



**NOMBRE DEL ALUMNO: MARIA VIOLETA  
CRUZ MANDUJANO**

**CARRERA: TRABAJO SOCIAL Y GESTION  
COMUNITARIA**

**NOMBRE DEL PROFESOR: DIEGO MARIO SCARFATTI**

**NOMBRE DEL TRABAJO: ACTIVIDAD 4**

**MATERIA: PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL**

**GRADO: "6"**

**GRUPO: "A"**

CINTALAPA DE FIGUEROA CHIAPAS A 27 DE JUNIO DEL 2020

**Según simón, ¿Cuáles son las fases principales para la descripción del proceso de toma de decisiones? (explique cada una de las 3)**

**A- INVESTIGACION**

R: Investigación (inteligencia) exploración del ambiente sobre las condiciones que requieren las decisiones. Los datos de entrada se obtiene, se procesan y se examina en busca de indicios que pueden identificar problemas u oportunidades.

**B- DISEÑO**

R: Invención, desarrollo y análisis de los posibles cursos de acción. Esto involucra los procesos para entender el problema, para generar las soluciones y para probar las soluciones según su factibilidad.

**C- ELECCION**

R: Selección de una alternativa o curso de acción entre aquella que están disponibles. Se hace una selección y se implementa.

**EXPLIQUE CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ETAPAS DE LA TOMA DE DECISIONES**

**Etapa 1. La identificación de un problema**

R: El proceso de toma de decisiones comienza con un problema, es decir, la discrepancia entre un estado actual de cosas y un estado que se desea. Ahora bien, antes que se pueda caracterizar alguna cosa como un problema, los administradores tienen que ser conscientes de la discrepancias, estar bajo presión para que se tomen acciones y tener los recursos necesarios. Los administradores pueden percibir que tiene una discrepancia por comparación entre el estado actual de cosas y alguna norma, norma que puede ser el desempeño pasado, metas fijadas con anterioridad o el desempeño de alguna otra unidad dentro de la organización o en otras organizaciones. Además, debe existir algún tipo de presión en esta discrepancia ya que si no el problema se puede posponer hasta algún tiempo en futuro. Así, para el proceso de decisión, el problema debe ejercer algún tipo de presión sobre el administrador para que este actué. Esta presión puede incluir políticas de la organización, fechas límites, crisis financieras, una próxima evaluación del desempeño, etc.

**Etapa 2. La identificación de los criterios para la toma de decisiones.**

R: Una vez que se conoce la existencia del problema, se deben identificar los criterios de decisión que serán relevantes para la resolución del problema. Cada persona que toma decisiones suele tener unos criterios que los guían en su decisión. Este paso nos indica que son tan

importantes los criterios que se identifican como los que no; ya que un criterio que no se identifica se considerara irrelevante por el tomador de decisiones.

Etapa 3. La asignación de ponderaciones a los criterios.

R: los criterios seleccionados en la fase anterior no tiene todos la misma importancia, por tanto, es necesario ponderar las variables que se incluyen en las lista en el paso anterior, a fin de darles la prioridad correcta en la decisión. Este paso lo puede llevar a cabo dándole el mayor valor al criterio preferente y luego comparar los demás para valorarlos en relación al preferente.

Etapa 4. El desarrollo de alternativas.

R: este paso consiste en la obtención de todas las alternativas viables que puedan tener éxito para la resolución del problema.

Etapa 5. Análisis de las alternativas.

R: una vez que se han desarrollado las alternativas el tomador de decisiones debe analizarlas cuidadosamente. Las fortalezas y debilidades se vuelven evidencias.

Según se les compara con los criterios establecidos en la etapa 2 y 3. Se evalúa cada alternativa comparándola con los criterios. Algunas valoraciones pueden lograrse en una forma relativamente objetiva, pero, sin embargo, suele existir algo de subjetividad, por lo que la mayoría de las decisiones suelen contener juicios.

Etapa 6. Selección de una alternativa.

R: Consiste en seleccionar la mejor alternativa de todas las valoradas.

Etapa 7. La implantación de la alternativa.

R: mientras que el proceso de selección queda completado con el paso anterior, sin embargo, la decisión puede fallar si no se lleva a cabo correctamente. Este paso intenta que la decisión se lleva acabo, e incluye dar a conocer la decisión a las personas afectadas y lograr que se comprometan con la misma. Si las personas que tienen que ejecutar una decisión participan en el proceso, es más fácil que apoyen con entusiasmo la misma. Estas decisiones se llevan a cabo por medio de una planificación, organización y dirección afectivas.

Etapa 8. La evaluación de la afectividad de la decisión.

R: Este paso juzga el proceso del resultado de la toma de decisiones para verse que se ha corregido el problema. Si como resultado de esta evaluación se encuentra que todavía existe el problema tendrá que hacer

el estudio de lo que se hizo mal. Las respuestas a estas preguntas nos pueden llevar de regreso a uno de los primeros pasos e inclusive al primer paso.

## **SEGÚN (CLAVER, 2000) DEFINA LAS SIGUIENTES DECISIONES**

A- Decisiones estratégicas (o de planificación)

R: Son decisiones adoptadas por decisores situados en el ápice de la pirámide jerárquica o altos directivos. Estas se refieren a las relaciones entre la organización o empresa y su entorno. Son decisiones de una gran trascendencia puesto que definen los fines y objetivos generales que afectan a la totalidad de la organización; son decisiones singulares a largo plazo y no repetitivas, por lo que la información es escasa y sus efectos son difícilmente reversibles; los errores pueden comprometer el desarrollo de la empresa y en determinados casos su supervivencia, por lo que se requieren un alto grado de reflexión y juicio.

B- Decisiones tácticas o de pilotaje.

R: Son decisiones tomadas por directivos intermedios. Estas decisiones pueden ser repetitivas y el grado de repetición es suficiente para confiar en precedentes, los errores no implican sanciones muy fuertes a no ser que se vayan acumulando.

C- Decisiones operativas.

R: Adoptadas por ejecutivos que se sitúan en el nivel más inferior. Son las relacionadas con las actividades corrientes de la empresa. El grado de repetitividad es elevado: se traducen a menudo en rutinas y procedimientos automáticos, por lo que la información es disponible. Los errores se pueden corregir rápidamente ya que el plazo al que afecta es a corto y las sanciones son mínimas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Gutiérrez Hernández gloria del Carmen. (2014, Marzo 3). Teoría de la toma de decisiones. Definición, etapas y tipos. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-toma-de-decisiones-definicion-etapas-y-tipos/>