Colérico.
4. Esquizoide.
5. Un colérico tiene las siguientes características:
6. Le cuesta perdonar, se deprime fácilmente, es tímido, sensible a las artes y muy fiel.
7. Es iracundo, de palabras fuertes, emprendedor, organizado, cumplido, responsable y muy perfeccionista, líder nato y poco compasivo, autosuficiente y competitivo.
8. Alegre, espontáneo, algo imprudente de palabra, simpático, muy sociable, extrovertido, de buen humor, inconstante e infiel.
9. Perezoso, buen genio, obstinado, buen consejero, le gusta escuchar, sensible al dolor ajeno, confiable, estable, comprensivo y excelente en lo que hace aunque no es perfeccionista.
10. Recuerda el pasado todo el tiempo, se limita porque se cree incapaz, no olvida las experiencias fácilmente y le gusta mantener un bajo perfil. No le gusta enfrentar el público.
11. Una persona cuyas debilidades sean ser poco compasivo, se enoja fácilmente, vengativo, competitivo, impetuoso y autosuficiente tiene un temperamento:
12. Melancólico
13. Flemático
14. Sanguíneo
15. Colérico
16. Hermitaño
17. Si una persona es melancólica, algunos de sus puntos fuertes serán:
18. Fidelidad, sensibilidad artística, orden, detallista positivo, fiel y muy cumplido.
19. Buen líder, excelente oratoria, dominio de grupo, pionero y constante.
20. Saber escuchar, buen consejero, genio estable muy solidario.
21. Excelente humor, acomedido, diligente, perdonador.



1. Olvida fácilmente lo negativo, no se ofende con facilidad, es muy paciente y bondadoso.
2. El melancólico puede fácilmente desarrollar la condición de:
3. Mala memoria.
4. Hipocondría.
5. Ataques cardíacos.
6. Urticaria.
7. Problemas respiratorios.
8. La salud del sanguíneo se afecta principalmente por:
9. Su falta de movimiento.
10. Sus excesos.
11. Su falta de memoria.
12. Dormir poco.
13. No tener horarios fijos.
14. El colérico a menudo sufre enfermedades como:
15. Hipertensión, cardiopatías, úlceras y colon irritable.
16. Problemas respiratorios y renales.
17. Problemas óseos.
18. Desgarres musculares.
19. Psicopatías.
20. La salud del flemático se ve severamente afectado por:
21. Olvido.
22. Descuido.
23. Excesos.
24. Indisciplina.
25. Falta de voluntad.
26. Un gerente de ventas, un militar, un dictador, un deportista extremo y un alto ejecutivo, tiene en común que son de temperamento:
27. b y c.
28. Flemático.



1. Melancólico.
2. Sanguíneo.
3. Colérico.
4. Un científico, un inventor, un contador, un maestro, un psicólogo y los humanistas en general suelen ser:
5. Melancólicos.
6. Sanguíneos.
7. Flemáticos.
8. Coléricos.
9. a y d.
10. Los filósofos, músicos, artistas, médicos, poetas, escritores, publicistas y diseñadores, comparten el temperamento:
11. Sanguíneo.
12. Flemático.
13. Colérico.
14. Melancólico.
15. a y b.
16. Los vendedores, enfermeros, actores, humoristas, maestros de niños y políticos casi siempre encajan en el temperamento:
17. Flemático
18. Colérico
19. Sanguíneo
20. Melancólico
21. b y d
22. Trevis Bradberry enseña que nuestra personalidad se alberga de manera predominante en:
23. El corazón
24. El tallo encefálico
25. COD (Corteza Orbitofrontal Derecha)
26. Sección Occipital
27. Hemisferio Izquierdo



1. Nuestra personalidad es una combinación de:
2. Sentimiento y motivación.
3. Emociones y Genética.
4. Genética, educación y entorno socio cultural.
5. Entorno educativo.
6. Genética únicamente.
7. Los cuatro rasgos de la personalidad de Marston se conocen como el modelo DISC que significa:
8. Interpersonal, Hermitaño, Aislado y Cooperativo
9. Dominante, Interpersonal, Estable y Meticuloso.
10. Dominante, Académico, Ejecutivo y Sociable.
11. Meticuloso, Nostálgico, Solitario y Caprichoso.
12. Disciplinado, Interpersonal, Sociable y Cooperativo.
13. Si usted quiere comprender a alguien, deberá identificar las diferencias entre una personalidad y otra. El modelo DISC dispone de tipos de personalidad universales que ayudan en este fin y son en total:
14. 4
15. 14
16. 3
17. 5
18. No se pueden enumerar fácilmente.
19. Son parte de los tipos de personalidad de Marston, que enumeran de forma descriptiva y sencilla la esencia de las fortalezas y retos de cada tipo de personalidad:
20. Aliado, Arquitecto, Detective y Promotor.
21. Diplomático, emprendedor y Estratega.
22. Experto, Innovador, Investigador y Tutor.
23. Motivador, Oportunista y Patrocinador.
24. Todas las anteriores.



BIBLIOGRAFIA

La Haye, Tim. “*Temperamentos Controlados por el Espíritu Santo”* Libertador, Venezuela. 1996

Bradberry, Travis. *“El Código de la Personalidad”* Norma, Colombia, 2010.

Maxwell, John. *“Cómo ganarse a la gente”* 4 Edición*.* Caribe, Inc. U.S.A. 2004

espanol.free-ebooks.net/ebook/Resumen-de-las-teor-as-de-la-personalidad/pdf?dl&preview