



Nombre de alumno: Noel De Jesús López Albores

Parcial: Unidad 3

Nombre del profesor: Luis Ángel Galindo Arguello

Nombre del trabajo: Ensayo

Nombre de la licenciatura: Administración y Estrategia De Negocios

Materia de la materia: Toma de decisiones

Cuatrimestre: 8°

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de marzo de 2023.

Introducción

La toma de decisiones es un proceso en el que uno escoge entre dos o más cursos de acción o alternativas. Los seres humanos tomamos decisiones todos los días de nuestra vida. Tú decides hoy entre dos o más alternativas, en la búsqueda de un mejor bienestar para tu familia.

El proceso de la toma de decisiones hace hincapié en conflictos que se presentan y a los cuales hay que encontrarles solución. Alguien que ha sufrido violencia de género constantemente, es probable que tenga perturbada su capacidad de tomar decisiones. Por ello han sido diversos los modelos creados a partir de distintos enfoques teóricos, éstos sirven tanto para encontrar la explicación a la conducta en situaciones problemáticas, como para tener las bases en la elaboración de técnicas terapéuticas para ayudar, a quienes lo precisan, a desarrollar y potenciar la toma de decisiones.

Para resolver un problema necesita de los siguientes conceptos, ya que todos ellos son importantes no sólo para encontrar un resultado inicial, sino para el aprendizaje y mejoría de la resolución de problemas, favoreciendo ampliamente la detección de las propias herramientas:

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.

Abraham Maslow propone la “Teoría de la Motivación Humana”, la cual trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas.

La automotivación es la capacidad y práctica de que una persona se motive a sí misma para conseguir los objetivos que se ha propuesto. La principal característica de la motivación es que el emisor y receptor de la motivación es la misma persona, lo que presenta ciertas particularidades que hacen que sea importante aprender a trabajarla correctamente para conseguir aprovechar todos sus beneficios y ventajas.