

SESIÓN 4 — Sesgos cognitivos: definición y tipos

Curso: Introduccion al Pensamiento Critico (6 sesiones de 1h) ·
Neo-educacion

Generado por PDF Project

1. Presentación y objetivos

Esta es la cuarta hora del AE2 dentro del ciclo de 6 sesiones de la UD3. En las sesiones previas (S1-S3) recorrimos la atención, la memoria de trabajo y el pensamiento deliberado; en la S4 del AE1 ya viste la dualidad Sistema 1 / Sistema 2 (Kahneman, 2011). Hoy aterrizamos ese marco en los errores sistemáticos del juicio: los sesgos cognitivos y las heurísticas de las que nacen.

Resultados de aprendizaje al finalizar la sesión:

- **Definir** qué es un sesgo cognitivo y por qué es una *desviación sistemática y previsible* del juicio racional, no un error al azar.
- **Explicar** el papel de las heurísticas como atajos del Sistema 1 (Kahneman & Tversky, 1974) y conectarlas con el Sistema 1 visto en S4 AE1.
- **Reconocer las tres heurísticas fundacionales**: representatividad, disponibilidad y anclaje (Tversky & Kahneman, 1974).
- **Enumerar y distinguir los tipos de sesgo**: confirmación, anclaje, disponibilidad, estado de ánimo, efecto halo, autoservicio y aversión a la pérdida, con ejemplo de cada uno.
- **Comprender por qué ocurren**: límites de la memoria de trabajo y la atención frente a la carga cognitiva.
- **Aplicar** lo anterior en ejercicios resueltos (identificar, clasificar y diseñar una intervención de reducción).

Tesis de la sesión: el cerebro no busca la verdad, busca la respuesta rápida y suficiente. El sesgo no es estupidez: es el costo de pensar barato con un Sistema 1 eficiente pero que confunde lo familiar con lo probable.

2. Antes de la sesión (clase invertida)

flipped

Trabajo autónomo previo

- Relee tu **esquema Sistema 1 / Sistema 2** de la S4 del AE1: el Sistema 1 es rápido, automático e intuitivo; el Sistema 2 es lento, controlado y analítico.
- Lee el resumen del artículo *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (Tversky & Kahneman, 1974), Science.

- Observa durante el día **tres decisiones rápidas** que tomaste sin pensar (comprar, juzgar a alguien, creer una noticia) y anótalas.
- Trae a clase **un ejemplo propio** de cuando "supiste" algo que luego resultó falso.

En clase NO repetimos definiciones: usamos la hora para identificar sesgos en casos reales y diseñar cómo reducirlos.

3. ¿Qué es un sesgo cognitivo?

definición

Desviación sistemática y previsible

Un sesgo cognitivo es un patrón repetible de desviación del juicio racional: tendemos a errar en la misma dirección, no al azar. No es una falla de inteligencia sino una consecuencia de cómo el cerebro procesa información con recursos limitados. Conecta con la S4 del AE1:

- **Sistema 1 (rápido, automático):** genera juicios por asociación, sin esfuerzo. Es la fuente principal de los sesgos.
- **Sistema 2 (lento, controlado):** puede corregirlos, pero requiere atención y memoria de trabajo —recursos escasos que no siempre activamos.

Callout: Un sesgo es previsible porque es sistemático. Si siempre sobreestimas lo que ves en las noticias (disponibilidad) o te aferras al primer precio que oíste (anclaje), el error no es ruido: es la huella del atajo heurístico.

4. Heurísticas y sesgos

Las heurísticas son reglas mentales abreviadas ("atajos") que el Sistema 1 usa para decidir sin analizar todo. Son útiles y eficientes, pero producen errores predecibles llamados sesgos. Tversky y Kahneman (1974) identificaron tres heurísticas fundacionales:

heurística

Representatividad

Juzgamos la probabilidad de algo por cuánto se parece al estereotipo de esa categoría, ignorando la base estadística real.

- **Ejemplo:** creer que alguien "de aspecto serio y ordenado" es bibliotecario antes que camionero, aunque hay muchos más camioneros. El parecido vence a la frecuencia base.
- **Sesgo asociado:** falacia de conjunción (Linda), estereotipos, descuido de probabilidades previas.

heurística

Disponibilidad

Estimamos la frecuencia o riesgo de un evento por cuán fácilmente lo evocamos en la memoria.

- ****Ejemplo:**** tras ver noticias de accidentes aéreos, la gente teme más volar que viajar en coche, pese a que el coche es estadísticamente más peligroso. Lo "saliente" parece "frecuente".
- ****Sesgo asociado:**** miedos distorsionados, exageración de riesgos mediáticos.

heurística

Anclaje

Nuestras estimaciones se fijan en una cifra o referencia inicial (el "ancla") y ajustamos poco a partir de ella, aunque el ancla sea irrelevante.

- ****Ejemplo:**** si te piden adivinar la población de una ciudad tras oír "¿más o menos 5.000?", tu respuesta queda cerca de 5.000 aunque no sepas nada.
- ****Sesgo asociado:**** negociación sesgada por la primera oferta, efecto de precios de referencia.

Callout: Las tres heurísticas comparten un mecanismo: el Sistema 1 sustituye una pregunta difícil ("¿qué probabilidad real tiene?") por una fácil ("¿qué tan parecido/fácil de recordar/cerca del ancla se me hace?"). Esa sustitución es la raíz del sesgo (Kahneman, 2011).

5. Tipos de sesgos

Más allá de las tres heurísticas madres, la literatura describe familias de sesgos. Aquí los siete más relevantes para el estudiante, con descripción breve y ejemplo.

tipos

Siete sesgos clave

- ****Sesgo de confirmación:**** buscamos, interpretamos y recordamos información que **confirma** nuestras creencias y ignoramos la contraria. **Ejemplo:** leer solo estudios a favor de tu postura política y descartar los opuestos como "sesgados".
- ****Sesgo de anclaje:**** la primera información recibida distorsiona las decisiones posteriores (ver heurística de anclaje). **Ejemplo:** aceptar un sueldo porque la oferta inicial sonó "alta", sin comparar el mercado.

- **Sesgo de disponibilidad:** lo fácil de recordar parece más frecuente o probable (ver heurística de disponibilidad). *Ejemplo:* temer ataques de tiburón tras una noticia, no ahogamientos (mucho más comunes).
 - **Sesgo de estado de ánimo (mood-congruent):** recordamos y juzgamos según cómo nos sentimos ahora. *Ejemplo:* en un mal día todo lo previo "siempre salió mal"; en uno bueno, lo contrario.
 - **Efecto halo:** una trait positiva (simpatía, atractivo) contamina todo lo demás. *Ejemplo:* asumir que quien es carismático también es competente o honesto.
 - **Sesgo de autoservicio:** atribuimos el éxito a nosotros y el fracaso al exterior. *Ejemplo:* "aprobé por mi esfuerzo, reprobaron por el examen injusto".
 - **Aversión a la pérdida:** sentimos lo perdido con más fuerza que lo ganado equivalente; evitamos pérdidas aunque sea irracional. *Ejemplo:* no vender una acción a la baja esperando recuperarla, perdiendo más (Kahneman & Tversky, 1979, teoría de prospectos).
- | Sesgo | Mecanismo breve | Ejemplo cotidiano | |---|---|---| | Confirmación | Buscamos lo que ya creemos | Leer solo titulares afines | | Anclaje | Fijación en la primera cifra | Negociar desde la 1ª oferta | | Disponibilidad | Lo memorable = frecuente | Miedo a volar tras noticias | | Estado de ánimo | El ánimo tiñe el juicio | "Todo sale mal" en mal día | | Efecto halo | Un rasgo contamina el resto | Creer hábil a quien es simpático | | Autoservicio | Yo = éxito, exterior = fallo | Culpar al examen al reprobar | | Aversión a pérdida | La pérdida pesa más | No vender acción a la baja |

6. ¿Por qué ocurren?

orig
en

Límites de la memoria de trabajo y la atención

Los sesgos florecen porque el Sistema 2 —el corrector— depende de la memoria de trabajo y la atención, ambos recursos escasos (recuerda los límites de Baddeley y Hitch y los ~4 elementos de Cowan que viste en otras sesiones).

- **Carga cognitiva alta:** cuando estamos cansados, apurados o con mucha información, delegamos en el Sistema 1 y sus atajos.
- **Atención limitada:** no podemos procesar todo; el cerebro prioriza lo saliente (disponibilidad) o lo primero (anclaje).
- **Esfuerzo de inhibición:** corregir un sesgo exige *inhibir* la respuesta automática e *actualizar* el juicio —funciones ejecutivas caras que a menudo no activamos.

Callout: Reducir sesgos no es "ser más listo", es reducir la carga y forzar al Sistema 2: pausar, buscar la base estadística, considerar el punto opuesto y comparar contra referencias externas en vez de contra el ancla interna.

7. Ejercicios resueltos

Identifica el sesgo en el caso

Tip aplicado: pregunta qué atajo del Sistema 1 usó la persona (¿parecido? ¿fácil de recordar? ¿primera cifra?)

Caso: Ana rechaza una vacuna porque recuerda un titular de un efecto adverso grave que vio hace meses, aunque las estadísticas digan que es mucho más segura que la enfermedad. Solución:

- ****Sesgo:**** disponibilidad (heurística de disponibilidad). El caso saliente y fácil de evocar parece más frecuente/probable que la base estadística silenciosa.
- ****Por qué:**** el Sistema 1 sustituyó "¿qué riesgo real hay?" por "¿qué tan vívido lo recuerdo?".
- ****Corrección:**** comparar tasas de eventos adversos vs. de hospitalización por la enfermedad (activar Sistema 2 con datos).

Clasifica el sesgo

Tip aplicado: usa la tabla de la sección 5; fíjate en si el error viene de memoria, de la primera cifra o de la creencia previa

Enunciado: clasifica cada situación en uno de los siete sesgos. 1. Un entrevistador da mejor nota a un candidato porque fue amable y vistió bien. 2. Un inversor mantiene una acción hundida "porque no quiero reconocer la pérdida". 3. Un estudiante solo busca en Google argumentos contra la teoría que odia. 4. Tras oír que un piso cuesta "unos 300.000", acepta 295.000 sin comparar barrio. Solución: 1. Efecto halo (un rasgo positivo tiñe todo el juicio). 2. Aversión a la pérdida (pesa más lo perdido que lo racionalmente recuperable). 3. Sesgo de confirmación (busca solo lo que refuerza su postura). 4. Sesgo de anclaje (la primera cifra fija la referencia de negociación). ---

Diseña una intervención de reducción

Tip aplicado: toda intervención debe obligar al Sistema 2 o quitar el ancla/el recuerdo saliente

Enunciado: una clínica nota que los pacientes aceptan peor los tratamientos caros porque la enfermera menciona primero el precio alto. Diseña una intervención para reducir ese sesgo de anclaje. Solución:

- ****Diagnóstico:**** la primera cifra (precio alto) actúa como ancla y sesga la percepción de "caro".
- ****Intervención (3 pasos):****

1. Quitar el ancla: presentar primero el beneficio clínico y las opciones de pago, y el precio al final o en formato de cuota mensual. 2. Forzar comparación externa: mostrar el costo frente a alternativas y al costo de no tratarse (referencia real, no la primera cifra oída). 3. Pausa deliberada: pedir al paciente que relea el desglose 24 h antes de decidir, activando el Sistema 2 y reduciendo la carga en el momento.

- ****Criterio de éxito:**** bajar la tasa de rechazo y que las decisiones sean consistentes con el beneficio, no con el orden de presentación.

Guía para el docente (Sesión 4)

Tiempo (60 min):

- 0-8 min: activación con el CARD *flipped*; cada estudiante comparte uno de sus tres ejemplos diarios de decisión rápida.
- 8-20 min: exposición dialogada de "¿qué es un sesgo?" y las tres heurísticas (CARD definición + heurísticas), anclando en Sistema 1/Sistema 2 de S4 AE1.
- 20-32 min: CARD de los siete tipos y la tabla comparativa en pizarra; pedir un ejemplo vivo de cada uno.
- 32-48 min: resolución en parejas de los EJERCICIOS 1 y 2; puesta en común.
- 48-55 min: EJERCICIO 3 (intervención) en grupos de 3; discutir por qué "obligar al Sistema 2" funciona.
- 55-60 min: cierre con la CARD de origen (carga cognitiva) y puente a la S5.

Materiales: impresión de las CARD, tabla de los siete sesgos, copia de los tres ejercicios, ejemplos de noticias recientes para discutir disponibilidad.

Evaluación formativa: observa si el estudiante (1) define sesgo como desviación sistemática (no error azaroso), (2) nombra y distingue las tres heurísticas, (3) clasifica correctamente en el EJERCICIO 2, (4) propone en el EJERCICIO 3 una intervención que ataque el mecanismo (ancla/recuerdo/carga) y no solo "educar más". Rúbrica rápida: definición, heurísticas, clasificación, intervención.

Puente a la Sesión 5: la próxima hora abordaremos cómo los sesgos afectan la toma de decisiones y la evaluación de evidencias en contextos reales (salud, juicio, redes), y entrenaremos estrategias de "des sesgo" aplicadas al pensamiento crítico.

9. Referencias

- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. HarperCollins. (irracionalidad predecible y sesgos del consumo).
- Gilovich, T. (1991). *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. New York: Free Press. (errores sistemáticos del razono cotidiano).

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. (Sistema 1 / Sistema 2 y sesgos; capítulos sobre heurísticas y anclaje).
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, 47(2), 263-291. (aversión a la pérdida).
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases". *Science*, 185(4157), 1124-1131. (heurísticas de representatividad, disponibilidad y anclaje).