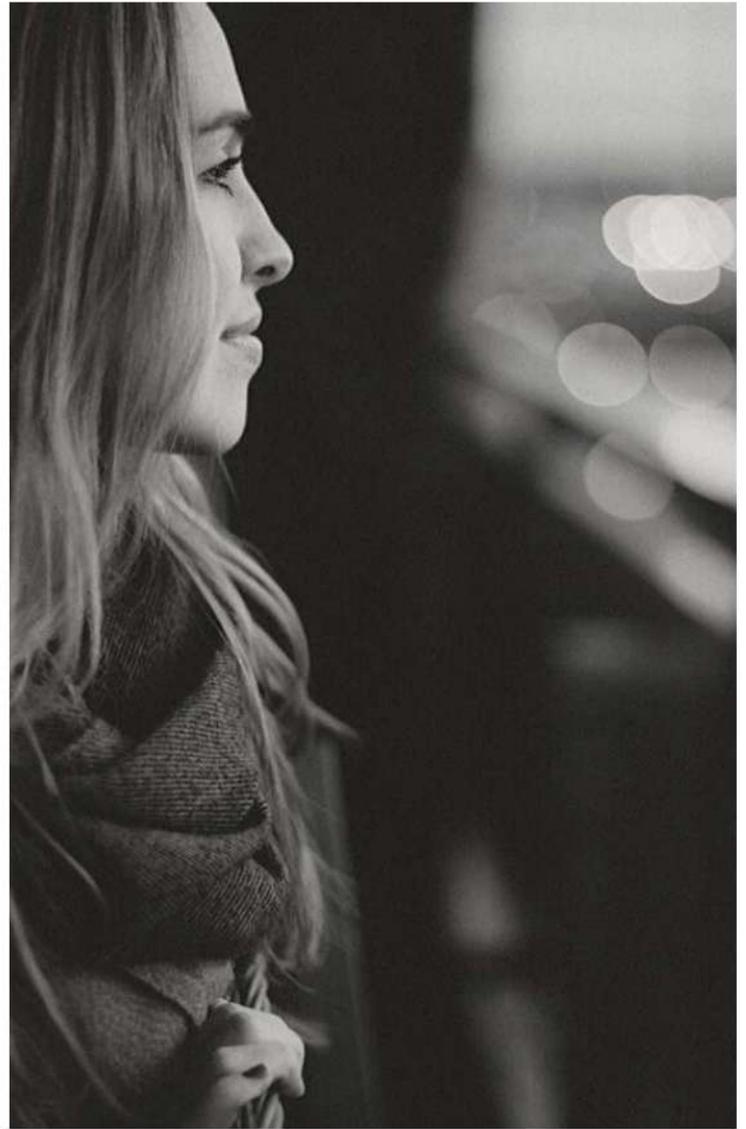


## ¿SABEMOS CÓMO PENSAMOS Y DECIDIMOS?

¿Me tomo un café o mejor un zumo? ¿Elijo como compañera de trabajo a esta persona o a esta otra? ¿Voto a este partido, voto al otro o mejor a éste? Preguntas, pensamientos y decisiones con mayor o menor complejidad se nos plantean todos los días.



## HEURÍSTICOS, SESGOS (Y ERRORES) I

Vaya pregunta acabamos de lanzar, así sin anestesia. Nosotros aún estamos temblando ante esta cuestión compleja y que necesitaría muchas horas para empezar a coger un poco de claridad y muchos folios y libros para explicarse y profundizar.

Pero tranquilidad, que nuestra labor aquí va a ser un poco general, dando a conocer algunos de los mecanismos que utiliza nuestro cerebro a la hora de procesar información y tomar decisiones.

Como hemos visto al empezar, diariamente nos hacemos preguntas con distintos grados de dificultad e implicación sobre nuestra vida y además, mientras eso sucede, a nuestro alrededor acontecen muchas acciones y estímulos y no es posible procesarlos todos: por eso nuestro cerebro necesita utilizar atajos.

**Nuestro cerebro ha ido haciéndose más complejo para adaptarse a los nuevos retos y dotarnos de más capacidades durante la evolución, pero también ha tenido que aprender a gestionar sus recursos limitados. Por eso utiliza estos atajos. ¿Os imagináis un día a día en el cuál tuviéramos que parar a pensar detenidamente todas y cada una de las acciones y decisiones que nos acontecen? Pensad que si desde que despertamos tenemos que dedicar varios minutos a ver si tomo un café o un zumo o si me hago tostadas o me cojo unas galletas, el tiempo dedicado a estas cuestiones empezaría a ser mayor del habitual.**

**Igual sucedería al vestirnos: ¿cojo esta camiseta o mejor la verde no sea que vayan a pensar que con la negra con esas letras quiera dar un mensaje y me dé problemas? ¿Jersey informal o chaqueta más formal? Sin duda, el primer día de trabajo o ante una situación inesperada le dedicaremos más tiempo, pero en los siguientes días empezarán a funcionar esos atajos de nuestro cerebro.**



Podríamos continuar así con más decisiones del día a día e ir aumentando la complejidad de las mismas, pero como ejemplo creo que ya nos sirve para ir entendiendo la funcionalidad de tener unos mecanismos que nos ayudan a procesar la información y tomar decisiones de una forma rápida: nos ahorran recursos y tiempo.

Para seguir avanzando en el tema, es importante ahora comprender bien lo siguiente: nos ayudan en la cuestión de la rapidez, pero eso no significa que ese atajo nos lleve a un acierto seguro.

Y es que en muchas situaciones, la supervivencia estará más ligada a la rapidez de una acción que a su precisión. No actuar o esperar demasiado ante algunos acontecimientos podría suponer un fatal desenlace casi con total seguridad.

Estos atajos se denominan *heurísticos* y son eso, mecanismos y herramientas que utiliza nuestro cerebro para resolver problemas y tomar decisiones de forma rápida. Son procesos inconscientes que se inician casi automáticamente para reformular una cuestión o un problema y hacerlos más sencillos en base a la experiencia nuestra en resolver problemas o en ver cómo lo han hecho otros. Cuando se ponen en marcha los heurísticos, rebajamos la complejidad de una cuestión de un nivel más alto a un nivel inferior ahorrando tiempo y recursos cognitivos.

Pero ya apuntábamos que esos mecanismos no garantizan ser precisos o "acertar". Pueden llevarnos a errores.

¿Y qué ocurre cuando esos errores se vuelven repetitivos y sistemáticos? Pues que afectan en nuestra toma de decisiones, distorsionan la realidad, nos hacen tener juicios incorrectos y podríamos actuar de forma irracional. Estos errores repetitivos y sistemáticos son los *sesgos*.

La próxima semana continuaremos profundizando un poco más en este tema.

A continuación os dejamos ya con algunos heurísticos y sesgos, para que los vayamos conociendo. Y digo con algunos, porque estos días sólo veremos unos pocos. Hay un bibliografía tan amplia que sería difícil reunir y clasificar todos los heurísticos y sesgos que se han citado hasta el día de hoy.



# EJEMPLOS...

## HEURÍSTICA DE DISPONIBILIDAD

*Predicción sesgada, debido a la tendencia a centrarse en el beneficio o suceso más sobresaliente, más familiar y emocionalmente cargado.*

***Si vemos la noticia de un asalto en una ciudad y recordamos que un amigo fue asaltado tiempo atrás allí, pensaremos que esa ciudad es peligrosa basándonos en estos antecedentes, aunque se trate de casos aislados o no haya gran proximidad temporal entre uno y otro.***

## SESGO DE CONFIRMACIÓN

*Aceptamos la información que apoya las ideas propias y nos mostramos escépticos con las contrarias, sin importar si la información es verdadera.*

***Nos pasa con la prensa, blogs o twitter cuando leemos sobre lo que es más o menos cercano a nuestras ideas. ¿Nos planteamos a quién seguimos?***

## ANCLAJE

*Es la tendencia a juzgar una situación con base en información recibida recientemente sobre ella. Cuando conocemos muy poco sobre un asunto, confiamos en la información más actual o que nos es proporcionada.*

***Cuando un producto es ofertado como un 30% más barato, asumimos que su precio es conveniente, sin tener en cuenta su valor absoluto o su relación con otros productos.***

## EFECTO DE ENCUADRE

*De la misma información pueden deducirse conclusiones diferentes dependiendo de la manera en la que se presente esa información.*

***Los políticos, los medios de comunicación o un vendedor, pueden tratar de influir en nosotros jugando con el lenguaje.***



# ...Y MÁS EJEMPLOS.

## ILUSIÓN DE SERIE O APOFENIA

Tendencia a ver patrones donde realmente no existen. Percibimos conexiones en sucesos y datos aleatorios.

**Veo a una persona extraña en la calle, llego a casa y al poco oigo ruidos en la escalera. Pienso que esa persona me ha seguido y me pongo en alerta. Sin embargo, resulta ser el conserje limpiando la escalera. Este sesgo nos puede inducir a ver conspiraciones constantemente.**

## EFEECTO HALO

Sucede cuando atribuimos características a una persona u objeto en función de una cualidad específica que nos ha causado antes.

**Cuando percibimos a alguien como atractivo, le presuponemos otras características positivas (inteligente, agradable). ¿Os ha pasado alguna vez?**

## ILUSIÓN DE GRUPO

Se denomina también falacia del jugador y es muy similar a la apofenia. Consiste en asumir que situaciones aleatorias individuales están determinadas por eventos previas..

**Un ejemplo sería pensar que un jugador va a encestar el tiro libre porque lleva los últimos 10 seguidos metidos o decir que en la moneda saldrá cara porque lleva 5 veces seguidas saliendo cruz..**

## PROFECÍA AUTOCUMPLIDA

O Efecto Pigmalión, es una expectativa que incita a las personas a actuar en formas que hacen que la expectativa se cumpla.

**Queremos pedir un aumento de sueldo, pero creemos que no nos lo van a conceder. Cuando vamos a pedirlo, no vamos motivados y no argumentamos con convicción. Resultado: no hay aumento.**

