



Nombre del Alumno: Jeriel Hezrai Clemente Bistrain

Nombre del tema: Toma de decisiones

Parcial: 3°

Nombre de la Materia: Toma de Decisiones

Nombre de la Licenciatura: Administración Estratégica de Negocios

Cuatrimestre: 8

TOMA DE DECISIONES Y AUTOMOTIVACIÓN

A lo largo de los años cada persona debe de experimentar toma de decisiones a cada paso que dé, y el tomar una decisión es el proceso de elegir entre dos o más opciones un ejemplo de ello es cuando de niño tienes decides que alimento comer, si un dulce o verduras, la cual en teoría resulta sencilla para alguien de esa edad, pero así mismo, esta situación puede presentarse con diferentes variables, las cuales convierten esta decisión mucho más complicada de tomar, un ejemplo de ello sería darle las mismas opciones aun deportista de alto rendimiento, donde en su mente el sabe que alimentos son buenos para él, pero el sabe que el dulce es de mejor sabor, esto hace que una misma toma de decisiones se vuelva muy diferente y complicada para cada situación. Por lo ya mencionado, se desarrollará este tema de manera de dejar claro el proceso de una toma de decisiones, de la misma forma el cómo simplificar o reducir opciones mediante este método, lo que se debe conocer de la situación o problema que se presente y lo que puede dificultar la toma de decisiones.

Para entender de manera clara lo que es el proceso de toma de decisiones, debemos entender diferentes términos que nos ayudaran y facilitaran este ya mencionado proceso, como lo es la decisión, que estas son todas las posibles opciones que se tiene para elegir, esto es importante dado que tu debes comprender y estudiar cada opción que tengas disponible, esto te dará un panorama claro y facilitará tu toma de decisión, lo recién mencionado es la acción de decidir, esta decisión puede ser buena o mala, por ello se tiene que hacer diferentes hipótesis con diferentes posibles decisiones, para tratar de conocer las diferentes consecuencias de las decisiones que uno puede tomar, y dentro de todo estos pasos ya mencionados, es normal que se presenten pensamientos, situaciones o posibilidades causadas por la falta de experiencia o miedo a lo desconocido y esto es conocido como incertidumbre.

Al conocer toda la terminología podemos hablar respecto a cómo se lleva a cabo una toma de decisiones, para ello claramente existen ciertos pasos a seguir, y este proceso se inicia entendiendo a lo que uno se enfrenta, es decir, realizar una pequeño análisis de la situación a resolver, es decir, si queremos un coche, debemos de conocer las características de los distintos coches disponibles, a esto se le llama, definir el problema, posterior a esto siguen las alternativas posibles, como si nombre lo dice, es conocer las opciones con las que uno cuenta, conociendo esto podemos realizar posibles escenarios con las diferentes

alternativas, es decir, intentar analizar las consecuencias de las posibles decisiones que nosotros tomemos, pero hasta ahora son puras hipótesis, todo este paso, es llamado como la prevención de resultados, a continuación de esto sigue la que en teoría sería la fase más importante de este proceso, que es la de optar por una opción, ya con toda la información con la que se cuenta, este proceso debe ser algo menos complicado que de principio y aunque se creería que esto sería el final del proceso, no lo es, ya que después de esto se debe llevar un control de la decisión, es decir, llevar un seguimiento de la decisión tomada y tener todo bajo control, sin ni una variable sin considerar, teniendo una actitud participativa y siendo responsable, por ultimo debemos de aprender algo de todo este proceso, para ello existe la evaluación, que es analizar lo bueno y lo malo de la decisión que hemos tomado, todo para aprender de nuestros aciertos y no cometer los mismos errores cometidos en este proceso de toma de decisión.

Aunque este proceso de toma de decisión es muy efectivo y facilita la manera en que uno puede analizar y elegir una dentro de varias opciones, existen situaciones precisas que pueden llegar a dificultar el proceso que abordamos, como la disonancia cognitiva, que se refiere a querer y planear hacer una cosa y terminar haciendo otra cosa muy distinta, el efecto Halo es aquel en el que uno toma como referencias experiencias pasadas, esto provoca que uno haga deducciones erróneas y se terminen tomando decisiones erróneas, otros factores que llegan a afectar al proceso de toma de decisiones son el pensamiento de grupo, adaptación hedonista y sesgo de información, pero si uno logra sobreponerse a estas situaciones, se puede lograr a tomar una decisión correcta y en base a la información correcta.

Hablando de la motivación de las personas, la pirámide de Maslow es un claro ejemplo de como una persona puede entender la motivación, así como también define las necesidades que llega a tener una persona, y estas necesidades se definen en 5 grupos según Maslow, que son fisiológicas, de seguridad, pertenencia, de amor y pertenencia, de estima y autorrealización, que estas van desde las fisiológicas hasta las de autorrealización, sabiendo esto podríamos entender que todo ser humano tiene necesidades y las satisface jerárquicamente, por ejemplo, primero un humano debe de satisfacer su hambre o su sed, antes que la compra de una prenda de vestir o un coche, pero además de estas, Maslow identifica 3 niveles de necesidades más, que son, estéticas, cognitivas y autotrascendencia, estas ya son un tipo de necesidades más personales y que realmente necesitan la satisfacción de las demás para que estos tres niveles de necesidades se puedan satisfacer.