

Sesgos en la toma de decisiones

David Quesada López

Computational Intelligence Group, Departamento de Inteligencia Artificial, Universidad Politécnica de Madrid, Spain

Abstract

Cuando nos enfrentamos al problema de modelar el riesgo y la incertidumbre en un sistema de decisión, aparecen tanto en nuestro sistema como en los expertos en los que lo basamos sesgos que afectan a la toma de decisiones y que degeneran su calidad. Estos sesgos pueden ser cognitivos o motivacionales, y afectan de manera diferente a un decisor individual o a un conjunto de decisores. En este estado del arte, trataremos sesgos de estos dos tipos y métodos para evitarlos.

KEY WORDS: Cognitive bias; Motivational bias; Decision making;

1 Introducción

A la hora de realizar decisiones, los seres humanos pueden sufrir sesgos. Entendemos por sesgo una distorsión o simplificación en el juicio de un ser humano a la hora de tomar una decisión, lo que provoca que la decisión que tomemos no sea la óptima (Toet *et al.* (2016)). Estos sesgos son propios de los expertos a los que recurrimos a la hora de modelar sistemas de decisión, y los sesgos que afectan a sus juicios se pueden trasladar a nuestro modelo, reduciendo la calidad de sus decisiones.

Los sesgos pueden dividirse en individuales, si la toma de decisiones la hace un sólo sistema o experto, o grupales, cuando afectan a un conjunto de decisores en consenso. A su vez, los sesgos individuales se subdividen en cognitivos o motivacionales en función de qué es lo que los origina.

Los sesgos cognitivos son discrepancias sistemáticas entre la decisión óptima o de más utilidad y la elegida finalmente por el decisor (von Winterfeldt and Edwards (1986)). Este tipo de sesgos han sido los más tratados en la literatura desde sus primeras menciones (Tversky and Kahneman (1974)). Un ejemplo conocido de este tipo de sesgos es el anclaje, que tiende a quedarse en los primeros valores generados al estimar una variable. En general, no han aparecido muchos sesgos cognitivos recientes, pero se cuenta con algunas técnicas heurísticas de reducción del sesgo o *debiasing*.

En contraposición, los sesgos motivacionales son debidos al deseo o la aversión del decisor a eventos, consecuencias, resultados o elecciones (Kunda (1990)). Este tipo de sesgos, más reciente y menos estudiado por la literatura, son más difíciles de corregir que los cognitivos. Ejemplo de este tipo de sesgos sería el sesgo de confirmación, que hace que el experto tienda a tomar decisiones que refuercen sus creencias iniciales.

Los sesgos grupales cuentan también con sus propios sesgos, pero uno de los mayores problemas de los decisores grupales es que sufren de sesgos individuales aumentados (Kerr and Tindale (2004)).

En este estado del arte, se tratará de dar una visión de los sesgos cognitivos y motivacionales más importantes y la forma de paliarlos. No se tratará el tema de los sesgos grupales, ya que pueden reducirse en cierto grado tratando los sesgos individuales y que los métodos de reducción de sesgos grupales no son especialmente fiables, siendo casi común el uso de expertos con diferentes puntos de vista como método de *debiasing*.

2 State-of-the-art

El estudio de los sesgos se inició con Tversky and Kahneman (1974), donde se identificó a los sesgos como una fuente de errores sistemáticos en la toma de decisiones que había que corregir. Desde entonces, se ha tratado de encontrar nuevos sesgos y maneras de contrarrestar sus efectos. Los métodos seguidos para demostrar sesgos son, en el mejor de los casos, empíricos por medio de experimentos sociales, como en el caso de ?. Una vez reconocido un sesgo, se tratan de dar remedios para él, pero no es muy común encontrar bases más allá de la heurística que soporten esas medidas. En las siguientes secciones se listarán una serie de sesgos relevantes a tener en cuenta a la hora de consultar con expertos para la toma de decisiones.

2.1 Sesgos cognitivos

Los sesgos cognitivos son los que se tratan de manera más extensa en la literatura. El grado en el que afectan a la toma de decisiones es muy variable, pero los métodos de *debiasing* para afrontarlos han sido probados con los años. Algunos de los más relevantes son:

- El exceso de seguridad o *overconfidence* ()

2.2 Sesgos motivacionales

3 Conclusiones y líneas de investigación abiertas

What are the main open lines for research.

References

- Kerr NL, Tindale RS (2004) Group performance and decision making. *Annu Rev Psychol* 55:623–655. doi:10.1146/annurev.psych.55.090902.142009
- Kunda Z (1990) The case for motivated reasoning. *Psychol Bull* 108:480–498. doi:10.1037/0033-2909.108.3.480
- Montibeller G., von Winterfeldt D. (2018) Individual and Group Biases in Value and Uncertainty Judgments. In: Dias L., Morton A., Quigley J. (eds) *Elicitation*. International Series in Operations Research & Management Science, vol 261. Springer, Cham
- Toet A., Anne-Marie Brouwer, Karel van den Bosch, J.E. (Hans) Korteling (2016) Effects of personal characteristics on susceptibility to decision bias: a literature study. *International Journal of Humanities and Social Sciences Vol. 8 No. 5, pp. 1-17*
- Tversky A, Kahneman D (1974) Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science* 185:1124–1131. doi:10.1126/science.185.4157.1124
- von Winterfeldt D, Edwards W (1986) *Decision analysis and behavioral research*. Cambridge University Press, New York, NY
- Moore, Don A., Paul J. Healy (2008) The Trouble with Overconfidence, *Psychological Review*, 115, 502–517.