

50 SESGOS COGNITIVOS A TENER EN CUENTA PARA SER LA MEJOR VERSIÓN DE TI

Memoria

Social

Aprendizaje

Creencia

Dinero

Política

Sesgo de correspondencia
Juzgamos a los demás por su personalidad, pero a nosotros mismos por la situación



María llega tarde a clase; es perezosa. Yo llego tarde; tengo un día malo

Sesgo por interés personal
Nuestros fracasos son circunstanciales, pero nuestros éxitos son nuestra responsabilidad



Ganas un premio por tu trabajo duro, no por suerte. Pero si fallas es porque no has dormido suficiente

Favoritismo del endogrupo
Cuando favorecemos a las personas que están en nuestro grupo en lugar de las que están fuera



Francis está en tu iglesia, así que te gusta más Francis que María

Efecto arrastre
Es la tendencia a hacer o creer en algo porque muchas personas lo hacen o lo creen



María cree que los spinners ayudan a sus hijos. Francis también lo cree.

Pensamiento de grupo
El deseo de armonía en el grupo lleva a tomar decisiones irracionales



María quiere helado y Francis comprar camisetas. Entonces tu sugieres comprar camisetas con fotos de helados

Efecto halo
Si ves a una persona con un rasgo positivo, esa impresión positiva se extenderá a otros rasgos



«María nunca podría ser mala; ¡es tan guapa!»

Suerte moral
Tendencia a atribuir una mayor o menor posición moral basada en el resultado de un evento.




La cultura X ganó la guerra X porque eran moralmente superiores a los perdedores

Efecto del falso consenso
Cuando creemos que hay más gente que está de acuerdo con nosotros de lo que realmente es el caso



¡Todo el mundo piensa eso!

Maldición del conocimiento
Una vez que sabemos algo, asumimos que todos los demás también lo saben




Alicia es una profesora y lucha por entender la perspectiva de sus nuevos estudiantes

Efecto Spotlight
Cuando pensamos que un acto o elemento propio resulta muy llamativo y todo el mundo va a verlo



María está preocupada de que todos se den cuenta de lo patética que es su camiseta de helado

Heurística de disponibilidad
Nos basamos en los ejemplos inmediatos que nos vienen a la mente al hacer juicios



Cuando intentas decidir qué tienda visitar, eliges la que has visto más recientemente en un anuncio...

Atribución defensiva
Un observador atribuye las causas de un percance de manera que minimice su miedo a ser víctima o acusado



María se retrasó en un semáforo en verde porque jugaba con su móvil. Le golpearon por detrás y Greg, que suele usar el móvil mientras conduce, se bajó y le gritó al otro conductor

Hipótesis del Mundo justo
La tendencia a creer que el Mundo es justo y asumir que los actos de injusticia son merecidos



«A María le robaron el bolso porque fue mala con Francis por su camiseta y tuvo un mal karma»

Realismo ingenuo
Creemos que observamos la realidad con objetividad y los demás son irracionales, desinformados o sesgados



«Veo el mundo como es realmente, los demás son idiotas»

Cinismo ingenuo
Tendencia a esperar un sesgo más egocéntrico en los demás que en uno mismo



«La única razón por la que esta persona está haciendo algo bueno es para sacar algo de mí»

Efecto Forer
Atribución de descripciones de rasgos personales supuestamente específicos, pero que en realidad son tan vagos o generales



Muy utilizado en creencias como: astrología, adivinación, grafología o lectura del aura.

Efecto Dunning-Kruger
Cuanto menos sepas, más confianza tendrás y cuanto más sabes, menos confianza tienes



Francis asegura con confianza que no hay algas en el helado. Los demás no trabajan en la industria láctea

Efecto de anclaje
Tendencia a confiar demasiado en la primera información ofrecida al tomar decisiones



«¿Tiene un 50% de descuento? Debe ser una buena oferta»

Sesgo de la automatización
Tendemos a confiar en los sistemas automatizados, llegando a confiar demasiado



Tu móvil corrige de forma automática «está» por «esta», así que asumes que es correcto

Efecto Google
Tendemos a olvidar la información que es fácilmente buscada en los motores de búsqueda



«¿Cómo se llamaba el actor de esa divertida película? Lo he buscado como ocho veces»

Reactancia
Hacemos lo contrario de lo que se nos dice, sobre todo si percibimos amenazas a las libertades personales



Un estudiante de Alicia se niega a hacer sus deberes, aunque tanto ella como sus padres se lo piden

Sesgo de confirmación
Tendencia a encontrar y recordar la información que confirma nuestras percepciones u opiniones



Cuando confirmas una teoría de conspiración basada en escasas pruebas mientras ignoras las pruebas contrarias

Efecto de retroceso
Desmentir las pruebas a veces tiene el efecto injustificado de confirmar nuestras creencias



La evidencia que refuta su teoría de la conspiración fue probablemente falsificada por el gobierno

Efecto en tercera persona
Creemos que los demás están más afectados por el consumo de los medios de comunicación que nosotros mismos



«¿Está claro que los medios de comunicación te han lavado el cerebro?»

Sesgo de creencia
Juzgamos la fuerza de un argumento no por la fuerza con que apoya la conclusión, sino por lo plausible que es la conclusión



María cuenta su teoría que apoya tu teoría de la conspiración, y tú la adoptas a pesar de que ella tiene muy pocas pruebas de ello

Cascada de disponibilidad
Las creencias colectivas ganan más plausibilidad cuanto más se repiten en el discurso público



Una historia sobre hojas de afeitar que en los caramelos hizo que mucha gente dejara de ofrecer golosinas caseras en Halloween

Retrospección idílica
Nos empeñamos en ver con buenos ojos el pasado y ver el futuro de forma negativa y en decadencia



«Antes los niños tenían más respeto»

Sesgo de status quo
Tendencia a valorar o apreciar en mayor medida las cosas que permanecen estables



Aunque los términos de servicio de una app invaden la privacidad de María, ella refiere no cambiar a otra

Falacia del costo hundido
Invertimos más en cosas que nos han costado algo, en lugar de alterar nuestras inversiones, incluso ante resultados negativos




«De pérdidas, al río»

Falacia del apostador
Cuando se cree que las posibilidades futuras se ven afectadas por los acontecimientos del pasado



María ha perdido nueve tiradas de dados seguidas, así que está segura de que ganará la próxima!

Sesgo de riesgo cero
Preferimos reducir los pequeños riesgos a cero, antes que buscar una alternativa más segura



«Probablemente deberías comprar la garantía»

Efecto marco
Las preferencias de una persona ante un problema de decisión dependen de cómo se presente éste



Alicia lee que su candidato favorito lo está petando con un 45% de aprobación. María escucha que «decepciona al país» con un 45% de aprobación. Misma estadística con distintas interpretaciones

Estereotipo
La creencia generalizada de que los miembros de un grupo tendrán ciertas características, a pesar de no tener información sobre el individuo



«El tipo del bigote elegante es un hipster. Probablemente tiene una colección de vinilos»

Homogeneidad exogrupal
Percibimos a los miembros de los grupos externos como homogéneos y a los de los grupos internos como más diversos



Alicia no es una jugadora, pero cree que «todos los jugadores son iguales»

Sesgo de autoridad
Tendencia a esperar un sesgo más egocéntrico en los demás que en uno mismo



«Mi profesor me dijo que esto estaba bien»

Efecto placebo*
Si creemos que un tratamiento funcionará, a menudo tendrá un pequeño efecto fisiológico



A Alicia se le dio un placebo para su dolor, y su dolor disminuyó

Sesgo del superviviente
Tendemos a centrarnos en las cosas que sobrevivieron a un proceso y sobasamos por alto las que fallaron



Alicia cree que su negocio de bolsos irá genial porque una marca de moda de éxito tenía la misma estrategia. (Pero otras 10 empresas fracasadas también tenían la misma estrategia)

Taquipsiquia
Nuestras percepciones del tiempo cambian en función del trauma, el uso de drogas y el esfuerzo físico



«Cuando el coche casi me golpeó el tiempo se redujo...»

La Ley de Parkinson de la Trivialidad
Damos un peso desproporcionado a las cuestiones triviales, a menudo evitando las cuestiones más complejas



En lugar de averiguar cómo ayudar a los sin techo, el gobierno de la ciudad pasa mucho tiempo discutiendo la instalación de un carril bici y un parking para bicis

Efecto Zeigarnik
Tendemos a recordar más las tareas incompletas que las completadas



Francis se siente culpable por no terminar nunca nada, hasta que decide llevar una lista de tareas y ve muchas marcadas como realizadas

Efecto IKEA
Le damos mayor valor a las cosas que hemos creado parcialmente nosotros mismos



«¿No te encanta esta marceta que me costó 20€? La pinté yo mismo»

Efecto Ben Franklin
Nos gusta hacer favores; Es más probable que le hagamos otro favor a alguien si ya le hemos hecho un favor que si hemos recibido un favor suyo



Francis le prestó un bolígrafo a Alicia. Cuando Alicia le pidió prestados 5 euros, Francis lo hizo fácilmente

Efecto espectador*
Cuanto más gente esté cerca, menos probable es que ayudemos a una víctima



En una multitud de estudiantes, nadie llamó al 112 cuando uno se lesionó en una pelea

Sugestibilidad
Las gente, y especialmente los niños, a veces confunde las ideas sugeridas por un interrogador con recuerdos



«¿Te caíste del sofá antes o después de que tu madre te golpeará?»

Falsos recuerdos
Cuando confundimos la imaginación con los recuerdos reales



Francis está seguro de que María contó un chiste muy divertido sobre las piñas, pero en realidad ese chiste lo contaron en la tele

Criptomnesia
Confundimos los recuerdos reales con la imaginación



Francis cree que visitó un cementerio, pero está seguro de que sólo tuvo un sueño espeluznante

Ilusión de agrupamiento
Encontramos patrones y grupos en los datos aleatorios



«¿Alicia, esa nube se parece a tu gato!»

Sesgo pesimista
A veces sobrestimamos la probabilidad de malos resultados



«Nada mejorará nunca»

Sesgo optimista
A veces somos demasiado optimistas sobre los buenos resultados



«¿Esto va a resultar genial!»

Prejuicio de punto ciego
No creemos que tengamos prejuicios, y lo vemos más en los demás



«¡No soy parcial!»

*Técnicamente no es un sesgo cognitivo sino otra forma importante de sesgo