

Sesgos Cognitivos

Conecta el tipo de sesgo con su definición

1. Sesgo de Anclaje

La tendencia a validar una decisión en base a los resultados. Usar los resultados para entonces determinar si algo fue bueno o malo.

2. Sesgo Heurístico de Disponibilidad

La tendencia a validar algo solo desde nuestro marco de referencia, ignorando lo que no entra en nuestra preferencia.

3. Sesgo de Arrastre

Tendencia buscar información que confirme lo que ya creímos previamente

4. Sesgo de Soporte de Elección

La tendencia a ignorar qué tan ignorantes o incompetentes somos en relación a un tema o situación.

5. Sesgo de Confirmación

Creer que algo tendrá un efecto o consecuencia positiva en nosotros parece hacer que realmente tenga ese efecto.

6. Sesgo del Avestruz

La tendencia a confiar demasiado en la primera información que nos ofrecen a la hora de tomar una decisión.

7. Sesgo del Resultado

Determinar si algo vale la pena en relación a qué tanto ha sobrevivido dentro de un aparente grupo o selección.

9. Sesgo del Efecto Placebo

Cuando fundamentamos una decisión o preferencia no en los hechos, sino en nuestra opinión, porque nuestra opinión ha parecido correcta muchas veces en el pasado

10. Sesgo del Sobreviviente

Nos basamos en los ejemplos inmediatos que nos vienen a la mente al hacer juicios.

11. Sesgo de la Percepción Selectiva

La tendencia a defender una elección o selección porque debido a que escogimos algo debemos defender que es lo mejor

12. Sesgo del Punto Ciego

La tendencia a ignorar la información negativa y aferrarnos solo a la información positiva sobre un tema.

Las ideas, las modas y las creencias crecen a medida que más personas las adoptan. Es la tendencia a hacer o creer en algo porque muchas personas lo hacen o lo creen.