

HOJA DE TRABAJO 2

Relaciona las dos columnas

Sesgo de Afinidad	Tendemos a percibir de forma favorable a las personas que son similares a nosotros en una o varias dimensiones.
Sesgo de Confirmación	De forma inconsciente, buscamos evidencias que sustenten y confirmen nuestros juicios sobre una persona e ignoramos las evidencias que confirmen lo contrario
Sesgo del Efecto Halo	Determinación basada en la impresión inicial sobre una persona o situación, que lleva a percibir que todo lo demás es positivo o negativo
Sesgo Reciente	Tendencia a evaluar a la gente con sus comportamientos o acciones más recientes (tanto positivos como negativos), ignorando el desempeño pasado.

