

# Sesgos

Distorsiones, fallas en la percepción y defectos que actúan de manera silenciosa e invisible...esos son los sesgos

Hammond, Keeny y Raiffa así como Sutherland identifican los sesgos más comunes

## efecto marco o principio de invariación o la trampa de la expresión o aversión al riesgo

cuando cambia el contexto puede cambiar la decisión

una situación problemática erróneamente expresada puede influir en el proceso decisorio

expresión en forma de ganancia o de pérdida expresada con diferentes puntos de referencia

respuesta distintas si se presentan diferentemente.

la recompensa es más efectiva que el castigo

las personas usualmente evitan el riesgo cuando se les plantea el problema desde el punto de vista de las ganancias pero están más dispuestas a correrlo cuando se lo plantean desde el punto de vista de evitar las pérdidas. La referencia hace que se dé una reacción determinada, haciendo que el foco se dirija a la ganancia o a la pérdida o al verdadero impacto de la decisión

si una expectativa A es por lo menos tan buena como B en todos los aspectos y mejor que B en un aspecto, A debe preferirse a B

## efecto de la situación creada o trampa del status quo

también llamado efecto de ser conformista

está muy relacionado con el deseo de proteger nuestro ego de un posible daño

la ruptura del status quo conlleva responsabilidades por eso cada vez es más frecuente buscar justificaciones para no actuar

esta falla nos empuja a buscar info que ratifique la opinión o el instinto que tenemos y a evitar información que pueda contradecirlo. Afecta la fuente a la cual se recurre y al modo de interpretación de la prueba, lo cual conduce a darle mucho peso a la información de comprobación y poco peso a la contradictoria

el origen de este efecto está en la tendencia a decidir inconscientemente lo que queremos hacer antes de siquiera saber el porqué y nuestra inclinación a sentirnos más comprometidos por las cosas que nos gustan que por las cosas que no nos gustan

## efecto de comprobacion/ scotoma

Ej. Caso Pearl Harbor

Caso típico de datos notables y no valorados

en general esta falla actúa en comunidad con el efecto anterior

tendencia a adoptar decisiones que justifiquen nuestras propias decisiones anteriores aunque éstas ya no resulten válidas

los costos irre recuperables son irrelevantes para las decisiones actuales pero muchas veces nos afectan y nos llevan a tomar decisiones erróneas

## efecto de los costos hundidos

se trata de la negativa a abandonar un proyecto que ya resulta inútil porque se ha invertido mucho en él (dinero, vidas, etc)

se explica por la dificultad de conseguir que una persona admita un error

quien ha iniciado una acción cree que debe continuarla para justificar su decisión inicial

atribuirle a nuestra destreza resultados obtenidos por suerte puede generar un desastre

## efecto de exceso de confianza

es un error sistemático de calibración subjetiva de éxito en la toma de decisiones bajo incertidumbre(Camerer&Lovallo,2000)

## efecto del criterio pesimista (lo mejor de lo peor) o la trampa de la prudencia

la trampa de la prudencia

en condiciones de incertidumbre sin probabilidades

de los resultados peores elijo lo mejor

puede ocasionar decisiones erróneas o exceso de confianza

en la mayoría de los casos, su aplicación deriva en la elección del status quo como óptimo

se elige el riesgo psicológico menor

## efecto obediencia

muchas personas están tan acostumbradas a obedecer que actúan así sin darse cuenta de lo que están haciendo

## efectos de pertenencia e interacciones entre grupos

si las actitudes de un grupo están segadas en una dirección, se vuelven aún más sesgadas por el hecho de interactuar

por eso las actitudes grupales son más extremas que las individuales

este efecto lleva dos aspectos

pérdida de la capacidad de autocritica

usualmente quien dirige se rodea de acólitos

caso presidente johnson

señas distintivas del grupo influyen en la propia conducta

ej. vestidos de KKK

exacerbación del poder y la influencia

## síndrome del pistolero más rápido o de competencia inexplicable

parte de la idea de que en las organizaciones un tutorado puede aprender mucho de alguien con voluntad para enseñarle...pero llegado a un punto, el tutorado puede querer demostrarle al mundo cuán bueno es precisamente enfrentando a su tutor. Esto puede llegar a ocasionar tres cosas: una competencia sin necesidad o la decisión del tutor de no enseñar nunca más a nadie lo mejor de sus habilidades o la decisión del antiguo tutorado de no exponerse a formar a alguien que le haga lo mismo a él

Este sesgo puede llevar al fraccionamiento de las organizaciones y normalmente es aprovechado para ser aumentado por quienes sacan provecho de la división

Afecta la toma de decisiones por ocasionar una guerra subyacente

## existencia de estereotipos

el principal problema es que solo recordemos lo que esperamos oír: el estereotipo domina la expectativa

## falta de coherencia

implica disminuir los efectos de lo que no se puede obtener, la sobrevaloración de la opción elegida

## analogías con el pasado

ej. relacionar la gripe de 1976 en USA con la epidemia de influenza de 1916

## emociones

bajo intensa emoción se deforma la realidad

las emociones y el estrés se oponen a la evaluación de las distintas alternativas

ayudan a clarificar decisiones en contextos volátiles o evolutivos