

Diferentes modelos de toma de decisiones

- **Comprender la importancia que tiene en la solución de problemas.**
- **Analizar los beneficios que tiene para la organización el proceso sistemático para la solución de problemas.**
- **Aprender a solucionar problemas**

Modelo Racional

Paso 1

Definición y diagnóstico del problema se considera 3 habilidades:

1.1 Percepción,

1.2 Interpretación e

1.3 Incorporación.

1.1. La percepción

- **Implica la identificación y monitoreo de numerosas fuerzas del entorno externas e internas y cuáles de ellas contribuye al problema o problemas.**
- **la incorporación implica la vinculación de esas interpretaciones con las metas vigentes o deseables.**

Diagnóstico y problema.

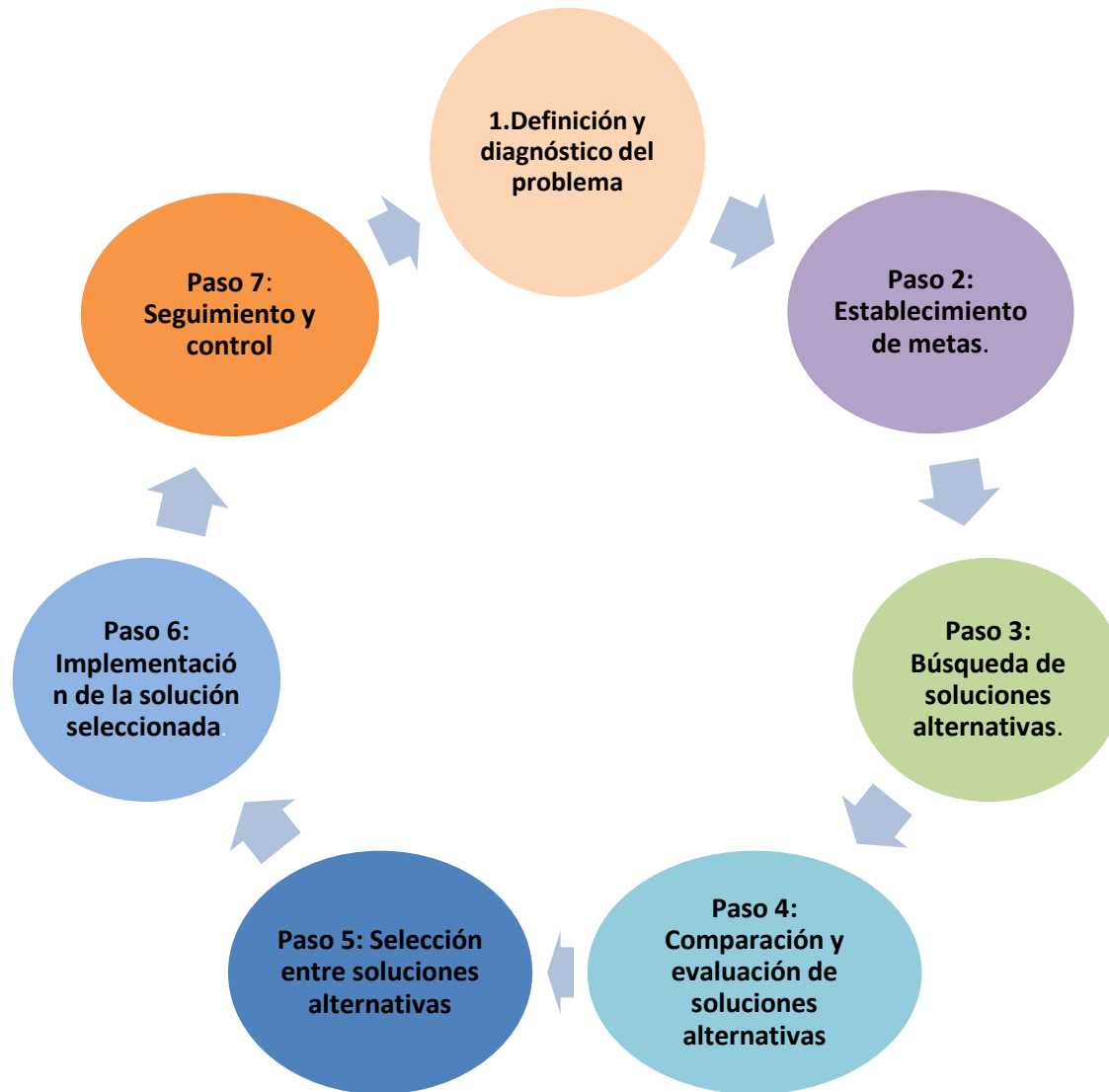
- Preguntas

- Realiza preguntas para el sondeo –conocer cómo se debe definir “pregunta”?

Una pregunta es una invitación a la creatividad.

- Es un asunto inquietante.
- * Es el comienzo de una aventura.
- * Es una respuesta disfrazada.
- * Una pregunta plantea y revela lo que hasta entonces no se ha planteado ni revelado.
- Es un punto de partida.
- * No tiene principio ni fin.

Modelo Racional



Técnicas para solución de problemas

RAINSTORMING

- Es la técnica para generar ideas más conocidas.
- **Lluvia de idea:** Es una técnica eminentemente grupal para la generación de ideas.

DIAGRAMA DE CAUSA-EFECTO o Espina de Pescado.

Es una técnica gráfica ampliamente utilizada, que permite apreciar con claridad las relaciones entre un tema o problema y las posibles causas que pueden estar contribuyendo para que él ocurra.

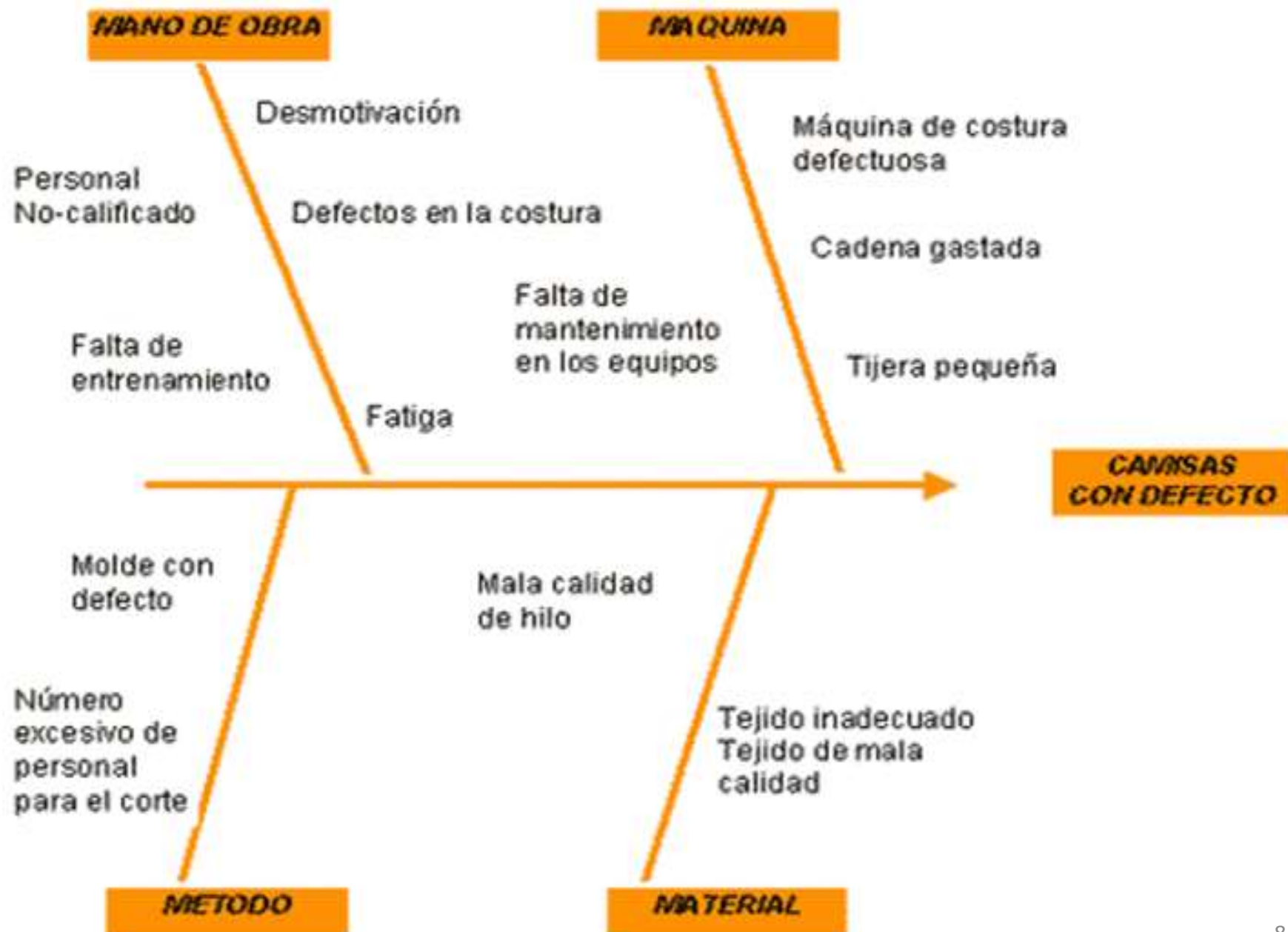


Diagrama de Campo de Fuerzas (Kurt Lewin)

- **El análisis de Campo de Fuerzas es una herramienta que permite identificar las fuerzas positivas (dinamizadoras) y negativas (“frenadoras”) del cambio.**
- **Es utilizado cuando se quieren encontrar los factores que apoyan o van en contra de la solución de un problema**
- **Lo positivo pueda reforzarse y/o lo negativo pueda ser eliminado o reducido.**

- **Cuál es el propósito?**
- **-Identificar los obstáculos que se interponen en la búsqueda de un objetivo.**
- **¿Cuándo es útil?**
- **Cuando se está atascado**
- **Cuando se buscan causas y soluciones posibles**
- **¿Qué resultados se pueden esperar?**
- **Ampliar las perspectivas identificando emociones negativas (Fuerzas**
- **“Frenadoras”) y hechos que enfatizan la necesidad de cambio (Fuerzas**
- **Dinamizadoras)**
- **¿Cómo funciona?**

- Logre un acuerdo a través del análisis o usando métodos de clasificación como la técnica del grupo nominal y la multivotación.

