



Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez

Nombre Del Profesor: Monica Elizabeth Culebro

Nombre Del Trabajo: Super Nota

Materia: Toma De Decisiones

Grado: 8vo Cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 9 de febrero de 2022

PROCESO DE LA TOMA DE DECISIONES

La estructura del proceso de toma de decisiones nos genera obligatoriamente modelos que permitan ser más eficientes; estos se utilizan dependiendo de cada situación, como herramientas cuantitativas o cualitativas.

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES



Etapa 1. Identificar la situación, problema u oportunidad

En esta etapa definimos el problema, determinamos las causas e identificamos los objetivos de la decisión.

Etapa 2. Obtener información

Obtener información es la base de una buena decisión y en esta etapa se determina cómo obtenerla: desde la observación, la entrevista con el personal, lectura de informes, y sobre todo el análisis de los datos o inventario de la empresa, ya sean estadísticas, proyectos, pronósticos, etc

Etapa 3. Generar soluciones alternativas.

Elaboran las posibles soluciones a la situación; aún no se evalúan ni se determina su viabilidad. En decisiones programadas las alternativas se crean casi automáticamente y en las no programadas se complica todo; para ello, hay técnicas, como la lluvia de ideas, que permiten escuchar a los involucrados, a fin de crear las posibles soluciones.

Etapa 4. Evaluar y elegir la mejor alternativa

Comparar las posibles soluciones y se evalúan, a fin de elegir la más adecuada a la solución. La solución debe ofrecer los mayores beneficios y los menores riesgos.

Etapa 5. Transformar la solución en acción

Implementar el curso concreto de acción, es decir, la alternativa escogida. Se consideran todos los presupuestos necesarios para llevar a la práctica dicha alternativa.

Etapa 6. Evaluar los resultados Monitorear y evaluar los resultados de la implementación o acción. Se determina hasta qué grado ha quedado satisfecha la situación con la alternativa llevada a la acción.

Modelos para la toma de decisiones

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS FACTORES CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS

- Factores cuantitativos: factores que se miden en términos numéricos
- Factores cualitativos: factores difíciles de medir numéricamente

SELECCIONAR UNA ALTERNATIVA: TRES ENFOQUES

- Experiencia □ Experimentación □ Investigación y análisis

TÉCNICAS CUANTITATIVAS PARA LA TOMA DE DECISIONES

- *Los árboles de decisiones: instrumento cuantitativo que sirve para analizar decisiones que implican una progresión de decisiones.*
 - *El análisis del punto de equilibrio: técnica para encontrar el punto en el cual el total de ingresos es justo para cubrir el total de costos.*
 - *Programación lineal: técnica matemática que resuelve problemas de la asignación de recursos.*
 - *Teoría de colas (filas de espera): técnica que equilibra el costo por tener una fila de espera, con el costo del servicio por tenerla.*

Estilo directivo: Poca tolerancia ante la ambigüedad y una forma racional de pensar. Estas personas son lógicas y eficientes y, por lo general, toman decisiones rápidas, enfocadas a corto plazo.

Estilo analítico: Se caracteriza por una gran tolerancia a la ambigüedad, combinada con una forma racional de pensar. Estas personas prefieren tener información completa antes de tomar una decisión. Analizan muchas alternativas.

Estilo conceptual: Representa a la persona que suele tener una perspectiva muy amplia y que analiza muchas alternativas. Suelen enfocarse al largo plazo y buscan soluciones creativas.

Estilo conductual: Refleja a la que razona de manera intuitiva, pero que tolera muy poca incertidumbre. Estas personas están abiertas a las sugerencias.

*Proceso creativo 1. Escaneo inconsciente 2.
Intuición 3. Percepción 4. Formulación lógica*

Procesos de la comunicación en toma de decisiones

La comunicación controla la conducta de los miembros de varias maneras por ejemplo dentro de una organización esta tiene varias jerarquías de autoridad y de lineamientos .

Por otra parte la comunicación alienta la motivación porque le aclara a los empleados lo que tienen que hacer, como lo están haciendo y que pueden hacer para mejorar su rendimiento

La última función de la comunicación se refiere al papel que desempeña cuando facilita decisiones. Ya que mediante la transmisión de datos para identificar y evaluar.

El lenguaje corporal aumenta la comunicación verbal y con frecuencia la complica. Una posición o un movimiento corporales no tienen en si un significado exacto o universal, pero cuando se vinculan al lenguaje hablado, dan mayor significado al mensaje del emisor.

Haz una comparación de las ideas en paralelo para que sea más fácil de entender.

Usar elementos variables en la infografía, como fuentes distintas e iconos inconsistentes.

La comunicación en general toma lugar entre tres categorías de sujetos principales: los seres humanos (lenguaje), los organismos vivos (biosemiótica) y los dispositivos de comunicación habilitados (cibernética). En un sentido general, la comunicación es la unión, el contacto con otros seres, y se puede definir como el proceso mediante el cual se transmite una información de un punto a otro.

Las escuelas más conocidas de la teoría de la comunicación son las siguientes:

- Mecanicismo: Entiende la comunicación como un perfecto transmisor mecánico de un mensaje desde un emisor hasta un receptor.
- Psicológico: Considera a la comunicación como el acto de enviar un mensaje a un receptor (llamado así porque considera al receptor como sujeto de la comunicación) y en el cual las sensaciones y las ideas de ambas partes influyen considerablemente en el contenido del mensaje.
- Construccionismo social: Este punto de vista, también llamado "interaccionismo simbólico", considera a la comunicación como el producto de significados creativos e interrelaciones compartidas.
- Sistemática: Considera a la comunicación como un mensaje que pasa por un largo y complejo proceso de transformaciones e interpretaciones desde que ocurre hasta que llega a los receptores