



**Universidad Del Sureste**

**Lic. Administración y estrategias de negocio**

**Toma de decisiones**

**Alumno: Jonathan Galindo Alfaro**

**“Cuadro U. III ”**

**Docente: Gerardo Garduño Ortega**

**12 de Marzo del 2021, Comitán de Domínguez, Chiapas.**

# Unidad III

## Toma de decisiones

Es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones

El proceso de la toma de decisiones hace hincapié en conflictos que se presentan y a los cuales hay que encontrarles solución.

Componentes de la toma de decisiones .

Los sig. Conceptos ayudan para encontrar un resultado inicial ya son importantes para el aprendizaje y mejoría de la resolución de problemas, favoreciendo ampliamente la detección de las propias herramientas (competencias).

**Decisión:** Todas las posibles combinaciones que incluyen tanto las acciones a llevar a cabo como las situaciones.  
**Resultado:** Hipotéticas situaciones que tendrían lugar si se toma una u otra opción de las decisiones antes señaladas.

**Consecuencia:** Evaluación basada en la subjetividad, por ejemplo ganancias o pérdida. **Incertidumbre:** Aquí juegan un papel fundamental tanto la probabilidad, como la confianza y posibilidad, frente a lo desconocido, sobre todo cuando no se tiene experiencia en algún problema en particular.

**Preferencias:** Tendencia a tomar una alternativa y no otra, se ve condicionada por la experiencia. **Toma de decisión:** Acción de decidir. **Juicio:** Evaluación.

## Modelo de resolución de problemas

**Definir el problema:** Requiere del análisis de la situación que se enfrenta.  
**Alternativas posibles:** Son todas las combinaciones de acciones que se pueden tomar.

**Prever resultados:** Como hasta ahora son sólo hipótesis, se requiere asociar las posibles consecuencias de cada una de las alternativas.  
**Elegir:** Optar por alguna de ellas.

**Control:** Es necesario siempre tener todo bajo control sin dejar nada al azar, siendo monitores, responsables y con actitud participativa en el proceso  
**Evaluación:** Ver los pro y los contra de lo que se ha decidido, algo primordial para el aprendizaje.

## ¿Qué dificulta el proceso?

**Disonancia cognitiva:** Cuando lo que se quiere hacer y lo que se acaba haciendo no son coincidentes.  
**Efecto Halo:** Ocurre cuando la sombra de otras experiencias hace que se deduzca erróneamente, presuponiendo y anticipando precipitadamente una decisión.

**Pensamiento de grupo:** Ocurre cuando un grupo de personas decide por otras, a pesar de éstas estar en desacuerdo. Es decir, no hay consenso, sino que miedo, autoridad, temor a equivocarse, rechazo o cuestionamiento grupal.  
**Adaptación Hedonista:** Estado de bienestar y placer que no permite relacionarse adecuadamente con el conflicto

**Sesgo de confirmación:** Para poder realizar una correcta evaluación de los resultados, es necesario tener la suficiente flexibilidad cognitiva como para poder modificar las creencias si llega a ser necesario, ya que el siguiente objetivo será no volver a cometer el mismo error, algo que no ocurre cuando seguimos manteniendo la misma posición al respecto, rechazando todo el nuevo contenido.  
**Sesgo de autoridad:** Seguir lo que plantean expertos, sin tener en cuenta los propios deseos.