

TOMADA DE DECISÃO

ASPECTOS GERAIS

- = Escolha entre alternativas
- **Custo de oportunidade** → o que se perde por não se escolher alternativa diferente

MODELOS

MODELO INTUITIVO

- Decisão com base em um processo cognitivo inconsciente (visão holística + experiências)

MODELO RACIONAL

- Visa **maximizar** o valor do resultado
- Pressupõe:
 - Racionalidade plena
 - Informações perfeitas
 - Conhecimento de todos os cursos de ação
 - Objetivos claros

MODELO DE RACIONALIDADE LIMITADA

- Reconhece a impossibilidade prática do modelo racional
- É o modelo do **homem administrativo** (Herbert Simon)

ETAPAS DO PROCESSO DECISÓRIO

1. Identificação do problema/oportunidade
2. Diagnóstico
3. Geração de alternativas
4. Escolha de uma alternativa
5. Avaliação da decisão

ESTILOS DECISÓRIOS

- Construídos a partir de **combinações** de características



ELEMENTOS DE DECISÃO

- Estado da natureza
- Tomador de decisão
- Preferências/ valores
- Resultados/ consequências
- Objetivos
- Situação
- Estratégia

TOMADA DE DECISÃO

= FERRAMENTAS =



ETAPA	FERRAMENTA
Identificação do problema/opportunidade e diagnóstico	Diagrama de Ishikawa Diagrama de Pareto 5W2H
Geração de alternativas	Brainstorming Brainwriting
Escolha de uma alternativa e avaliação da decisão	Análise de vantagens/desvantagens Tabela de decisões Árvore de decisões Análise do campo de forças Modelo multicriterial

5W2H || (iniciais em inglês)

- Levanta **questionamentos** para melhor identificar o problema e suas soluções

- O quê?
- Quem?
- Onde?
- Quando?
- Por quê?
- Como?
- Quanto custa?

DIAGRAMA DE PARETO ||

- Prioriza as causas a serem atacadas para resolver a maior parte do problema

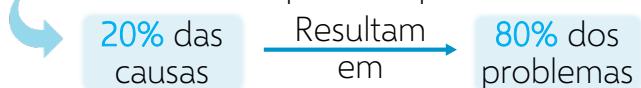
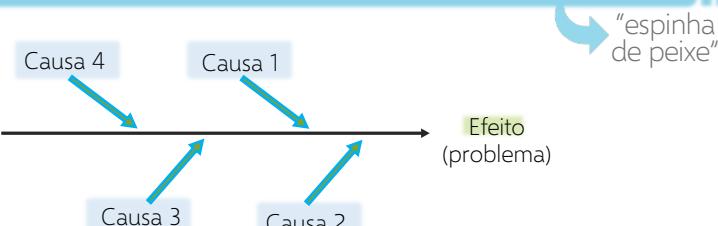


DIAGRAMA DE CAUSA-EFEITO (ISHIKAWA) ||



- Ferramenta útil para **visualizar as causas** de um determinado problema

ANÁLISE DE VANTAGENS/DESVANTAGENS ||

- = Enumerar vantagens/desvantagens da decisão, para avaliá-las em conjunto

MODELO MULTICRITERIAL ||

- Cria-se uma tabela com os **critérios** para uma decisão + atribui-se **pesos** a cada um . O tomador avalia as ações possíveis conforme os critérios para encontrar a decisão + indicada

TOMADA DE DECISÃO

= FERRAMENTAS =

BRAINSTORMING

- = Reunião de pessoas para expor seu pensamento livremente → incentivando o surgimento de novas ideias.
- Princípios:
- Inexistência de críticas
 - Incentivo à ideia absurda
 - Estímulo à quantidade
 - Melhoramentos e analogias

BRAINWRITING

- = Brainstorming por escrito

ANÁLISE DO CAMPO DE FORÇAS

- Análise das forças
 - favoráveis e à desfavoráveis
 decisão a ser tomada (para fomentar reflexões)

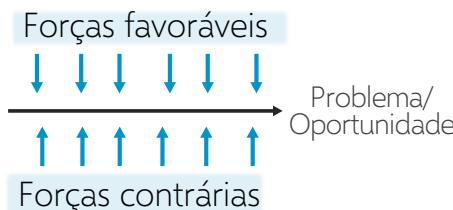


TABELA DE DECISÕES

- Apresenta **critérios** que servem de base para a tomada de decisão
- + tomador dá **respostas** a cada um e vê as **ações** em consequência

	Resposta 1	Resposta 2	Resposta 3
Critério 1	Sim	Sim	Não
Critério 2	Sim	Não	Sim
Ação 1	X		
Ação 2		X	
Ação 3			X

ÁRVORE DE DECISÕES

- = Um outro tipo de **representação gráfica** da tabela de decisões

