

Sesgos Cognitivos

Conecta el tipo de sesgo con su definición

1. **Sesgo de Anclaje**
2. **Sesgo Heurístico de Disponibilidad**
3. **Sesgo de Arrastre**
4. **Sesgo de Soporte de Elección**
5. **Sesgo de Confirmación**
6. **Sesgo del Avestruz**
7. **Sesgo del Resultado**
8. **Sesgo de la Sobreconfianza**
9. **Sesgo del Efecto Placebo**
10. **Sesgo del Sobreviviente**
11. **Sesgo de la Percepción Selectiva**
12. **Sesgo del Punto Ciego**

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

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

Tendencia buscar información que confirme lo que ya creíamos previamente

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

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

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

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

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

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

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

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.