

¿Cómo tomar una decisión directiva?

Publicado el [mayo 25, 2011](#) por [Jordi Cabré](#)



¿Cómo tomar una decisión?

Una decisión es siempre el resultado de una elaboración mental para la que podemos utilizar nuestra inteligencia racional y nuestro componente intuitivo-emocional.

Un aspecto a considerar es que de nuestra decisión buscamos un resultado que nos produzca satisfacción. Nuestro componente emocional sólo considera satisfactorio el resultado que produce satisfacción inmediata.

Nuestras decisiones se basarán en: nuestro conocimiento, las creencias conscientes e inconscientes, nuestra intuición, la información disponible sobre el asunto objeto de decisión y los patrones de respuesta conocidos ante situaciones parecidas.

Tipo de Inteligencia	Factor condicionante	Bases de decisión
Racional	Objetivo Tiempo	-Conocimiento -Patrones de respuesta -Información del asunto
Intuitiva-Emocional	Satisfacción	-Creencias conscientes -Creencias inconscientes -Intuición

Inteligencias en la toma de decisiones

Nuestra mayor capacidad de racionalizar una decisión directiva se basa en aplicar nuestro conocimiento a la información disponible sobre el asunto a decidir y sobre los patrones generales con los que los sistemas responden a cualquier intento de cambio.

RIESGOS A EVITAR

1- No interpretar correctamente las cifras

Es necesario saber valorar la importancia relativa de cualquier cifra así como la eficacia de los resultados alcanzados. Para ello hemos de considerar que **cualquier número, cifra y métrica tiene dos componentes:**

$$\text{Medición} = \mathbf{RUIDO} + \mathbf{RESULTADO}$$

Si no sabemos separar el ruido del resultado, la medición observada es confundida con el resultado, creando confusión y

riesgos. Es muy habitual no diferenciar entre casualidad y causalidad, ni saber comparar si dos números diferentes expresan realmente que uno de ellos es mejor que el otro.

2- Establecer objetivos fuera del alcance del sistema

Un OBJETIVO, en tanto que no utilicemos herramientas de predicción, son la expresión de un DESEO o una necesidad. Pero los deseos no sirven para que algo se cumpla, lo que hace falta es:

- ¿Con qué nuevo método vamos a obtener un resultado mejor?

- ¿Cómo voy a medirlo para saber si la cifra expresa un resultado mejor?

Aquí entra la utilidad de las [herramientas para el análisis del comportamiento de Sistemas](#).

3- No apreciar las consecuencias que se producen en otro momento y lugar

Si nuestro análisis termina en el resultado más inmediato y éste nos produce satisfacción, posiblemente no vislumbremos ni sepamos nunca las consecuencias a largo plazo de nuestras decisiones de hoy. Hace falta apreciar la organización como un flujo de interrelaciones con relaciones causa-efecto en cascada.

4- Utilizar una herramienta de control como base de las decisiones

El balance y las cuentas de resultados son una herramienta necesaria para el control del negocio, pero por sí mismos, en tanto miden sólo resultados del pasado no nos permiten gestionar las palancas del futuro.

5- No considerar la importancia de las reacciones y comportamientos de las personas

Todas las personas somos diferentes y ante cualquier tipo de decisión de producirán reacciones de todo tipo que cabe considerar desde un principio. Una comunicación efectiva y previa a cualquier posible rumor es imprescindible