



04/01/2016

Rápido y Sucio

TXT **NAHUEL SORIANI** IMG **VALENTINA VARAS**

¿Cuáles son las trampas más usuales de la mente?

Mi novia se iba un par de días a la casa de sus viejos y yo tenía que darle de comer a su gata. Antes de subirse al bondi me dio sus llaves y yo, que me conozco, las puse en mi llavero porque sabía que de otra manera me las iba a olvidar en casa. Unas horas después, ella, que también me conoce, me escribió para preguntarme si había ido. *‘Desconfiada, traidora, ¿no creés en mi palabra? ¿Podemos tener una relación si uno de los dos no confía en el otro?’* pensé, mientras salía para su casa porque, OBVIO, me había olvidado. Agarré la bici, las llaves y me fui.

Ya esquivando autos vi mi parecido con Leonard, el de Memento. Aceptarme antimateria de Funes implica que tengo que tomar precauciones, porque **ser de**

memoria frágil (como le digo yo) o ser un boludo (como le dice ella, y mi vieja, y mi hermano, y mis amigos) tiene sus dificultades.

Conocer nuestras limitaciones está bueno porque nos permite tenerlas en cuenta, prestar más atención para no trastabillar o crear estrategias externas para compensar. Y para eso, para refregarnos nuestros hipitos cognitivos, están Tversky y Kahneman. Estos dos tipos desarrollaron un programa de “heurísticos y sesgos” y no, no son los dos nombres de payaso más raros de la historia; aunque, el día que aparezca un cartel de ‘Heurísticos y Sesgos’ en Carlos Paz, será señal de que ganamos.

Los procedimientos **heurísticos** son **estrategias para la solución de problemas que**, en contraposición con los procedimientos algorítmicos, **no prometen una solución correcta**. Tomar un enfoque heurístico significa resolver un problema usando juicios intuitivos, basados en información incompleta, en experiencia acotada o en conocimientos que pueden estar un poquito flojos de papeles. Vendrían a ser **atajos** que usamos para resolver **rápidamente** problemas que, para solucionarse de manera estricta, correcta y precisa, necesitarían manejar demasiada información al mismo tiempo. El tema es que nuestra memoria caché es bastante triste, y todo no se puede.

O rápido, o bien. Y el que pueda hacer las cosas rápido y bien, que arroje la primer piedra, que me la arroje directo a la mano y que lo haga YA.

Entonces, usar estos procedimientos heurísticos implica el riesgo de meterles sesgos, que vendrían a ser algo así como si en vez de tropezar sólo dos veces con la misma piedra, te la pusieras todos los días, a la mañana y a la noche. **Un sesgo es, entonces, un error que se vuelve sistemático**, como comerse un kilo de helado cada vez que Netflix sube temporada nueva de Adventure Time o salir con bajistas. Hay un montón de tipos de sesgos, pero los 3 más comunes son el de **representatividad**, el de **accesibilidad** y el de **ajuste y anclaje**. Bah, por lo menos son los 3 que más conozco. O en los 3 que más me encontré. O los 3 que más recuerdo. Pero capaz estoy sesgado.

Como soy humano, una de mis actividades preferidas es generar estereotipos y asumir que funcionan siempre, y eso hace que el sesgo de representatividad sea una

de las cosas que más me llevan a pifiar. Ponele que estamos hablando de un tipo atlético, musculoso, que juega muy bien al fútbol y sale con una flaca que raja la tierra. ¿Qué es más probable? ¿Que sea jugador de la primera de River o fletero?

La descripción realmente no aporta ninguna información (o sí, pero re poca), y entonces yo voy, saco mis conclusiones, le pido una foto y la subo a cuanta red social tengo a mano, aunque no me guste el fútbol y no tenga idea de lo que hago.

Ahora, si en vez de pensarlo rápido y furioso lo pensara ordenadito y lento, me encontraría con que hay números que sí me pueden ayudar a mejorar mis capacidades deductivas, mi querido Watson. La solución es tirando a obvia cuando la ordenás: los jugadores de la primera de River deben ser 30, más o menos, mientras que los fleteros son, aproximadamente y en estadísticas del año 2010, una banda. Entonces **es más probable, por lejos, que el tipo sea fletero.**

Para que algo o alguien sea representativo de una categoría se necesita que ese algo o alguien sea un ejemplo *típico*. Así, el martillo es el ejemplo más 'típico' del concepto de herramienta, y Moria Casan no es casi nada representativa de la categoría abuela. **Cuando la solución a un problema necesita un procedimiento estadístico y en vez de eso tomamos la salida rápida pensando ejemplos típicos estamos metiendo la gamba en el charco del heurístico de representatividad.** Estamos asumiendo que todos los elementos del grupo pueden representarse en un puñado de características, y entonces cualquier cosa con ese puñado de características definitivamente tiene que pertenecer a ese grupo. MAL, cerebro. MAL.



El segundo pife lógico al que somos adictos es el de accesibilidad. ¿Es más probable encontrar palabras en inglés que tengan la R como inicial o en la tercera posición de una palabra?

Sí, hubo gente que se puso a mirar palabras y palabras y palabras y se dio cuenta de que **en inglés hay 8 consonantes que aparecen más seguido en la tercera posición que en la primera, y entre ellas está la R.** Pero a nosotros se nos hace más fácil buscar palabras por la inicial y traerlas a la memoria y entonces mucho *run, rain* y el ya mencionado *river*, y poco *afraid, agree* y *airport*, pero **que sea más fácil de recordar no significa que objetivamente sea más recurrente en la realidad.**

Este heurístico se da cuando se evalúa la frecuencia de una clase o la probabilidad de algún acontecimiento según la facilidad con la que lo evocamos, o sea, **cuando pensamos que es más probable que pase algo porque en realidad es más fácil para nosotros acceder a su recuerdo y no en base a datos reales.** Pero, por ejemplo, sabemos que se recuerda con mayor facilidad un suceso que nos haya dejado una impresión fuerte, entonces pasa que ‘no, mejor no miremos una de terror que a la noche no puedo dormir por el miedo’, como si la tasa de ataques producidos por monstruos nocturnos cambiara según el género de la película que hayas elegido. Todos sabemos que esa tasa se mantiene invariablemente alta. Y por este mismo heurístico se caen las acciones de las compañías aeronáuticas cuando bajan un avión en Ucrania. Porque, aunque la probabilidad de un accidente aéreo en Chile-Brasil no se mueva ni un poquito, **se percibe como más probable que vuelva a pasar mientras el recuerdo siga siendo muy recuperable.**

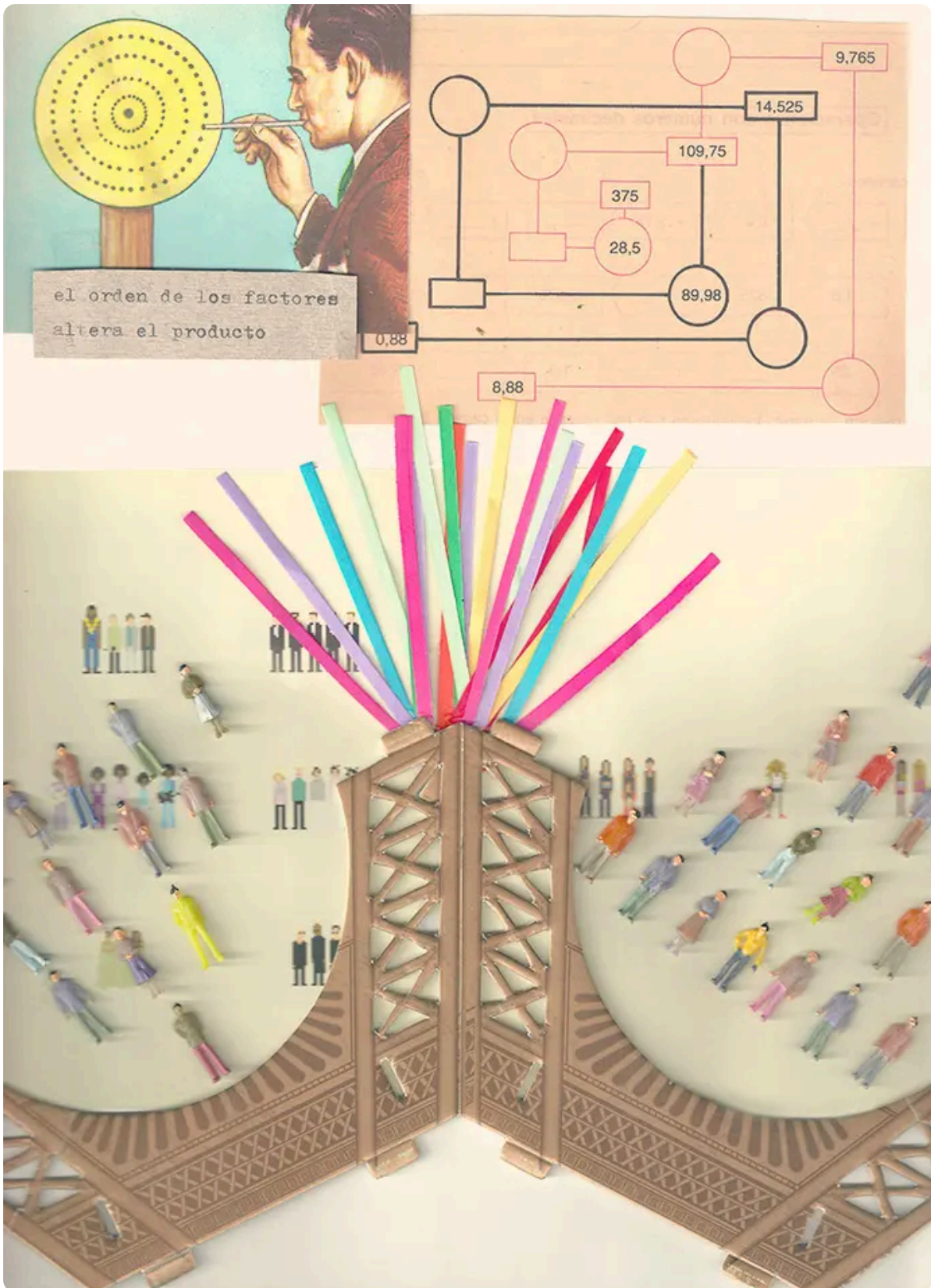


Lo bueno es que siempre hay una oportunidad para discutir el rol de los medios, y esto se vuelve interesante si pensamos que, **si por alguna vía se nos pudiera ametrallar a información**, presentándola atípica o anecdóticamente de manera recontra intensa y recurrente, se podría crear un estereotipo,

volviendo típico de una categoría al ejemplar que quisieran, alimentando el sesgo y salteándose todo el bardo de comprobar su posición con estadísticas bien chequeadas que mostraran que no es tan cierto todo lo que se dice. Claro que nada de esto nos recuerda a los medios actuales. Nada. NADA.

Nuestro tercer tropezón típico es el que llamamos ‘de ajuste y anclaje’ y, de nuevo, tiene que ver con cómo procesamos la información. Imaginemos dos secuencias numéricas: $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ y $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$.

Si se le pide a un grupo que estime en 5 segundos el resultado de la primera secuencia y a otro el de la segunda, las medias de los resultados obtenidos en cada grupo son terriblemente diferente. Para ser exacto, 2.250 para la primera y 512 para la segunda. Está bien, todos estuvieron lejos porque el resultado es 40.320, pero es interesante ver cómo **un mismo problema planteado de maneras diferentes puede tener también resultados muy distantes**. Y eso pasa porque algunas veces hacemos estimaciones a partir de valores iniciales y sin tomar en cuenta el todo, y ajustamos más o menos ese valor para llegar a una respuesta, pero los ajustes suelen ser insuficientes y entonces la respuesta está distorsionadísima.



Hoy sabemos que estos atajos, si bien nos ayudan a resolver una pila de situaciones cotidianas de forma rápida y acertada, tienen como costo el riesgo asociado de producir sesgos importantes y bocha de conclusiones apresuradas. **Saber que no tenemos una lógica precisa y blindada nos puede abrir los ojos para ser más**

críticos de nuestros pensamientos y, más que nada, de los que nos llueven desde afuera. Al final del día, reconocer, aceptar y estar pendientes del hecho de que no somos tan infalibles como creemos, nos puede llevar a entender que, en una de esas, la próxima vez que aparezca la misma piedra elijamos patearla, como siempre, o levantarla, a ver qué se esconde debajo.

Referencias

http://web.udl.es/usuarios/esi2009/treballs/P1_44.pdf

http://www.psi.uba.ar/academica/carrerasdegrado/psicologia/sitios_catedras/electivas/090_comportamiento/material/tp_heuristicos_tomadecisiones.pdf

Paper: Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. Cortada de Kohan (2008)

elgatoylacaja.com/rapido-y-sucio

Sumate en 
eglc.ar/bancar