**Estudiante:** David Manuel Hernández Juárez **Materia:** Fundamentos deAlta dirección

**Semestre y Grupo:** 2-A **Fecha de entrega:** 01/06/2023

**Maestro:** Alejandro Cervantes Iturbide **Actividad:** TOMA DE DECISIONES

# PALABRAS CLAVES

“Toma de decisiones”

“Toma racional de decisiones”

“Decisora”

“Anhelos”

“Intuición”

“Ambigüedad”

“Directivo”

“Analítico”

“Conceptual”

“Comportamiento”

# SÍNTESIS

En la clase de hoy se impartió el tema “Toma de decisiones” donde primeramente vimos ¿qué es tomar decisiones? Y se concluyó que es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre diferentes opciones para resolver una situación.

Todo bien hasta ahí, pero, ¿en qué consiste la toma racional de decisiones? Y se refiere al análisis que hace el individuo cuando toma decisiones. Este método exige que la persona “decisora” tenga un conocimiento claro de sus anhelos, sus valores y de la situación que desea perfeccionar. Aquí se hizo hincapié en que no debemos tomar las cosas a medias, debemos creérnosla. Estar convencidos y creer firmemente en nuestras metas propuestas, con el tiempo ir construyéndonos. “Si no tenemos anhelos, que es el pensamiento a dónde queremos ir, no tenemos un rumbo”

Ahora bien, ¿son racionales los tomadores de decisiones? Aunque deberíamos, normalmente somos poco analíticos y lo hacemos por intuición, adoptamos un modelo parcialmente racional de acuerdo a nuestro estilo personal, nuestros valores y nuestras expectativas sin conocer los datos o información necesaria ya que la premura ejerce presión en uno. Normalmente nos apoyamos en:

**La racionalidad limitada**. Tomamos decisiones basándose sólo en las características más visibles del asunto en lugar considerar las más urgentes e importantes

**La intuición**. Toman decisiones con base en el “me late” aun cuando esto represente un alto nivel de incertidumbre, luego. Dentro del salón se nos compartió el dato científico que un ejemplo muy claro de esto es la relación madre-hijo desde que está el feto en el vientre si alguna de las partes se enferma la otra envía células para la pronta recuperación, lo que fortalece el lazo existente.

Es importante saber tomar decisiones, por ello es vital el que conozcamos los *estilos*:

**Directivo**. Tolera la ambigüedad, es lógico y eficiente, pero su eficiencia lo lleva a tomar decisiones rápidas y con mínima información. En este punto es importante tener en cuenta que es enfocado en el corto plazo.

**Analítico**. Tiene baja tolerancia a la ambigüedad. Aquí bucamos el máximo de información. Las personas que cuenten con este estilo necesitan datos duros

**Conceptual**. Busca amplia información y toma en cuenta diversas alternativas. Es muy bueno para encontrar soluciones creativas. Su enfoque es a largo plazo

**Basado en el comportamiento**. Trabaja en equipo, escucha opiniones y se apoya en ellas. Un ejercicio que apoya mucho este estilo es la lluvia de ideas de forma activa, donde buscamos conjuntar todas las ideas, ya que no hay ideas malas

Al final, no hay ningún estilo que sea mejor que otro, ya que no siempre vamos a optar por un estilo que sea infalible, la toma de decisiones va a depender mucho de la situación en la que nos encontremos, así como los *factores éticos* que influyen en el comportamiento al tomar decisiones:

**Formación personal**. Capacidad que tiene el “decisor” para diferenciar, a través de los valores tienen la función de diferenciar lo que es correcto e incorrecto, lo que luego provoca un choque ya que todos tenemos diferentes puntos de vista y opiniones que se alinean a nuestros objetivos personales y la fuerza de voluntad que poseemos para tomar la “mejor” decisión

**Ambiente laboral**. Lo entendimos como la percepción que tiene la persona que toma decisiones acerca de las expectativas de la organización, esto último lo promueve la persona con mayor nivel jerárquico o de autoridad. Un ejemplo sería el salón de clases, donde las expectativas son promovidas por el maestro y somos nosotros los alumnos quienes determinamos si cumplió con ellas o no.

# COMENTARIO PERSONAL

Nosotros tomamos decisiones todos los días, desde que decidimos levantarnos de la cama al escuchar nuestro despertador en lugar de dormir quince minutos más es una decisión que yace de nuestra personalidad. Un estudio que leía la otra vez decía que una persona toma en promedio treinta cinco mil decisiones al día y tan solo el uno por ciento las tomamos de forma consciente.

Esta clase en particular me hizo ver de una forma más profunda y detallada todos los procedimientos que yacen detrás del proceso en una decisión que tomamos, al mismo tiempo tuve la oportunidad de vislumbrar los estilos que una persona puede adoptar al encontrarse en una situación similar y estoy de acuerdo con ello.