

LD20-07

El altruismo en la toma de decisiones

Julio 2020

Estimados suscriptores:

Cuando realizamos análisis de decisiones, un aspecto esencial es identificar y utilizar las preferencias del decisor para determinar el valor o la utilidad de cada alternativa. En ocasiones, quienes comienzan a aprender Análisis de Decisiones, interpretan las "preferencias del decisor" como lo que afecta directamente a él o ella (sus ganancias, éxito, salud, en fin), pero eso es muy limitado e incorrecto: las preferencias del decisor incluyen muchas veces atributos que se refieren al bienestar de otros. Esto es, es común que las preferencias incluyan componentes que reflejen el altruismo del decisor: resultados acerca del bienestar, salud, satisfacción o beneficios en general de otras personas. Por ejemplo, al seleccionar un lugar para ir a visitar o un cambio de decoración a la casa en que vive, al decisor le importa lo atractivo que ese lugar o esa decoración le parecen a él o ella, pero también lo atractivo que cree que le parecerá a las personas que le acompañarán en ese viaje o que viven en la misma casa. Así pues, los atributos correspondientes a estas *preferencias altruistas* del decisor deben formar parte de los criterios de evaluación de las alternativas. Integrar eso al análisis no es particularmente difícil: son sólo atributos adicionales (pero en la valoración hay que cuidar la interacción con otros atributos).

El análisis es más complicado cuando el decisor tiene preferencias altruistas respecto a otra persona que a su vez tiene preferencias altruistas respecto al decisor. Y es aún más complicado cuando hay varios decisores con preferencias altruistas interrelacionadas. Este problema técnico es abordado y resuelto por los reconocidos investigadores Jay Simon, Donald Saari y Robin Keller en un muy reciente artículo en *Decision Analysis*. Les anexo la referencia y el resumen.

Independientemente de estos aspectos técnicos, aunque es común que nos importe el bienestar de otras personas (de hecho este es un aspecto clave en la construcción y conservación de las sociedades humanas), se nos puede olvidar considerar esas preferencias explícitamente. Por lo tanto, para enriquecer y mejorar nuestra toma de decisiones, es valioso preguntarnos: ¿qué es lo que deseamos para otras personas? e incluir eso en nuestra estructura de objetivos.

Por otra parte, como vivimos en sociedades e interaccionamos con muchas personas, el bien que deseamos y busquemos para otros, es probable que termine beneficiándonos a nosotros mismos. No es necesariamente un efecto del "karma" sino de la sinergia que producen los actos altruistas. Por ejemplo, en la actual pandemia el usar mascarillas de tela sobre nariz y boca protege a otras personas en caso de que uno sea portador del virus sin saberlo, aunque las mascarillas de tela no protegen mucho a quien las usa (las mascarillas con especificación N95 sí protegen significativamente a quien las usa). Así, al usar mascarillas de tela, y pasar por la incomodidad de usarlas y desinfectarlas, beneficiamos a los demás pero además nos beneficiamos a nosotros mismos pues contribuimos a que no haya una explosión de contagios en nuestra comunidad, con lo que disminuye la probabilidad de que uno mismo se infecte. Algo similar ocurre con otras medidas de higiene y prevención, y con los muchos actos de generosidad que han mitigado los efectos de esta pandemia de incontables maneras.

Deseando que estas consideraciones les ayuden a hacer explícitos sus muy importantes objetivos altruistas, reciban un cordial saludo.

Roberto Ley Borrás

Postdata. Desde luego, las preferencias altruistas no se restringen sólo a nuestra comunidad inmediata o al país en que vivimos. Por ejemplo, cuando actuamos para reducir la emisión de gases de efecto invernadero lo hacemos en un ámbito en el que nuestra comunidad es todo el planeta. Y si logramos

mitigar los efectos del calentamiento global, nosotros también nos beneficiaremos (y nuestros hijos, si es el caso).

Referencia

Interdependent Altruistic Preference Models

Jay Simon, Donald Saari, L. Robin Keller

Decision Analysis Published Online: 10 June 2020

Abstract

Altruistic preferences or the desire to improve the well-being of others even at one's own expense can be difficult to incorporate into traditional value and utility models. It is straightforward to construct a multiattribute preference structure for one decision maker that includes the outcomes experienced by others. However, when multiple individuals incorporate one another's well-being into their decision making, this creates complex interdependencies that must be resolved before the preference models can be applied. We provide representation theorems for additive altruistic value functions for two-person, n-person, and group outcomes in which multiple individuals are altruistic. We find that in most cases it is possible to resolve the preference interdependencies and that modeling the preferences of altruistic individuals and groups is tractable.

La **Lista de Correo Electrónico de Análisis de Decisiones (ListaDecisión)** tiene el propósito de mantener a sus suscriptores informados acerca de conceptos, tendencias y aplicaciones del Análisis de Decisiones. Más información sobre Análisis de Decisiones en: <http://decidir.org>

Si desea suscribirse a este servicio, envíe un mensaje a listadecision@decidir.org escribiendo "Suscribir a ListaDecisión" en Asunto, y puede usted proporcionar su nombre y afiliación (universidad, empresa o actividad) en el texto del mensaje. La información proporcionada por usted sólo será usada para enviarle ListaDecisión. Este servicio es sin costo para los suscriptores.

Si ya no desea recibir estos mensajes, por favor envíenos un email con el Asunto "Suspender suscripción".