



LOS FACTORES IRRACIONALES AFECTAN A LA PERCEPCIÓN DEL RIESGO

© Dr David Hillson PMP HonFAPM

david@risk-doctor.com

El Dr Paul Slovic de la empresa Decision Research Inc (US) es líder en investigación en el campo de la psicología del riesgo, y ha hecho algunos valiosos descubrimientos para ayudarnos a entender cómo y por qué sentimos lo que hacemos sobre el riesgo. Aunque la evolución racional es un contribuidor significativo sobre cómo de arriesgada es una situación, hay muchos factores irracionales que influyen nuestra percepción sobre el riesgo. Slovic lista las siguientes:

1. **Pavor.** Si el resultado de un riesgo determinado es algo que imaginamos como terrible, doloroso o espantoso, nuestra percepción del riesgo aumenta. Por ejemplo cualquier cosa que podría causar cancer se ve como un alto riesgo porque el pensamiento del cancer genera miedo.
2. **Control.** Cuando creemos que tenemos control, percibimos el riesgo como más bajo. Viajar en coche es un ejemplo claro – nos sentimos menos cómodos como pasajeros que como conductores.
3. **Natural vs ser humano.** Los riesgos resultantes de las acciones humanas se ven como más arriesgados que los de la naturaleza. Las Estaciones de Energía Nuclear se ven más arriesgadas que muchos desastres naturales o del tiempo.
4. **Elección.** Si tengo alguna elección sobre mi exposición al riesgo, entonces parece más bajo que si estoy expuesto involuntariamente. Por ejemplo la radiación de los teléfonos móviles consigue más atención pública que la exposición a la radiación solar cuando estamos tomando el sol en vacaciones.
5. **Niños.** Cualquier riesgo que afecte a niños se percibe peor que uno que afecte a adultos. La seguridad en el patio tiene mayor atención que la seguridad en la carretera.
6. **Novedad.** Los nuevos riesgos se ven como más altos que otros que han ido aumentando con el paso del tiempo (la comida modificada genéticamente se ve como más arriesgada que los pesticidas). Y la exposición continua al mismo riesgo resulta en que se vé como menos arriesgado.
7. **Publicidad.** Si un riesgo tiene un perfil alto en los medios de comunicación o en la conciencia pública, se percibirá como más arriesgado. El terrorismo es un ejemplo obvio.
8. **Parentesco.** Si pudiese ser una víctima, la importancia del riesgo parece mayor que lo que es en realidad. Por ejemplo yo podía preocuparme por complicaciones post-operatorias después de una operación quirúrgica incluso si el hospital o el cirujano tienen una buena reputación.
9. **Compensación Riesgo-beneficio.** Si la exposición al riesgo pudiese también resultar en un beneficio percibido también como una amenaza, el riesgo se descuenta. Ejemplos clave son el tabaco y conducir bebido.
10. **Confianza.** Cuando la protección de un riesgo se ofrece desde una parte de confianza, el riesgo se percibe menor, pero la falta de confianza hace que el riesgo parezca mayor. Por ejemplo la confianza pública en el gobierno o en la policía puede influenciar el nivel percibido de amenaza o de terrorismo.

Estos factores irracionales tienen efectos significativos en cómo de bien se evalúa y se gestiona el riesgo. Aunque el trabajo de Slovic se refiere a las percepciones públicas del riesgo en la sociedad, sus conclusiones aplican igualmente a la evaluación de los riesgos de negocio y a los proyectos. Si no somos conscientes de estos factores, probablemente hagamos juicios equivocados sobre cómo de importante es un riesgo, y nuestras respuestas serán inapropiadas. Reconocer su existencia puede conllevar a procesos de riesgo más efectivos, una comunicación más realista del riesgo, y mejores resultados.

Para dar feedback sobre esta nota, o para conseguir más detalles de cómo desarrollar una gestión de riesgos efectiva, [contacte al Doctor Riesgo \(info@risk-doctor.com\)](mailto:info@risk-doctor.com), o visite su página web (www.risk-doctor.com).