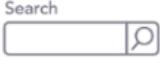
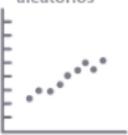


50 SESGOS COGNITIVOS A TENER EN CUENTA PARA SER LA MEJOR VERSIÓN DE TI

Memoria	Social	Aprendizaje	Creencia	Dinero	Política
<p>Sesgo de correspondencia Juzgamos a los demás por su personalidad, pero a nosotros mismos por la situación</p> <p><i>María llega tarde a clase; es perezosa. Yo llego tarde; tengo un día malo</i></p>	<p>Sesgo por interés personal Nuestros fracasos son circunstanciales, pero nuestros éxitos son nuestra responsabilidad</p> <p><i>Ganas un premio por tu trabajo duro, no por suerte. Pero si fallas es porque no has dormido suficiente</i></p>	<p>Favoritismo del endogrupo Cuando favorecemos a las personas que están en nuestro grupo en lugar de las que están fuera</p> <p><i>Francis está en tu iglesia, así que te gusta más Francis que María</i></p>	<p>Efecto arrastre Es la tendencia a hacer o creer en algo porque muchas personas lo hacen o lo creen</p> <p><i>María cree que los spinners ayudan a sus hijos. Francis también lo cree.</i></p>	<p>Pensamiento de grupo El deseo de armonía en el grupo lleva a tomar decisiones irracionales</p> <p><i>María quiere helado y Francis comprar camisetas. Entonces tu sugieres comprar camisetas con fotos de helados</i></p>	
<p>Efecto placebo* Si creemos que un tratamiento funcionará, a menudo tendrá un pequeño efecto fisiológico</p> <p><i>A Alicia se le dio un placebo para su dolor, y su dolor disminuyó</i></p>	<p>Sesgo del superviviente Tendemos a centrarnos en las cosas que sobrevivieron a un proceso y pasamos por alto las que fallaron</p> <p><i>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)</i></p>	<p>Taquipsiquia Nuestras percepciones del tiempo cambian en función del trauma, el uso de drogas y el esfuerzo físico</p> <p><i>«Cuando el coche casi me golpeó el tiempo se redujo...»</i></p>	<p>La Ley de Parkinson de la Trivialidad Damos un peso desproporcionado a las cuestiones triviales, a menudo evitando las cuestiones más complejas</p> <p><i>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</i></p>	<p>Efecto Zeigarnik Tendemos a recordar más las tareas incompletas que las completadas</p> <p><i>Francis se siente culpable por no terminar nunca nada, hasta que decide llevar una lista de tareas y ve muchas marcadas como realizadas</i></p>	
<p>Efecto IKEA Le damos mayor valor a las cosas que hemos creado parcialmente nosotros mismos</p> <p><i>«¿No te encanta esta mercaca que me costó 20€? La pinté yo mismo»</i></p>	<p>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</p> <p><i>Francis le prestó un bolgrafo a Alicia. Cuando Alicia le pidió prestados 5 euros, Francis lo hizo fácilmente</i></p>	<p>Efecto espectador* Cuanto más gente esté cerca, menos probable es que ayudemos a una víctima</p> <p><i>En una multitud de estudiantes, nadie llamó al 112 cuando uno se lesionó en una pelea</i></p>	<p>Sugestibilidad Las gente, y especialmente los niños, a veces confunde las ideas sugeridas por un interrogador con recuerdos</p> <p><i>«¿Te caíste del sofá antes o después de que tu madre te golpeara?»</i></p>	<p>Falsos recuerdos Cuando confundimos la imaginación con los recuerdos reales</p> <p><i>Francis está seguro de que María contó un chiste muy divertido sobre las piñas, pero en realidad ese chiste lo contaron en la tele</i></p>	
<p>Cascada de disponibilidad Las creencias colectivas ganan más plausibilidad cuanto más se repiten en el discurso público</p> <p><i>Una historia sobre hojas de afeitar que en los caramelos hizo que mucha gente dejara de ofrecer golosinas caseras en Halloween</i></p>	<p>Retrospección idílica Nos empeñamos en ver con buenos ojos el pasado y ver el futuro de forma negativa y en decadencia</p> <p><i>«Antes los niños tenían más respeto»</i></p>	<p>Sesgo de status quo Tendencia a valorar o apreciar en mayor medida las cosas que permanecen estables</p> <p><i>Aunque los términos de servicio de una app invaden la privacidad de María, ella refiere no cambiar a otra</i></p>	<p>Falacia del costo hundido Invertimos más en cosas que nos han costado algo, en lugar de alterar nuestras inversiones, incluso ante resultados negativos</p> <p><i>«De perdidos, al río»</i></p>	<p>Falacia del apostador Cuando se cree que las posibilidades futuras se ven afectadas por los acontecimientos del pasado</p> <p><i>María ha perdido nueve tiradas de dados seguidas, así que está segura de que ganará la próxima!</i></p>	
<p>Sesgo de riesgo cero Preferimos reducir los pequeños riesgos a cero, antes que buscar una alternativa más segura</p> <p><i>«Probablemente deberías comprar la garantía»</i></p>	<p>Efecto marco Las preferencias de una persona ante un problema de decisión dependen de cómo se presente éste</p> <p><i>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. Mismo estadística con distintas interpretaciones</i></p>	<p>Estereotipo La creencia generalizada de que los miembros de un grupo tendrán ciertas características, a pesar de no tener información sobre el individuo</p> <p><i>«El tipo del bigote elegante es un hipster. Probablemente tiene una colección de vinilos»</i></p>	<p>Homogeneidad exogrupal Percibimos a los miembros de los grupos externos como homogéneos y a los de los grupos internos como más diversos</p> <p><i>Alicia no es una jugadora, pero cree que «todos los jugadores son iguales»</i></p>	<p>Sesgo de autoridad Tendencia a esperar un sesgo más egocéntrico en los demás que en uno mismo</p> <p><i>«Mi profesor me dijo que esto estaba bien»</i></p>	

<p>Efecto Forer</p> <p>Atribución de descripciones de rasgos personales supuestamente específicos, pero que en realidad son tan vagos o generales</p>  <p><i>Muy utilizado en creencias como: astrología, adivinación, grafología o lectura del aura</i></p>	<p>Efecto Dunning-Kruger</p> <p>Cuanto menos sepas, más confianza tendrás y cuanto más sabes, menos confianza tienes</p>  <p><i>Francis asegura con confianza que no hay algas en el helado. Los demás no trabajan en la industria láctea</i></p>	<p>Efecto de anclaje</p> <p>Tendencia a confiar demasiado en la primera información ofrecida al tomar decisiones</p>  <p><i>«¿Tiene un 50% de descuento? Debe ser una buena oferta»</i></p>	<p>Sesgo de la automatización</p> <p>Tendemos a confiar en los sistemas automatizados, llegando a confiar demasiado</p>  <p><i>Tu móvil corrige de forma automática «está» por «esta», así que asumes que es correcto</i></p>	<p>Efecto Google</p> <p>Tendemos a olvidar la información que es fácilmente buscada en los motores de búsqueda</p>  <p><i>«¿Cómo se llamaba el actor de esa divertida película? Lo he buscado como ocho veces»</i></p>
<p>Reactancia</p> <p>Hacemos lo contrario de lo que se nos dice, sobre todo si percibimos amenazas a las libertades personales</p>  <p><i>Un estudiante de Alicia se niega a hacer sus deberes, aunque tanto ella como sus padres se lo piden</i></p>	<p>Sesgo de confirmación</p> <p>Tendencia a encontrar y recordar la información que confirma nuestras percepciones u opiniones</p>  <p><i>Cuando confirmas una teoría de conspiración basada en escasas pruebas mientras ignoras las pruebas contrarias</i></p>	<p>Efecto de retroceso</p> <p>Desmentir las pruebas a veces tiene el efecto injustificado de confirmar nuestras creencias</p>  <p><i>La evidencia que refuta su teoría de la conspiración fue probablemente falsificada por el gobierno</i></p>	<p>Efecto en tercera persona</p> <p>Creemos que los demás están más afectados por el consumo de los medios de comunicación que nosotros mismos</p>  <p><i>«¿Está claro que los medios de comunicación te han lavado el cerebro?»</i></p>	<p>Sesgo de creencia</p> <p>Juzgamos la fuerza de un argumento no por la fuerza con que apoya la conclusión, sino por lo plausible que es la conclusión</p>  <p><i>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</i></p>
<p>Efecto halo</p> <p>Si ves a una persona con un rasgo positivo, esa impresión positiva se extenderá a otros rasgos</p>  <p><i>«María nunca podría ser mala; ¡es tan guapa!»</i></p>	<p>Suerte moral</p> <p>Tendencia a atribuir una mayor o menor posición moral basada en el resultado de un evento.</p>  <p><i>La cultura X ganó la guerra X porque eran moralmente superiores a los perdedores</i></p>	<p>Efecto del falso consenso</p> <p>Cuando creemos que hay más gente que está de acuerdo con nosotros de lo que realmente es el caso</p>  <p><i>¡Todo el mundo piensa eso!</i></p>	<p>Maldición del conocimiento</p> <p>Una vez que sabemos algo, asumimos que todos los demás también lo saben</p>  <p><i>Alicia es una profesora y lucha por entender la perspectiva de sus nuevos estudiantes</i></p>	<p>Efecto Spotlight</p> <p>Cuando pensamos que un acto o elemento propio resulta muy llamativo y todo el mundo va a verlo</p>  <p><i>María está preocupada de que todos se den cuenta de lo patética que es su camiseta de helado</i></p>
<p>Heurística de disponibilidad</p> <p>Nos basamos en los ejemplos inmediatos que nos vienen a la mente al hacer juicios</p>  <p><i>Cuando intentas decidir qué tienda visitar, eliges la que has visto más recientemente en un anuncio...</i></p>	<p>Atribución defensiva</p> <p>Un observador atribuye las causas de un percance de manera que minimice su miedo a ser víctima o acusado</p>  <p><i>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</i></p>	<p>Hipótesis del Mundo justo</p> <p>La tendencia a creer que el Mundo es justo y asumir que los actos de injusticia son merecidos</p>  <p><i>«A María le robaron el bolso porque fue mala con Francis por su camiseta y tuvo un mal karma»</i></p>	<p>Realismo ingenuo</p> <p>Creemos que observamos la realidad con objetividad y los demás son irracionales, desinformados o sesgados</p>  <p><i>«Veo el mundo como es realmente, los demás son idiotas»</i></p>	<p>Cinismo ingenuo</p> <p>Tendencia a esperar un sesgo más egocéntrico en los demás que en uno mismo</p>  <p><i>«La única razón por la que esta persona está haciendo algo bueno es para sacar algo de mí»</i></p>
<p>Criptomnesia</p> <p>Confundimos los recuerdos reales con la imaginación</p>  <p><i>Francis cree que visitó un cementerio, pero está seguro de que sólo tuvo un sueño espeluznante</i></p>	<p>Ilusión de agrupamiento</p> <p>Encontramos patrones y grupos en los datos aleatorios</p>  <p><i>«¿Alicia, esa nube se parece a tu gato?»</i></p>	<p>Sesgo pesimista</p> <p>A veces sobrestimamos la probabilidad de malos resultados</p>  <p><i>«Nada mejorará nunca»</i></p>	<p>Sesgo optimista</p> <p>A veces somos demasiado optimistas sobre los buenos resultados</p>  <p><i>«¡Esto va a resultar genial!»</i></p>	<p>Prejuicio de punto ciego</p> <p>No creemos que tengamos prejuicios, y lo vemos más en los demás</p>  <p><i>«¡No soy parcial!»</i></p>

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

Traducido por:

Una creación original de: