

SESIÓN 5

LA TOMA DE DECISIONES

I. CONTENIDOS:

1. Etapas en la toma de decisión: procesos anteriores a la decisión, el acto de la decisión y procesos posteriores a la decisión.
2. Conflictos de actitudes en la toma de decisiones, decisiones de grupo y decisiones relacionadas con conductas nacionales.

II. OBJETIVOS:

Al término de la Sesión, el alumno:

- Conocerá las etapas del proceso de toma de decisiones.
- Conocerá los aspectos involucrados en las decisiones de grupo y en conductas nacionales.
- Valorará la necesidad de la objetividad en la toma de decisiones trascendentales en la vida de la persona.

III. PROBLEMATIZACIÓN:

Comenta las preguntas con tu Asesor y selecciona las ideas más significativas.

- ¿Cómo calificarías las decisiones tomadas por el gobierno federal en materia de seguridad pública?
- ¿A quién pides consejo cuando tomas decisiones?
- ¿Cuáles decisiones requieren de un análisis realmente profundo para lograr que la toma de decisión sea verdaderamente acertada?

IV. TEXTO INFORMATIVO-FORMATIVO:

1.1. Etapas en la toma de decisión: procesos anteriores a la decisión, el acto de la decisión y procesos posteriores a la decisión

Comúnmente se cree que la toma de una decisión está racionalmente fundada, y que al elegir se conocen las consecuencias positivas y negativas de cada elección que se puede hacer.

Se cree que cada individuo explora todas las alternativas antes de elegir alguna que le proporcione mayor beneficio. Sin embargo, las decisiones perfectas o las decisiones racionales no siempre son las más elegidas; las personas comúnmente utilizan formas distorsionadas de pensar que se les llama errores de pensamiento, ejemplo de ellos son: Filtrar la información, sobregeneralizar, dicotomizar, entre otras.

Filtrar la información

Tiene que ver con solo ver una parte de la información que recibimos, muchas veces solo nos quedamos con lo negativo o positivo de algo, esto depende de cuestiones como la autoestima o querer ver solo lo que nos conviene.

Ejemplo: "solo me pasan cosas malas"

Sobregeneralización

Se refiere a pensar que un elemento se presenta más veces de lo real.

Ejemplo: "Siempre pasa eso"

Dicotomizar

Hace referencia a buscar los extremos en las cosas.

Ejemplo: ser bueno o ser malo.

Existen personas que dejan a un lado la capacidad que tienen de razonar poniendo su decisión en manos de horóscopos, consejos de otros y cuestiones azarosas. Estas acciones han llevado a psicólogos sociales a investigar el porqué de estas conductas y enfocarse en las etapas que le llevan a alguien a elegir determinada opción.



1.1.1. Etapas al tomar una decisión

A. Procesos anteriores a la decisión:

Es cuando se recibe la información de alguna situación que requerirá una conducta por parte de nosotros.

Se cree que antes de tomar una elección se realiza una consideración objetiva de los pros y contras de realizar alguna acción y que en esta etapa no se “alteran” las alternativas exagerando o minimizando las consecuencias.

Cuando las personas sienten que la elección que van a tomar va a tener una repercusión importante en su vida tiende a tener mucho más cuidado para elegir, se siente más tenso porque piensa que una mala elección llevará efectos desagradables.



B. El acto de la decisión

Este acto tiene que ver con la realización de una conducta planeada con un objetivo en particular.

Muchas decisiones son muy difíciles de llevar a cabo cuando se presentan diversas alternativas complejas, unido a este aspecto se encuentran muchas decisiones que se toman de manera rápida y sin la reflexión necesaria, esto aparentemente podría ser una forma impulsiva de actuar como una forma de terminar con la presión y emociones desagradables que ello significa.

Un ejemplo de ello, es alguien que termina cediendo en un largo proceso de divorcio a causa de que no aguanta más la presión de la contraparte o alguien que deja la responsabilidad en alguien más con una frase como la de “elige tú, yo no puedo elegir en esta situación”

En la antigüedad existían culturas que se reunían a tomar decisiones en un estado de ebriedad cuando no tenían inhibiciones, las decisiones que se tomaban en esa reunión las volvía a discutir el dueño de la casa con los demás cuando ya estuvieran sobrios, si coincidían las elecciones las llevaban a cabo.



C. Procesos posteriores a la decisión

Existen casos en los que después de haber tomado una decisión se busca cambiar en caso de que todavía se pueda realizar. Esto ha sido estudiado y se ha tratado de dar una explicación de su porqué; en muchos casos esta el componente de que al analizar la opción elegida se cree que no van a suceder las circunstancias que se pensaban, y por el contrario, a la situación que se había desechado se le ven consecuencias funcionales que no se habían pensado.

Esto explica porque las personas después de haber escogido comprar un automóvil entre dos opciones se tiende a querer cambiar la opción que se eligió; o por otro lado, se trata de convencerse a uno mismo que el producto elegido es mejor.

2.1. Conflictos de actitudes en la toma de decisiones, decisiones de grupo y decisiones relacionadas con conductas nacionales

Existen ocasiones en que debemos elegir alguna opción y no lo hacemos por inseguridad o por no querernos responsabilizar de ello. A esta situación se le llama “escape”.

En otras ocasiones, actuamos con una forma de no elegir ni una, ni otra opción mediante la acción, por ejemplo, al votar en una elección votamos por dos candidatos y así se anula la boleta.

Esto indica que no siempre las decisiones que tomamos son para elegir la mejor opción sino que muchas veces lo que hacemos es para no sentirnos responsables. Muchas veces las personas que deben tomar una decisión importante retrasan la elección hasta el último día, esto, como una forma de retrasar la ansiedad de ese momento y mitigar la responsabilidad depositándola en la presura de tomar una decisión.

Estas conductas tienen la finalidad de reducir el conflicto interior.

Asimismo existen pensamientos que ayudan a las personas a tomar una decisión, (que le cuesta trabajo hacerlo) por ejemplo:

Minimizar la responsabilidad

Cuando alguien piensa: “voy a escoger esta opción porque estoy obligado a hacerlo”.

Ejemplo: castigar a un hijo porque se ha portado mal, en vez de asumir la responsabilidad de que esa conducta de padre es inadecuada, buscan “echar” la responsabilidad al “deber como padre”.



Negación de las implicaciones de la acción

Cuando alguien piensa: “tengo una pequeña preferencia por una opción, pero no eso no significa que me importe mucho”.

Ejemplo: darle preferencia a una empleada que ascienda porque es guapa.



Exageración de la distancia para decidir

Cuando queremos creer que falta mucho tiempo para decidir.

Ejemplo: decir “de aquí a esa fecha, muchas cosas pueden ocurrir”.



Como vemos usamos mecanismos mentales que nos ayudan a enfrentar las acciones que realizamos.

2.1.1. Decisiones en grupo

Hay estudios que demuestran que la presión de un grupo es muy influyente para la decisión de un sujeto:

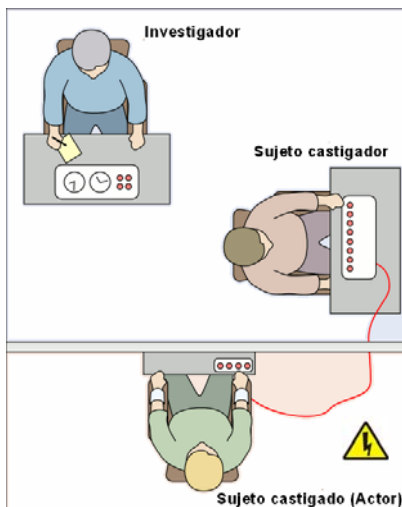
El psicólogo Stanley Milgram (EU, 1933-1984) en el año 1961 realizó un experimento acerca del grado de la obediencia, en donde quiso saber que es lo que hacen las personas cuando son influenciadas por alguien más. El experimento consistía en que a los sujetos estudiados se les hacía creer que formaban parte de un estudio en el que se iba a estudiar la memoria.



A estos sujetos examinados se les dio el rol de castigador y castigado

El primero debía leer de una serie de palabras que el otro examinado debía aprender en unos segundos (este ultimo era un actor que fingía ser parte del estudio)

Los dos sujetos no se veían entre si pero si se escuchaban, los separaba una pared.



Cuando el sujeto castigador leía las palabras y el segundo sujeto no las contestaba acertadamente, el primero le podía dar una descarga eléctrica como parte de las instrucciones que se le habían dado al principio. A medida que iba leyendo las preguntas y no se daba una respuesta correcta iba aumentando el voltaje, con una elevación de 20 voltios cada pregunta, siendo así que en la pregunta final si no era contestada correctamente se le aplicarían más de 400 voltios.

El investigador daba instrucciones al castigador para que aplicara las descargas y trataba de persuadirlo para que lo siguiera haciendo hasta el final de las descargas. (El sujeto castigado actuaba los sonidos como si los recibiera realmente)

El experimento demostró con decenas de sujetos participantes elegidos al azar, que la presión de alguien más es muy influyente a la hora de actuar, una gran cantidad de personas

“castigaron” hasta la última pregunta al castigador (teniendo la oportunidad desde el principio del juego de parar su rol). En muchos casos pudo más la presión de otro que su capacidad para pensar que estaba mal el daño que estaba infringiendo a otro ser humano.