



Modelos para la toma de decisiones

ALUMNO: GAMALIEL GUADALUPE
GARCÍA GÓMEZ

Identificar los 3 modelos de "toma de decisiones"

Racional

El modelo racional se basa en la premisa de que los tomadores de decisiones operan de manera lógica y sistemática. Este enfoque asume que el individuo busca maximizar los beneficios o minimizar los costos utilizando un análisis exhaustivo y estructurado. Sus características clave son:

Definición precisa del problema: El proceso comienza con una comprensión clara del problema o decisión a tomar. Esto implica identificar metas específicas y criterios medibles que guiarán la elección.

Acceso a información completa: El modelo supone que los decisores tienen acceso a toda la información relevante necesaria para analizar cada alternativa.

Evaluación exhaustiva de alternativas: Todas las opciones posibles se identifican y evalúan meticulosamente en términos de costos, beneficios, y riesgos.

Elección óptima: Se selecciona la alternativa que maximiza los resultados deseados o minimiza las consecuencias negativas.

Según Daft (2021), el modelo racional asume que los individuos toman decisiones de manera lógica y sistemática para alcanzar resultados óptimos.

Racionalidad Limitada

Herbert Simon introdujo este modelo al argumentar que las decisiones humanas no pueden ser completamente racionales debido a limitaciones inherentes como tiempo, recursos y capacidades cognitivas. En este enfoque, los tomadores de decisiones buscan soluciones satisfactorias en lugar de óptimas

Conocimiento parcial del entorno: Los individuos no pueden comprender todas las variables ni prever todas las consecuencias de sus decisiones.

Restricciones temporales: A menudo, las decisiones deben tomarse rápidamente, lo que limita la capacidad de análisis.

Búsqueda de soluciones satisfactorias: En lugar de buscar la solución óptima, los decisores adoptan la primera alternativa que cumple con un nivel mínimo de aceptación.

Uso de heurísticas: Para reducir la complejidad del proceso, los tomadores de decisiones utilizan reglas prácticas y atajos mentales.

Capacidades cognitivas limitadas: La mente humana no puede procesar simultáneamente grandes cantidades de información ni evaluar todas las alternativas posibles.

Simon (1957) propone que a diferencia del modelo racional, las decisiones reales son influenciadas por limitaciones cognitivas y de recursos

Político

El modelo político se centra en las dinámicas de poder y las diferencias de intereses entre individuos y grupos dentro de una organización. Este modelo refleja una realidad más caótica y conflictiva en comparación con los enfoques racionales. Sus características principales incluyen:

Intereses divergentes: Las organizaciones están compuestas por individuos y grupos con objetivos y valores diferentes, lo que da lugar a conflictos de interés.

Negociación y coaliciones: Las decisiones se toman a través de negociaciones entre grupos que buscan maximizar su influencia y beneficios.

Ambigüedad en los problemas y soluciones: A menudo no hay claridad sobre qué problemas abordar ni cómo resolverlos, y las decisiones emergen a través de compromisos.

Decisiones emergentes: Las decisiones no siempre son producto de un análisis lógico, sino del consenso o de las luchas de poder entre las partes interesadas.

Este modelo es particularmente relevante en entornos políticos complejos o en organizaciones donde la competencia por recursos e influencia define el proceso decisional.

Daft (2021) describe el modelo político como un enfoque que se centra en la dinámica de poder y las relaciones dentro de las organizaciones.

Referencias

Ashmos, D., et al. (2002). Estrategias gerenciales en la toma de decisiones.

Daft, R. L. (2021). *Teoría y diseño organizacional*. Cengage Learning.

Simon, H. A. (1957). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*.

Simon, H. A. (1993). *Decision-Making and Rationality in the Modern World*.