

Modelos Matemáticos y la Toma de Decisiones

En todo momento debemos estar atentos a nuestro alrededor para tomar las mejores decisiones, y las empresas no son la excepción. Se debe trabajar para desarrollar la habilidad de tomar decisiones según el objetivo que se deseé alcanzar. Muchas veces la toma de decisiones recae en una sola persona, pero debe estar sustentada con un equipo de trabajo que respalde las acciones a tomar.

Los siguientes son tres modelos para la toma de decisiones. Al comprender estos tres tipos, los podemos combinar con los modelos matemáticos.

- **Modelo racional.**

¿Se tiene que tomar una decisión importante que tiene mucho riesgo? ¿La decisión la vas a tomar con otras personas? ¿Causan emociones agudas las diferentes elecciones? ¿Posees un periodo de tiempo para meditar e investigar con fundamento?

Si todas las respuestas son afirmativas, te puede interesar el modelo racional, para tener claridad con el problema, seleccionar los criterios que utilizarás para evaluar las posibles soluciones, comprender y decidir la calidad de los criterios, crear una lista de distintas soluciones con sus alternativas, analizar las alternativas y posteriormente, determinar la mejor solución.

El modelo racional anula numerosos de los elementos (como las suposiciones erróneas) que consiguen hacer que tomemos malas decisiones. Este modelo, que puede disminuir el riesgo y la incertidumbre, lo puede realizar una sola persona o un equipo.

No es el mejor modelo para utilizar cuando se tienen limitaciones de duración o un estado que cambia ágilmente.

- **Modelo intuitivo.**

Cuando tomamos una decisión de forma intuitiva o instintiva, estamos siguiendo un modelo. Las decisiones intuitivas se pueden dar casi al instante. No te confundas creyendo que esas

Modelos Matemáticos y la Toma de Decisiones

decisiones se obtienen de un momento a otro, la realidad es que el cerebro está recreando un *reconocimiento de patrones* a máxima velocidad. La actividad que desarrolla es la de examinar velozmente todo lo que has aprendido de escenarios anteriores similares para auxiliarte a tomar una decisión en el presente.

Los especialistas y los investigadores han encontrado que el modelo intuitivo aporta buenos resultados en las áreas donde tienes más experiencia.

Muchas veces, una decisión que *creemos* racional y lógica en realidad es mucho más intuitiva. Si has considerado elecciones adicionales solo para regresar a tu elección inicial, es posible que hayas seguido el modelo intuitivo de toma de decisiones.

- **Modelo pragmático.**

Este modelo se parece mucho al modelo intuitivo y funciona de la siguiente forma:

1. El responsable de la toma de decisiones reconoce un patrón en la información disponible.
2. Después selecciona un curso de acción y repasa ese “guion de acción” en su mente.
3. Si el guion de acción está funcionando, el líder sigue adelante; si no, cambia el guion por uno nuevo.

Al igual que el modelo intuitivo, el modelo pragmático trabaja mejor en situaciones en la que la experiencia marca la diferencia.

REFERENCIA:

Karras, Chester. (2017) La guía completa de estrategias y tácticas de negociación.