

## Técnica simple para vencer los sesgos cognitivos

Las tomas de decisiones es una parte importante de nuestra vida, las usamos desde la infancia para decidir con que compañero jugar, cuando hacer la tarea, que camisa usar, que dulce comer, que comprar, o que hacer en clase. Las estadísticas demuestran que al día tomamos más de 2500 decisiones la mayoría de ellas, obviamente de manera inconsciente, y esto es porque según Daniel Kaneman, considerado padre de la economía conductual, nuestra mente se maneja con 2 sistemas. El primero es el encargo de dar solución a los problemas lógicos, emocionales y simples que se realizan de forma intuitiva y sin darnos cuenta, por ejemplo cuando nos dicen  $2 + 2 = 4$ , en este sistema pasan la mayor parte de las decisiones, lo cual es muy importante porque si razonáramos las 2500 diarias nos volveríamos locos. El segundo sistema es el encargado de procesar los problemas racionales y complejos que requieren de cierto tiempo y análisis para llegar a una solución, por ejemplo  $162 \times 134 = X$ . Para hacer todavía nuestra vida más sencilla, estos dos sistemas son capaces de comunicarse y compartir información para tomar decisiones de manera más rápida, es decir, que cuando se nos presenta un problema complejo nuestra mente canaliza esta información hacia el primer sistema quien inconscientemente lo procesa y lo regresa al segundo sistema, lo que nos hace creer que nuestra decisión está basada en un proceso racional cuando en realidad se tomó de forma intuitiva y emocional, a estos procesos los psicólogos los llaman **heurísticos** o **“atajos mentales”**.

El problema de los heurísticos es cuando nos llevan a una tomar una decisión errónea creyendo que está fundada con información racional y coherente pero que en realidad se tomó de forma intuitiva e inconsciente por lo que en muchas situaciones la decisión resulta ser ilógica. A estos errores en la toma de decisiones se les llaman **sesgos cognitivos**.

Los primeros trabajos e investigaciones acerca de los sesgos cognitivos fueron realizados por Daniel Kanheman en 1971, mismos por los que fue galardonado en el 2002 con el premio nobel. Uno de sus experimentos lo realizo junto a su compañero Amos Tversky y fue uno de los más concluyentes para demostrar la veracidad de estos sesgos, este experimento fue el siguiente:

Se formaron dos grupos independientes de personas, las cuales tenían que elegir entre dos tratamientos para 600 personas infectadas por un virus mortal.

En el grupo 1, se expuso que con el **tratamiento A**, 200 personas salvarían su vida mientras que con el **tratamiento B**, había un tercio de probabilidades de salvar a los 600 y dos tercios de que todos murieran.

¿Resultado? **El 72% de las personas eligieron el tratamiento A, es decir, asegurar 200 vidas.**

En el grupo 2, por el contrario, se dijo que con el **tratamiento A**, 400 personas morirían, mientras que con el **tratamiento B** había un tercio de probabilidades de que nadie muriera y dos tercios de que todas falleciesen.

Aquí, **solamente el 22% de los presentes se decantaron por el tratamiento A.**

En el ejemplo anterior se hace presente el sesgo de la aversión a la perdida, el cual nos hace más sensibles a las pérdidas que ante las posibles ganancias. Aunque el resultado de los tratamientos en las dos situaciones planteadas es el mismo, la mayoría de los participantes del grupo 1 prefirieron

asegurar 200 vidas, mientras que con un planteamiento diferente en el grupo 2 la mayoría se arriesgó con el tratamiento B, antes de perder a 400 personas.

Este tipo de decisiones son considerados sesgos cognitivos o “errores sistemáticos en las decisiones” ya que nos guiamos de manera subjetiva para tomar una decisión en lugar de evaluarla de manera objetiva y racional.

El sesgo de la aversión a la pérdida ha sido muy difundido que en el imaginario popular se ha traducido con la frase: “Más vale un malo conocido que un bueno por conocer”. Obviamente, este prejuicio nos puede crear problemas ya que nos mantiene atados al pasado, a las cosas y a las personas que conocemos, y nos cerramos a las nuevas posibilidades.

Antes de conservar algo que solamente te hace daño deberías preguntarte ¿Es lo que más me conviene? O ¿No es lo que más me conviene?

### **¿Porque es importante conocer las decisiones y los sesgos cognitivos?**

Porque toda experiencia parte de una decisión previa, experimentamos lo que somos y lo que queremos ser a través de nuestras decisiones, aquí es donde yacen nuestros pensamientos más profundos que son la raíz y la clave para hacer un cambio en nuestro interior, si no conocemos que es lo que estamos decidiendo no seremos capaces de corregir los comportamientos o actitudes que afectan los aspectos más importantes de nuestra vida laboral, personal y social.

Los errores en las decisiones pueden llegar a ser muy peligrosos al grado de hacernos muy infelices. Para hacer un verdadero cambio en nosotros debemos saber primeramente que es lo que estamos decidiendo y para ello te mostraremos los sesgos más importantes que una vez vencidos estarás arrancando desde la raíz las características menos favorables y adoptando atributos invaluable.

### **Los sesgos y la técnica para vencerlos**

Los sesgos ocurren porque la mayoría de las veces pensamos en dos o más opciones contrarias, ésta carga de información ocasiona que nuestra toma de decisión sea compleja, pero en lugar de procesarla en nuestro sistema racional, nuestra mente la simplifica por la vía, no tan confiable, del inconsciente.

A continuación te mostraremos los sesgos más importantes y una técnica simple que evitara que caigas en ellos.

**El sesgo de representatividad:** Consiste en una inferencia sobre la probabilidad de que un estímulo (persona, acción, suceso) pertenezca a una determinada categoría.

Ejemplo:

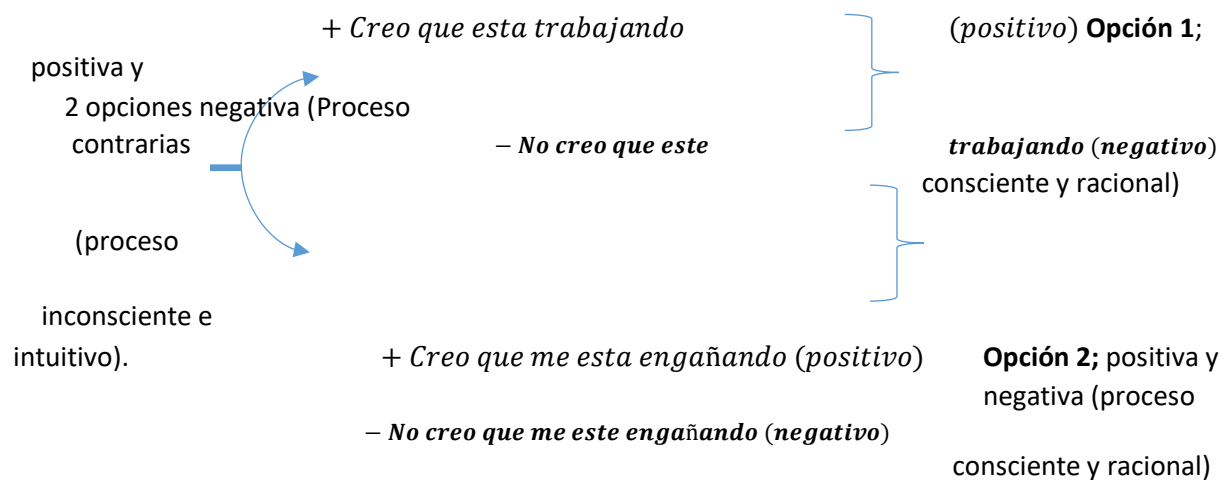
Brenda es una persona muy celosa, por lo que siempre le marca 2 veces al día a su esposo Julián para saber lo que está haciendo. Él trabaja todos los días de 9 a 6 p.m. Un día, Brenda le marca y la manda a buzón, sigue insistiendo, pero en todo el día Julián no le contesta, lo que la hace pensar que la está engañando, hasta que él llega a su casa y le explica lo que paso. Brenda tiene que decidir qué es lo más probable: Julián no ha podido contestar porque estaba hasta el cuello de trabajo o

porque la estaba engañando con otra. Brenda decide creer que es más probable que la estuviera engañando, simplemente porque el hecho de que no le contestara en todo el día encaja con cierto estereotipo de las personas infieles. Pero esto implica pasar por alto el hecho de que Julián está ocupado en su trabajo de 9 a 6 p.m. por lo que es mucho más probable que estuviera trabajando.

Brenda tuvo que decidir entre 2 opciones contrarias, por lo que su mente tomó un “atajo mental” que la hizo llegar a una conclusión rápida, pero errónea.

La técnica para razonar conscientemente esta toma de decisión sin que pase por el primer sistema es dejar de ver dos opciones y solamente ver el lado positivo y negativo de una sola opción como se muestra en el siguiente diagrama:

**Diagrama 1.**



Solamente viendo el lado positivo y negativo de una opción hará que el problema se simplifique estando conscientes de ello permitiéndonos tomar la opción más razonable.

#### Experimento:

Esta técnica se utilizó en dos grupos de hombres y mujeres que se consideraban celosos(as) con sus parejas. Al primer grupo se le planteó el mismo problema que a Brenda dándoles 2 opciones contrarias. Los resultados fueron que solo 20% de los involucrados decidieron creer que su pareja estuviera trabajando.

Al segundo grupo se les planteó el mismo problema, pero con la diferencia que se les dio a pensar en una sola opción (**opción 1 del diagrama 1**). Los resultados fueron que el 80% de los involucrados decidieron creer que su pareja estaría trabajando.

Los resultados demostraron que bajo esta técnica las personas razonan mejor una toma de decisión dando una respuesta más objetiva y probable. Imagínate poder hacer que tu pareja deje de ser celosa bajo esta técnica simple, genial ¿no crees?

#### Explicación de esta técnica

Una opción, positiva y negativa, crea una toma de decisión simplificada sin que pase a nuestro sistema emocional e intuitivo haciendo posible que lo podamos razonar conscientemente. Es como si tuviéramos 2 imanes, sus lados iguales (positivos o negativos) se repelen haciendo imposible la unión, en cambio sus lados opuestos, positivo con negativo o viceversa, crean un campo magnético. Es igual en los átomos, sus lados opuestos crean estructuras de moléculas y a su vez sustancias compuestas. Es por ello, que las tomas de decisiones con dos o más opciones contrarias (signos iguales) son más complicadas de razonar que las que tienen solo una opción (signos diferentes).

Los siguientes sesgos forman parte de los experimentos que demuestran cómo esta técnica es capaz de hacernos personas más objetivas y racionales y por ende, sobrepasar obstáculos emocionales que antes nos impedían lograr nuestros objetivos.

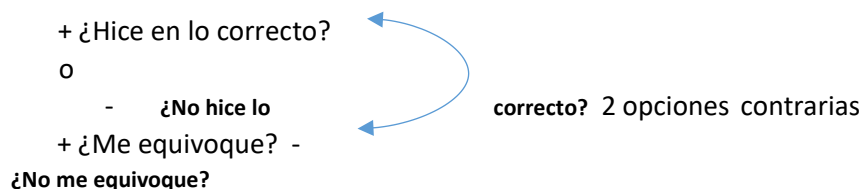
**El sesgo de la confirmación:** Se trata de la tendencia a favorecer los datos que confirman nuestras creencias y a desechar aquellos que las desmienten, un fenómeno que se aprecia con más intensidad cuando se trata de contenidos de índole emocional o cuando las creencias están muy arraigadas. Este sesgo también nos conduce a interpretar las pruebas ambiguas a favor de nuestra postura. Por ejemplo, una persona que esté en contra del aborto tendrá la tendencia a buscar las pruebas que confirmen sus ideas.

Al ser víctimas de este sesgo, nos cerramos a las nuevas ideas o a posturas que sean diferentes de la nuestra, con lo cual permanecemos en nuestra posición y nos negamos a ir un paso más allá, aunque sea para lograr un entendimiento con la otra persona o para ampliar nuestros horizontes.

Este sesgo es el responsable de no ver nuestros errores, no saber pedir disculpas, no saber aprender y buscar culpables de nuestros fracasos.

Siempre que decimos alguna excusa para justificar alguna acción mal hecha no estamos aceptando nuestro error, menos aprendiendo de él. Por ejemplo, en la trabajo, cuando nuestro jefe nos encomienda cierta actividad que sale mal empezamos por poner excusas: es que usted no me dijo esto... es que no alcance a llamarle... es que la computadora está muy lenta... siempre que decimos alguna excusa o pretexto estamos cayendo en el sesgo de la confirmación cegándonos a aprender de nuestros errores.

Caemos en este sesgo de la misma forma que en los demás; inconscientemente tratamos de decidir entre dos o más opciones contrarias:



La mayoría de las veces siempre pensamos que tenemos la razón así que decimos excusas para justificar por qué lo hicimos mal, aunque es una completa incongruencia ya que si tienes que recurrir a excusas significa que no todo lo que hiciste fue correcto. La utilización de palabras como “pero” o “es que” son señales de presencia del sesgo de la confirmación que podremos evadir si utilizamos la técnica para simplificar la toma de decisión, como se muestra a continuación:

- + ¿Hice lo correcto?
  - ¿No hice lo correcto?
- } o Una opción, positiva y negativa.

**Experimento:**

Un paciente con un alto grado de presencia del sesgo de la confirmación se le pidió hacer esta técnica cuando detectara alguna excusa que estuviera diciendo. Los resultados fueron que él se dio cuenta que muchas cosas que hacia no estaban correctas, por ejemplo; su modo de expresarse, a veces hería a las personas por sus comentarios y se excusaba diciendo que las personas eran muy sentidas. Con esta técnica pudo aceptar que estaba equivocado, por lo que aprendió a pedir disculpas y pensar en una manera de corregir su modo de comunicarse.

**El sesgo de status:** Este sesgo se refiere cuando una persona considera que posee cierto status, tenderá a negar y a defenderse de cualquier comentario que lo contradiga, aun si para ello debe auto-engañarse.

Este sesgo tiene mucha relación con el sesgo de la confirmación y normalmente se presenta con personas con un cargo elevado como; empresarios, gerentes, administradores, etc.

Es más fácil contradecir a un jefe que está haciendo las cosas mal cuando se está en privado, ya que el status que tiene no le permite observar otro punto de vista diferente enfrente de su equipo de trabajo, porque de aceptar su error seria perder el respeto.

Para vencer este sesgo debemos realizar el mismo ejercicio que el sesgo de la confirmación para pensar racionalmente si estamos en lo correcto o solamente estamos siendo víctimas del sesgo de status.

**Sesgo del presente:** Este sesgo incluye dos tendencias conductuales: La propensión a exagerar los costes y los beneficios inmediatos con respecto a los que se producirán en el futuro, por una parte; y la propensión a abordar de forma mucho más equilibrada los costes y beneficios postergados que se producirán en el futuro, por otra. Las famosas decisiones de hacer dieta o ahorrar dinero “mañana” aglutinan ambas propensiones: el peso que se concede a los costes inmediatos hace que la persona sea reacia a asumir los sacrificios inmediatos de hacer dieta o de ahorrar dinero, pero la perspectiva más ecuánime que se tiene sobre el futuro hace que la persona desee imponerse esas acciones “en el futuro”.

Es el responsable que posterguemos las cosas necesarias para mañana debido a la dificultad de afrontar la realidad presente, confiando en que mañana tendremos ganas.

**Experimento:**

Una persona llevaba varios meses tratando de bajar de peso, pero siempre postergaba hacer dieta o hacer ejercicio.

El problema, como mencionamos, son la manera de ver las opciones:

- + ¿Salgo a correr hoy? o
  - ¿No salgo a correr hoy? 2 opciones
  - + ¿Salgo a correr mañana? o
- } contrarias
-

- ¿No salgo a correr mañana?

Después se le pidió usar la técnica para simplificar la toma de decisión:

+ ¿Salgo a correr hoy? } o Una opción,  
positiva - ¿No salgo a correr } hoy? y negativa.

A los pocos días comenzó a salir a correr y hacer rutinas de ejercicio ya que menciono que cuando veía una sola opción era más simple evaluar la situación, por lo que se daba cuenta de lo apremiante que era empezar a hacer las cosas.

**Sesgo del anclaje.** Se trata de una tendencia a “anclarse” en un rasgo o en una parte de la información y obviar el resto. Somos víctimas de este sesgo cuando, por ejemplo, vamos a comprar y tenemos en cuenta solamente el precio del producto o cuando nos enfadamos con nuestra pareja por un hecho aislado y nos concentramos exclusivamente en el defecto, haciendo que sus cualidades desaparezcan.

El Efecto Anclaje nos lleva a adoptar una visión muy parcializada de la realidad, es como si anduviésemos por la vida llevando unas anteojeras que no nos dejan ver más que algunos detalles. De esta forma, nunca logramos analizar las situaciones en su conjunto, no tenemos una visión global de los eventos y, a la larga, esto nos lleva a tomar malas decisiones.

Este sesgo se puede detectar cuando generalizamos los hechos, por ejemplo en las parejas: “Siempre eres distraído...” “Siempre me estas peleando...” “Nunca eres detallista conmigo...” “Nunca me dices que me quieres...” Nos anclamos en una ocasión en que no fue detallista o que no nos dijo que nos quería para generalizar la situación, sin ver las veces en que si lo fue. Esto puede ser un gran problema ya que si pensamos de esta forma somos más propensos a estar más tristes, angustiados y de mal humor.

La toma de decisión simplificada para evitar este sesgo es:

+ ¿Siempre me pelea? } o Una opción,  
positiva - ¿No siempre me } pelea? y negativa.

+ ¿Es verdad que nunca es detallista? } o Una opción,  
positiva - ¿No es verdad que nunca es } detallista? y negativa.

+ ¿Es verdad que nunca me dice que me quiere? o } Una opción, positiva  
- ¿No es verdad que nunca me dice que me quiere? y } negativa.

Experimento:

Este ejercicio se les realizó a tres personas que afirmaban que su pareja nunca les decían que las querían. Les hicimos la pregunta bajo la técnica anterior, sus respuestas fueron: “En ocasiones si me

*dice que me quiere” “Es raro, pero si me dice en ocasiones” “No me lo dice mucho, pero me lo demuestra”.*

Con estas respuestas recordaron las veces en que su pareja si les decían que las querían, por lo que se sintieron más tranquilas.

**Sesgo de impacto:** Este sesgo se refiere a la tendencia que tenemos a sobreestimar nuestra reacción emocional, sobrevalorando la duración e intensidad de nuestros futuros estados emocionales. Pero las investigaciones muestran que la mayoría de las veces no nos sentimos tan mal como esperábamos cuando las cosas no van como queremos, por ejemplo. Este sesgo es una de las razones por la que a menudo nos equivocamos en la predicción sobre cómo nos afectarán emocionalmente los acontecimientos futuros. Los estudios han demostrado que meses después de que una relación termine, las personas no suelen ser tan infelices como esperaban y que personas a las que le ha tocado la lotería, con el tiempo vuelven a su grado de felicidad habitual o que tenían antes de ganar el premio.

Otro ejemplo, es cuando a nuestros hijos les negamos una petición insana, como comer dulces, algunas personas tienden a pensar, exageradamente, que estarán muy tristes si no les cumplen su capricho, por lo que optan por complírseles.

Experimento:

Se les pidió a 5 padres de familia pensar en un capricho insano que normalmente cumplen a su hijo, cuando se les pregunto ¿Qué va a pasar si no se los cumplen? Su respuesta fue: “Se va a poner triste” “Se va a molestar”. Después se les pidió pensar en la siguiente toma de decisión en base a su respuesta:

+ ¿Se va a poner triste? o } Una opción, positiva  
- ¿No se va a poner triste? y } negativa.

+ ¿Se va a molestar? o Una } opción, positiva - ¿No  
se va a molestar? y negativa.

En esta toma de decisión su respuesta las hizo sentir más tranquilas: “No, no tienen por qué enojarse o ponerse tristes” “Van a estar bien no les va a pasar nada”

En la primera respuesta sobreestimaron las emociones que podría tener su hijo ante la negativa de cumplir su capricho. En la segunda respuesta hubo una estimación a las emociones de su hijo más acercada a la realidad.

**Sesgo de disponibilidad:** El sesgo de disponibilidad es un mecanismo que la mente utiliza para valorar qué probabilidad hay de que un suceso suceda o no. Cuando más accesible sea el suceso, más probable nos parecerá, cuanto más reciente la información, será más fácil de recordar, y cuanto más evidente, menos aleatorio parecerá.

Este sesgo cognitivo se aplica a muchísimas esferas de nuestra vida, por ejemplo, una persona que asegura que fumar no es tan dañino para la salud, basándose en que su abuelo vivió más de 80 años y fumaba tres cajetillas al día, un argumento que pasa por alto la posibilidad de que su abuelo fuera un caso atípico desde el punto de vista estadístico.

Este sesgo también aplica en los momentos en que pensamos “a mí nunca me sucederá eso...” basándonos en el hecho de que a nadie de nuestro círculo cercano le ha sucedido antes por lo que deducimos que es poco probable que nos suceda. El típico “no pasa nada” cuando no traes anticonceptivos o te pones frente al volante en estado de ebriedad. Son decisiones muy irracionales que en su momento parecen buenas, pero una vez que sucede lo inesperado nos sentimos como asnos.

La toma de decisión simplificada para evitar este sesgo es:

+ ¿Es posible que me suceda? o } Una opción, positiva  
- ¿No es posible que me suceda? y } negativa.

Esta sola opción nos hace recapacitar sobre las probabilidades verdaderas que existen de que nos ocurra algo que no deseamos. Nos hace ser más prudentes sobre acciones que conllevan a una consecuencia grave tomando una decisión mucho más racional basada en información estadística.

**Sesgo del poder corrupto:** Seguro que a muchos no les va a de extrañar la realidad de este sesgo, que dice que hay una tendencia demostrada en la que los individuos con poder son fácilmente corrompibles, en especial cuando sienten que no tienen restricciones y poseen plena libertad. ¿Les suena de algo? Políticos, empresarios, actores famosos, deportistas de élite e incluso la realeza están llenos de casos de corrupción.

Algunas veces este tipo de personas pueden pensar que está bien robar simplemente por el hecho de que lo necesitan. Lo cual es una decisión irracional ya que éticamente, robar está mal.

En los momentos que podamos pensar que hacer algo éticamente incorrecto podremos usar la metodología simplificada de la siguiente manera:

+ ¿Es correcto hacerlo? } o Una opción, positiva  
- ¿No es correcto hacerlo? y } negativa.

Esta toma de decisión hará que te mantengas alejado de los problemas, conservar tu empleo o inclusive, hasta de salvarte de un lugar en prisión.

En algunas acciones es posible que nos encontremos con más de un sesgo cognitivo, por ejemplo; si queremos dejar de fumar: Puede coexistir el sesgo del presente que nos hace postergar el dejar este mal hábito, el sesgo de disponibilidad que nos hace pensar que no es tan malo fumar, el sesgo de impacto que nos hace creer que estaremos muy mal si lo dejamos y el sesgo de la aversión a la pérdida que nos hace considerar este hábito como algo propio que formar parte de nuestra personalidad, por lo cual no podemos dejarlo. Entonces debemos razonar cada uno de los sesgos para hacer un cambio de raíz en nuestro interior y formar nuevas experiencias a través de nuevas decisiones.



Hay muchas situaciones de la vida en que somos víctimas de los sesgos, incluso existe el sesgo del punto ciego, que nos hace pensar que a nosotros no nos afecta ningún sesgo. Tal vez te habrás identificado con alguno o te habrás dado cuenta que muchas de las decisiones que tomas son ilógicas, pero si las miras bajo esta técnica no será tan difícil hacer un verdadero cambio en tu vida.

Como suelo decir: ***“La vida no es complicada, es simple; todo depende de cómo la veamos”.***

Autor: Emmanuel Reyes Sandoval  
Tlaquepaque, Jal. A 11 de abril del 2017

#### Bibliografía:

Pensar rápido, pensar despacio por Daniel Kahneman  
<https://psicologiamente.net/inteligencia/heuristicos-atajos-mentales-pensamiento>.  
<https://artenara.wordpress.com/tag/cada-dia-tomamos-cientos-de-decisiones/>.  
<https://artista360.com/cuantas-decisiones-tomamos-al-dia/>.  
<http://www.abc.es/20110324/ciencia/abci-cerebro-toma-decisiones-milisegundos-201103241031.html>. <https://psicologiamente.net/inteligencia/heuristicos-atajos-mentales-pensamiento>. <https://psicologiamente.net/inteligencia/heuristicos-atajos-mentales-pensamiento>.  
<https://www.psychoactive.com/blog/25-heuristicos-sesgos-cognitivos-errores-juicio/>.  
[http://verne.elpais.com/verne/2014/09/29/articulo/1411970154\\_000194.html](http://verne.elpais.com/verne/2014/09/29/articulo/1411970154_000194.html).  
<https://www.yumpu.com/es/document/view/14410770/harvard-deusto-business-review-ean/5>.  
<http://www.circuloeconomiaalicante.com/blog/la-procrastinacion-o-el-habito-de-postergar/>.  
[http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140226\\_como\\_tomamos\\_decisiones\\_finde](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140226_como_tomamos_decisiones_finde).  
<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LosSesgosCognitivosEnLaTomaDeDecisiones2875682.pdf>.  
<https://sites.google.com/site/misitiowebmabm/administracion/escuela-de-toma-de-decisiones>.  
<http://saunefa.blogspot.mx/2013/12/teoria-de-la-toma-de-decisiones.html>.  
<https://es.slideshare.net/garciara/toma-de-decisiones-herbert-simon-28855493>.  
<https://www.psychoactive.com/blog/25-heuristicos-sesgos-cognitivos-errores-juicio/>