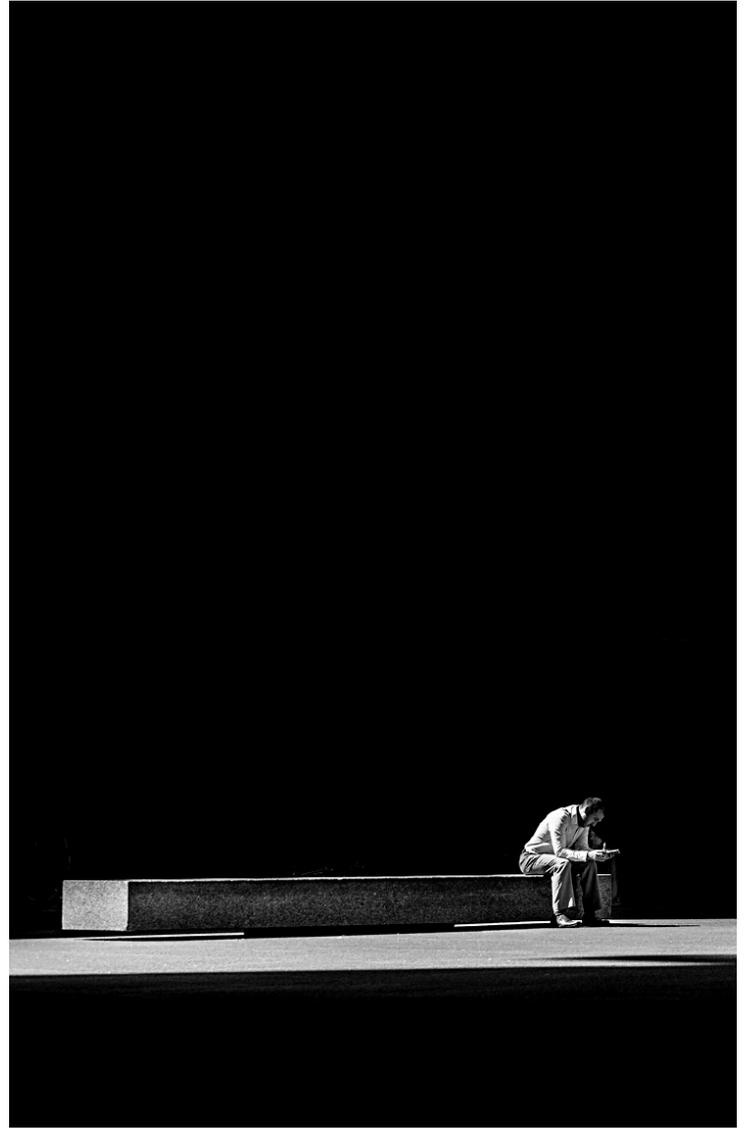




TOMANDO DECISIONES: GRUPO Y PODER

Tenemos una idea en la cabeza mientras nos dirigimos a la reunión programada con los compañeros. La idea y los argumentos son buenos e interesantes.

Empezamos a comentar, se van disponiendo diferentes puntos de vista y al final, nuestra idea ha dejado paso a otras que parecen menos adecuadas. Pero sin embargo, las apoyamos frente a la nuestra. ¿Por qué?



HEURÍSTICOS, SESGOS (Y ERRORES) II

¿Alguna vez os habéis sentido así, abrazando sin saber posturas que de primeras no eran vuestra opción y dejando de lado las que considerábais mejores?

Podría ser porque los argumentos dados han sido muy potentes y nos han convencido realmente, pero no siempre es este el motivo. A veces actuamos influenciados por factores en los que la influencia del grupo y del poder nos lleva a hacer cosas contra nuestra propia lógica.

Pensamos que somos muy fuertes en nuestros pensamientos y poco influenciables, pero como ya fuimos viendo en el número anterior, nuestro cerebro y sus atajos a veces juegan en nuestra contra, haciéndonos cometer errores en nuestra forma de pensar y de actuar que muchas veces no creeríamos ni siquiera posibles.

Hoy comentamos como actúan en nosotros los grupos y el poder, viendo qué influencia pueden tener y qué relación llevan con los heurísticos y los sesgos a través de ocho nuevos ejemplos.

Es bueno tener mecanismos que nos hagan ahorrar tiempos y recursos, pero tomar conciencia de ello y, tomar sobre todo partido en momentos sensibles o ante decisiones trascendentes es muy importante.

Estos atajos pueden controlarse si nos hacemos conscientes de las situaciones, pero cuando entran en juego otros factores, se hacen un poco más complicados de manejar aunque seamos conscientes de poder estar cometiendo errores.

Porque tenemos la sensación de que nuestros pensamientos son independientes, que somos poco influenciables, que podemos mantenernos firmes en las decisiones que tomamos, que seríamos incapaces de actuar de forma injusta pese a que lo dicte la autoridad... ¿y de verdad es así?



EJEMPLOS...

EFECTO ARRASTRE

Es cuando hacemos o creemos en algo porque muchas personas lo hacen o lo creen.

La sabiduría popular lo refleja en la frase "¿Y si todos tus amigos se tiran desde un puente, tú también?". ¿Alguna vez te has comprado algo por estar de moda y después de una vez no lo has vuelto a usar/poner?

Tª IDENTIDAD SOCIAL

Los individuos tienden a anteponer la importancia de pertenencia a un grupo frente a los argumentos sólidos. Las personas adoptan juicios erróneos o falsos para permanecer en el grupo.

En un partido de fútbol, determinada jugada nos hace gritar falta y pedir la expulsión del contrario. Viendo la repetición no se ve nada, pero seguimos gritando como el resto de personas afines a nuestro equipo.

EFECTO FALSO CONSENSO

Es la tendencia a sobrestimar el grado en el cual los demás coinciden o están de acuerdo con nuestras creencias y comportamientos.

Un seguidor de determinada ideología, o el aficionado a una determinada bebida, pensarán que existen muchas más personas que piensan como ellos, sobrestimando la realidad.

PODER CORRUPTO

Existe una tendencia demostrada en la que los individuos con poder son fácilmente corrompibles cuando se sienten con plena libertad y sin restricciones. Este sentimiento se ve incrementado si el individuo se ve reforzado con un sentimiento de respaldo moral, se siente atacado o tiende a otros prejuicios que le ayudan a justificarse.

El experimento de la cárcel de Stanford, de Philip Zimbardo es interesante para ver esta tendencia.



EN YOUTUBE
PODEIS
ENCONTRAR EL
EXPERIMENTO DE
P. ZIMBARDO



...Y MÁS EJEMPLOS.

OBEDIENCIA A LA AUTORIDAD

Es la tendencia a seguir el liderazgo o figura de autoridad en un grupo o de una fuerte autoridad (capacidad evolutiva), independientemente de los fuertes argumentos racionales que se tengan en contra. El individuo puede admirar, temer, autoengañarse o simplemente acatar las normas por el mero hecho de cumplimiento del deber, es decir, tiene una propensión o tendencia a hacerlo.

El experimento de Milgram te hará cuestionarte muchas cosas.

SESGO RESPONSABILIDAD EXTERNA

El ser humano tiene tendencia a disfrutar, a sentirse reforzado y en calma cuando toma consciencia de que no es responsable de sus actos. Aunque parezca extraño, la consciencia de los individuos tiende a depositar las decisiones en agentes externos.

Esto hace que aparezcan líderes en cada grupo/comunidad y, cuando los individuos rechazan la libre elección y ponen voluntariamente en manos de otros su libertad o poder de decisión democrática, se favorecen, por ejemplo, las dictaduras.

EFECTO DE POLARIZACIÓN

Se incrementa la fuerza de una creencia después de la presentación de pruebas neutrales, débiles o evidencias confusas que resultan de una asimilación sesgada: pruebas confusas o argumentos débiles ayudan a separar más a distintos bandos. Un dato neutro, débil o confuso da motivos para reforzar las creencias a todos los bandos. Y en la polarización, la decisión tomada por los miembros de un grupo tiende a alejarse del punto medio. **Pensemos en el ámbito político y las ideologías, que tienden al extremo.**

PREJUCIO HOMOGENEIDAD EN LOS DEMÁS

Los individuos ven a los miembros de su grupo como más variados, diferentes y ricos en contrastes que a los pertenecientes a otros grupos, los cuales son considerados homogéneos e iguales entre sí.

¿Alguna vez te ha pasado que has etiquetado a una persona y sus amigos de una misma manera, cómo si todos fueran iguales?



EN YOUTUBE
PODÉIS
ENCONTRAR EL
EXPERIMENTO DE
MILGRAM

