

NAVEGA BIEN
NAVEGA CON SENTIDO



TOMA DE DECISIONES EN TIEMPOS DE CRISIS



Indicaciones



Cuando quiera opinar favor usar el chat



Mantenga el audio silenciado



Recomendamos que mantenga la cámara activada



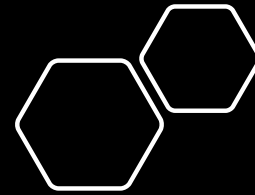
Papel y bolígrafo a mano



Pregunte cuando tenga dudas a través del chat



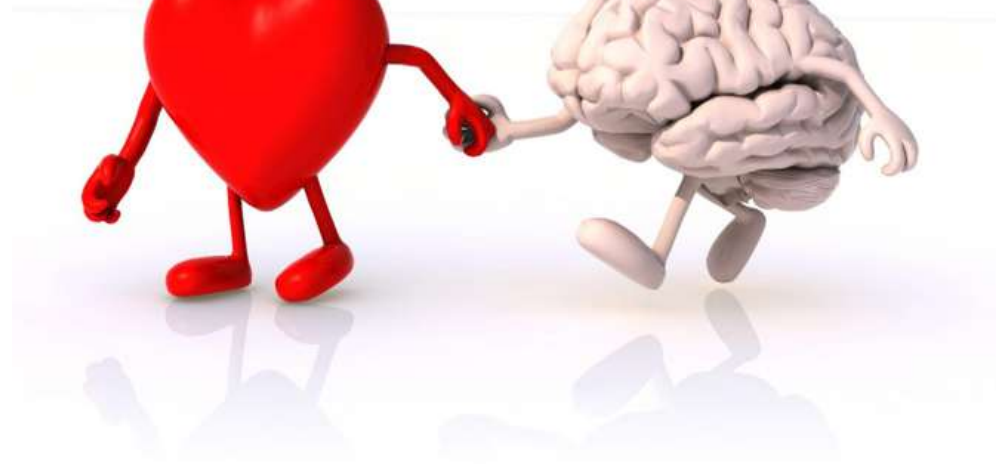
Participación activa a través del chat

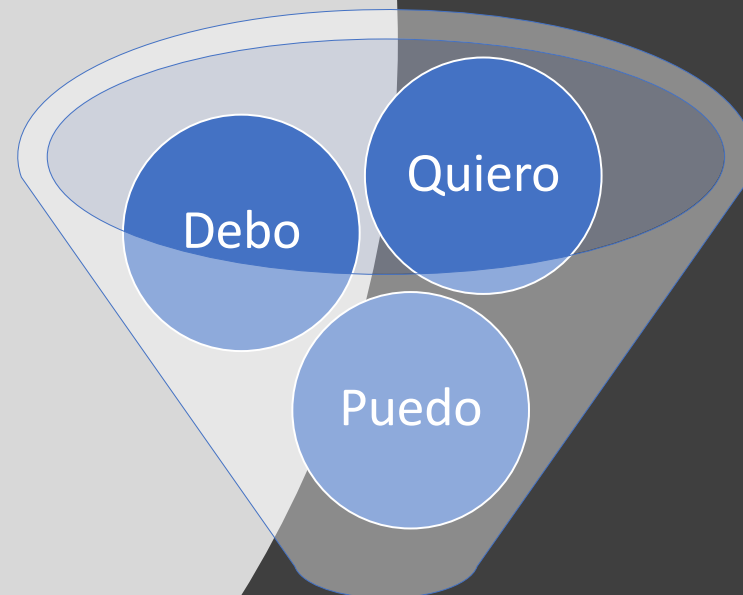


A lo largo del día todas las personas toman una serie de decisiones, algunas de importancia pero la mayoría sobre aspectos cotidianos de las cuales, la mayor parte de las veces **no somos conscientes.**

Toda decisión tiene dos componentes:

- 1. Uno de tipo cognitivo***
- 2. y otro emocional***





Decisiones

Reflexiona

1. Recuerdas un decisión que hayas tomado en la vida y que fue relativamente importante. Anotala.
2. Trata de recordar el proceso que seguiste para tomar esa decisión?
3. Si tuvieras que tomar esa decisión otra vez, harías algo diferente?



Reflexiona

1. Recuerdas un decisión que hayas tomado en la vida y que fue relativamente importante. Anotala.
2. Trata de recordar el proceso que seguiste para tomar esa decisión?
3. Si tuvieras que tomar esa decisión otra vez, harías algo diferente?



La toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre diferentes opciones

Escoger significa renunciar a algo



Una de las razones es porque cuando tomamos decisiones tenemos que escoger una de entre varias opciones y cada vez que elegimos una opción estamos renunciando al resto.

Por eso a veces resulta tan complicado tomar decisiones

Las personas generalmente eligen las opciones que suponen una menor capacidad de procesamiento.


1. Optan por la alternativa que ya conocen
2. Se dejan llevar por su emocionalidad
3. Se deciden por la opción que consideran de manera intuitiva la más racional y segura



El proceso de toma de decisiones es posible mejorarlo por medio del aprendizaje de destrezas :

La experiencia directa.

Si queremos aprender a decidir de forma eficaz debemos enfrentarnos a tareas que impliquen hacerlo.



A través de la enseñanza sistemática de estrategias de decisión, entendida como proceso cognitivo

En la toma de decisiones es CLAVE tener en cuenta lo siguiente:

•**Efectos futuros:** Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión afectarán el futuro.

•**Reversibilidad:** Se refiere a la velocidad con que una decisión puede revertirse y la dificultad que implica hacer este cambio

•**Impacto:** Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas.

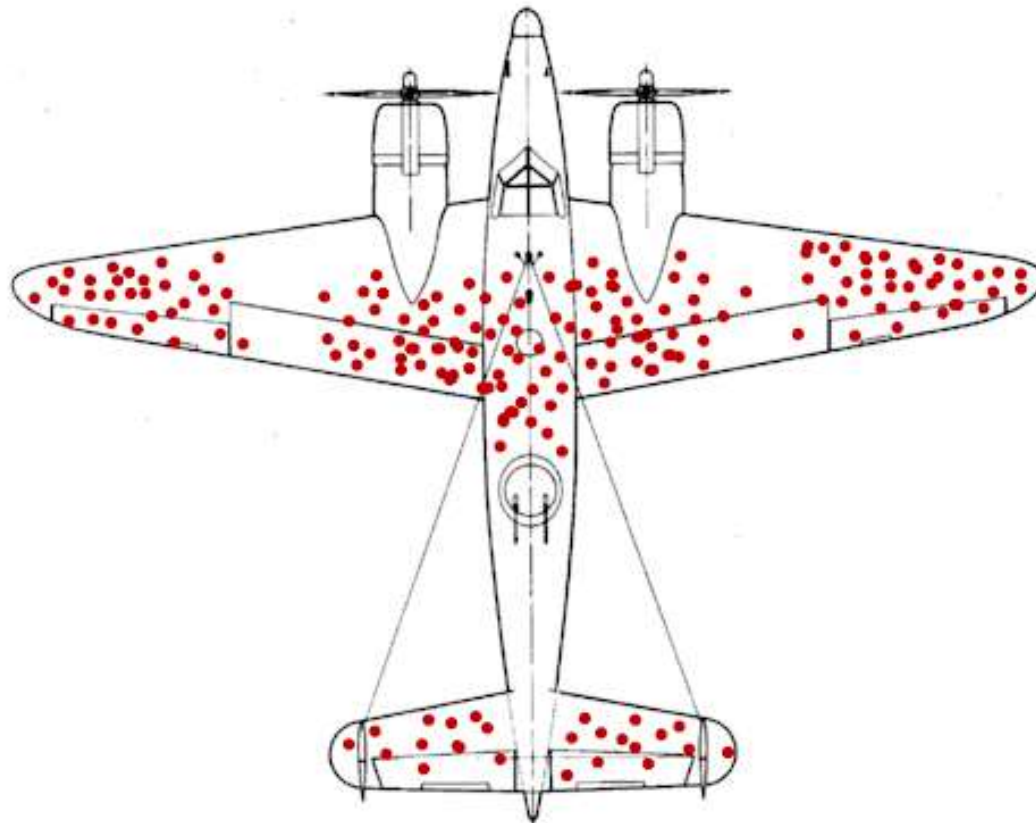
•**Calidad (Legitimidad):** Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la organización, etc.

•**Periodicidad:** Este elemento responde a la pregunta de si una decisión se toma frecuente o excepcionalmente.

Reflexionar

RELACIONADO A LA DECISIÓN
QUE TOMASTE, QUE TE HACE MÁS
SENTIDO DE LA LÁMINA
ANTERIOR (LO HAYAS TOMADO EN
CUENTA O NO)





Abraham Walt



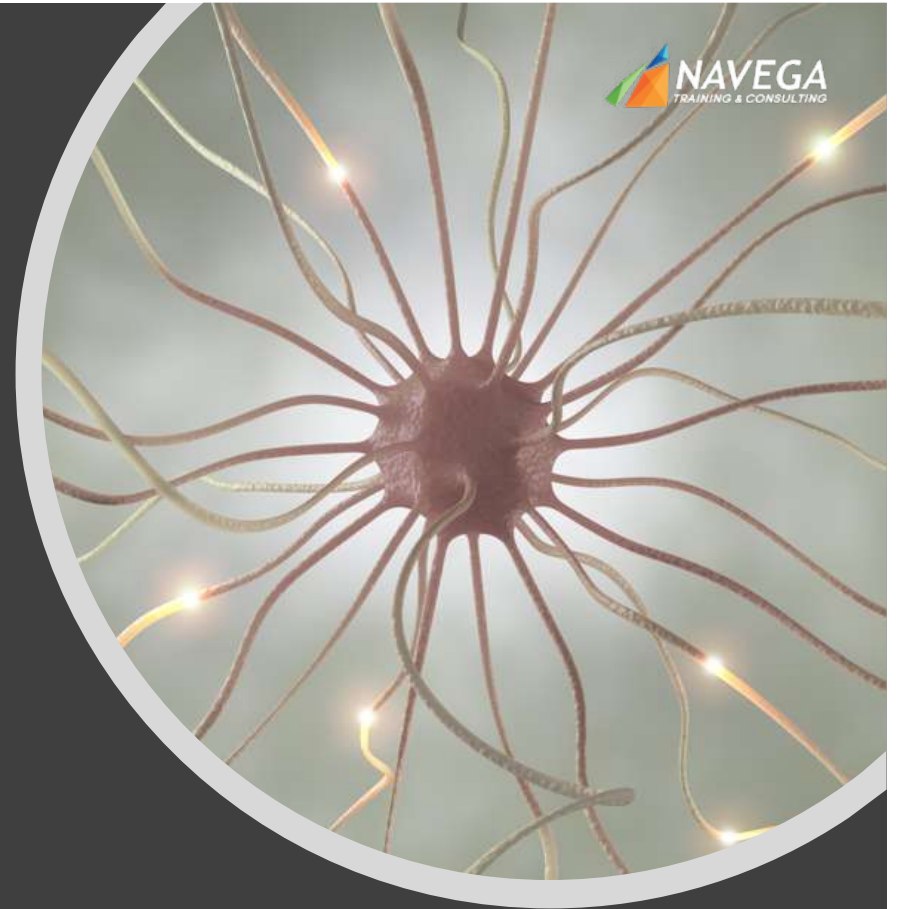
Sesgos cognitivos:

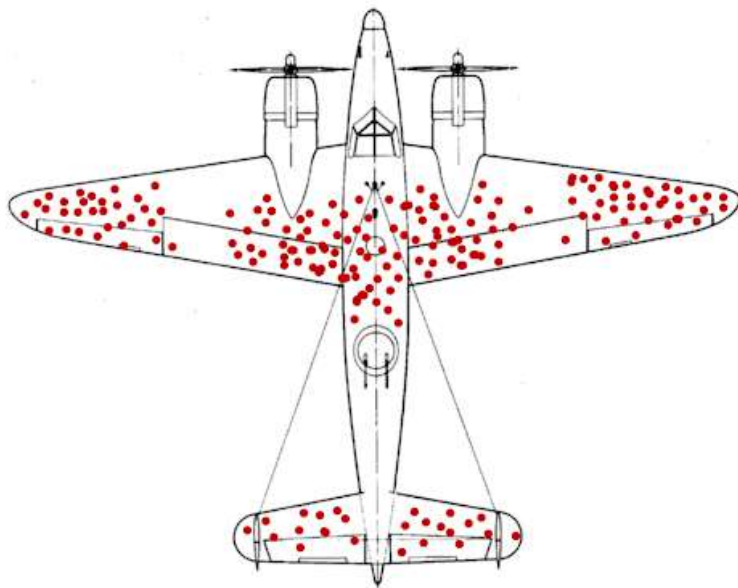
Interpretaciones erróneas de la información disponible. Que ejercen influencia en la manera de procesar los pensamientos, emitir juicios y tomar decisiones

+200

David Kahneman

Son atajos mentales





Algunos sesgos relacionados a la toma de decisiones

Sesgo de confirmación: Es la tendencia de las personas a favorecer la información que confirme sus propios supuestos o hipótesis

Sesgo cognitivo de efecto de Arrastre: Este sesgo consiste en hacer o creer algo porque muchas personas lo hacen. **La probabilidad de que una persona adopte una creencia o conducta aumenta en función del número de personas que la sostengan**

Efecto Encuadre: Es la tendencia a alterar las decisiones según sea presentada una misma opción

Anclaje (*anchoring*): es la tendencia a juzgar una situación con base en información recibida recientemente sobre ella. Cuando conocemos muy poco sobre un asunto, tendemos a confiar en la información que tenemos actualmente o que nos es proporcionada

Aversión a la desposesión o aversión a la pérdida : es la tendencia a preferir evitar las pérdidas en lugar de la posibilidad de adquirir ganancias

A photograph of four business professionals in a modern office setting. A woman in the foreground is using a laptop. A man in a maroon sweater is looking at a tablet. A woman in a grey blazer is holding a coffee cup. A man in a suit is also holding a coffee cup. They are all engaged in a discussion. A large potted plant is visible on the right side of the image.

Decisiones individuales
Decisiones colectivas (como persona líder de un equipo)

Individuales



1) ¿Cuál es la
decisión que
tienes que
tomar?



2) ¿En que fecha
la decisión debe
estar tomada ?



3) ¿Qué me dice
mi instinto, mis
emociones, mis
creencias ?



4) ¿Quién me puede proporcionar información relacionado a este tema ?



5) ¿Si alguien te pide que le aconsejes sobre este tema, que consejo le darías?



6) ¿Cuáles son tus supuestos y creencias, y cuál es el opuesto de cada una ?



7) ¿Cuáles son
ventajas/
desventaja,
Costos y
beneficios ?



8) ¿Cuáles
personas se
ven afectadas
relacionadas a
esta decisión ?



g) ¿Qué
alternativas
tienes ?



10) ¿Cuál es el
mejor y el
peor
escenario ?



11) Aplicar la
regla
10/10/10/10



12) Toma la
decisión



Como
persona líder
de un equipo





1) ¿Existen razones para sospechar que hay errores deliberados o inducidos por el interés propio del equipo para hacer esta recomendación? (Sesgo de interés personal).



2) ¿Están implicados emocionalmente en sus recomendaciones quienes las plantean ?



3) ¿Hubo opiniones divergentes en el equipo que hace la recomendación?



4) ¿Podrían analogías sobresalientes estar influyendo en la decisión?



5) ¿Se han considerado alternativas creíbles?



6) ¿Si tuvieran que decidir sobre esto en un año, Qué información quisieras tener, se puede conseguir en estos momentos?



7) ¿El origen de los datos es el adecuado?



8) ¿Está el equipo influenciado por creencias del pasado?



9) Es el equipo muy optimista



10) Está siendo el equipo muy cauto



11) Haz un relato de la
decisión tomada



11) Toma de decisión

¿Cuándo una decisión está tomada?

Cuando nuestro equipo sabe los siguientes:



- Responsable o responsables de que se lleve a cabo
- Fecha límite
- Posibles afectados y estos asegurarnos de que:
 - la conozcan
 - Comprendan
 - Compren
- Nombres de las personas que **deben de ser informadas**





     @Navega Training

 Panamá |  Costa Rica |  El Salvador |  Rep. Dominicana |  Guatemala |  México

 info@navegatraining.com  www.navegatraining.com

 (507) 271-5628  (506) 2261-7892  (503) 2522-2807  (809) 289-4707

 (502) 2386-9962  (+52) 1-55-2922-7796