

VERSIÓN 01

# SESGOS: Tipos, consecuencias, ejemplos, ...

Ángeles Vallejo y Alfredo Vela



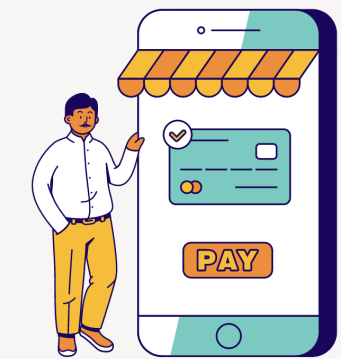
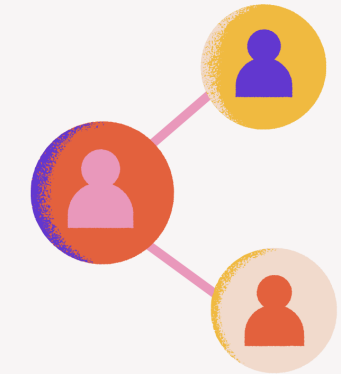
# Definición de sesgo

El sesgo es una **inclinación o prejuicio hacia o en contra** de una persona, grupo, idea o cosa, que a menudo resulta en un juicio injusto o preconcebido. Los sesgos **pueden ser explícitos**, es decir, conscientemente reconocidos por la persona, **o implícitos**, lo que significa que operan a un nivel subconsciente y pueden influir en las actitudes y decisiones sin que la persona sea plenamente consciente de ello.

En el contexto psicológico y social, el sesgo a menudo afecta la forma en que las personas perciben y se relacionan con otras basándose en características como la raza, el género, la edad, la orientación sexual, la religión, la nacionalidad, entre otras. Estos prejuicios pueden llevar a la discriminación y a la **toma de decisiones sesgada en diversos ámbitos**, como el empleo, la educación, la justicia y las relaciones interpersonales.

El sesgo **también es relevante en la investigación y el análisis de datos**, donde puede influir en el diseño del estudio, la recopilación y la interpretación de los datos, y en última instancia, en la validez de los resultados. En este contexto, un sesgo puede surgir debido a factores como la selección inadecuada de la muestra, el diseño del experimento, o las expectativas y creencias del investigador.



En resumen, **el sesgo se refiere a una tendencia o preferencia que impide la objetividad o justicia en el juicio**, ya sea en el ámbito social, psicológico o investigativo. Combatir y ser consciente de los propios sesgos es fundamental para promover la equidad y la toma de decisiones justas y basadas en evidencias.



# ¿Tienes sesgos?

- Esta pregunta sólo tiene una respuesta posible, ya que todos tenemos sesgos.
- Como vemos hay personas que no son conscientes de ello.


## Encuesta

 **Alfredo Vela Zancada** • Tú ...  
Formador, consultor, creador de contenidos y speaker en ma...  
1 semana • Editado • 

¡ATENCIÓN PREGUNTA!  
En los últimos tiempos estoy dedicando bastante tiempo al estudio de los sesgos y de eso va la pregunta de hoy. Espero vuestros comentarios.  
[#encuesta](#) [#comunicacion](#) [#psicologia](#) [#educacion](#) [#ai](#) [#sesgos](#)

**En tu actividad y comportamiento profesional y personal, ¿tienes sesgos?**

Puedes ver los votos de los miembros. [Más información](#)

|  |     |
|--|-----|
| Sí  | 76% |
| No   | 24% |

[66 votos](#) • Encuesta cerrada • [Eliminar voto](#)

# Algunos tipos de sesgos (1)

## De confirmación

Tendencia a buscar, interpretar, favorecer y recordar información de manera que confirme nuestras creencias o hipótesis preexistentes, ignorando evidencia que las contradiga.

## De anclaje

La tendencia a depender en exceso de la primera pieza de información ofrecida (el "ancla") al tomar decisiones.

## De disponibilidad

La propensión a sobrestimar la importancia o la probabilidad de eventos basados en su disponibilidad en la memoria.

## De efecto halo

Tendencia a que una impresión general positiva de una persona (o aspecto de esa persona) influya en nuestros juicios sobre sus otras cualidades.

## De in-grupo y ex-grupo

Preferencia por personas que percibimos como miembros de nuestro propio grupo social en comparación con aquellos que consideramos fuera de nuestro grupo.

## De autoridad

Tendencia a atribuir mayor exactitud y credibilidad a las opiniones de las autoridades, independientemente de su veracidad.

## De Dunning-Kruger

Fenómeno donde las personas con poco conocimiento o habilidad en un área tienden a sobreestimar su propia competencia en esa área.

## De autoservicio

Tendencia a atribuir éxitos a habilidades y esfuerzos personales y fracasos a factores externos.

## De status quo

Preferencia por mantener las cosas como están actualmente y la resistencia al cambio.

## De falso consenso

creencia de que nuestras opiniones, creencias y hábitos son más comunes y aceptados de lo que realmente son.

## De correlación ilusoria

Percepción errónea de una relación entre dos eventos o situaciones.

## De atribución fundamental

Tendencia a atribuir las acciones de los demás a su carácter o personalidad, mientras que se atribuyen las propias acciones a factores situacionales.

# Consecuencias de algunos tipos de sesgos (1)

## De confirmación

Limita la apertura a nuevas ideas, promueve la desinformación y puede conducir a una toma de decisiones pobre.

## De anclaje

Puede llevar a estimaciones inexactas y a decisiones sesgadas basadas en información inicial, incluso si es irrelevante.

## De disponibilidad

Conduce a una percepción distorsionada del riesgo y puede afectar la toma de decisiones y la planificación.

## De efecto halo

puede llevar a evaluaciones erróneas en entrevistas de trabajo, revisiones de rendimiento y en la vida cotidiana.

## De in-grupo y ex-grupo

Fomenta la discriminación y los prejuicios, limita la diversidad y puede generar conflictos intergrupales.

## De autoridad

Puede conducir a la aceptación acrítica de información errónea y a la dependencia excesiva en figuras de autoridad.

## De Dunning-Kruger

Puede conducir a decisiones mal informadas y resistencia al aprendizaje y al consejo experto.

## De autoservicio

Puede llevar a una percepción distorsionada del propio desempeño y obstaculizar el crecimiento personal.

## De status quo

Obstaculiza la innovación y la adaptación a nuevas circunstancias o información.

## De falso consenso

Puede llevar a malentendidos y a subestimar la diversidad de opiniones en un grupo.

## De correlación ilusoria

Puede resultar en supersticiones y en la adopción de creencias sin base empírica.

## De atribución fundamental

Conduce a malinterpretaciones de los comportamientos de otros y a juicios injustos.

# Ejemplos de algunos tipos de sesgos (1)

## De confirmación

Un individuo cree firmemente que las dietas bajas en carbohidratos son la única manera efectiva de perder peso. Por lo tanto, busca activamente artículos y estudios que respalden esta creencia, ignorando la investigación que sugiere beneficios de otros tipos de dietas.

## De anclaje

En una negociación de salario, el primer número mencionado actúa como un ancla. Si el empleador sugiere primero un salario bajo, el empleado puede terminar aceptando una oferta más baja de lo que podría haber conseguido de otra manera.

## De disponibilidad

Después de escuchar noticias sobre ataques de tiburones, una persona puede sobrestimar significativamente el riesgo real de ser atacado por un tiburón durante un baño en el mar.

## De efecto halo

Un empleado tiene un historial de puntualidad y buena vestimenta. El jefe, impresionado por esto, asume que el empleado también es competente en su trabajo, ignorando señales de rendimiento mediocre.

## De in-grupo y ex-grupo

En una oficina, un gerente favorece a los empleados que comparten su mismo origen nacional, asumiendo que son más trabajadores y confiables que los empleados de otros orígenes.

## De autoridad

Un paciente acepta un tratamiento médico sin cuestionarlo simplemente porque lo recomendó un doctor, sin considerar segundas opiniones o investigar más sobre otras opciones de tratamiento.

## De Dunning-Kruger

Una persona con conocimientos básicos de finanzas personales cree que está altamente calificada para dar consejos de inversión complejos, subestimando lo que no sabe sobre el tema.

## De autoservicio

Un estudiante obtiene una buena calificación en un examen y lo atribuye a su inteligencia y estudio duro. Sin embargo, cuando obtiene una mala calificación, culpa a la injusticia del examen o a la incompetencia del profesor.

## De status quo

Una empresa se resiste a actualizar su tecnología obsoleta y procesos internos porque siempre han hecho las cosas de esa manera, a pesar de la evidencia de que los nuevos sistemas mejorarían la eficiencia.

## De falso consenso

Un fumador cree que la mayoría de las personas consideran que fumar es aceptable y no tan perjudicial para la salud, porque la mayoría de sus amigos y conocidos son fumadores.

## De correlación ilusoria

Una persona cree que llevar una camiseta específica le trae suerte en los exámenes, estableciendo una conexión errónea entre dos eventos no relacionados: vestir una prenda particular y su éxito en los exámenes.

## De atribución fundamental

Si un colega llega tarde a una reunión, lo atribuyes a su irresponsabilidad o falta de profesionalismo, pero si tú llegas tarde, lo atribuyes al tráfico o a circunstancias fuera de tu control.

# Algunos tipos de sesgos (2)

## De efecto Forer (o Barnum)

Tendencia a creer que descripciones vagas y generales de la personalidad se aplican específicamente a uno mismo.

## De punto ciego

La incapacidad de reconocer los sesgos cognitivos en uno mismo, mientras se identifican fácilmente en los demás.

## De reactancia

La urgencia de hacer lo contrario de lo que alguien quiere que hagamos, para preservar nuestro sentido de independencia.

## De grupo

Tendencia de los miembros de un grupo a no considerar opiniones o alternativas fuera de las decisiones o puntos de vista del grupo.

## De falsa unicidad

Creencia de que nuestras habilidades o moral son más únicas y raras de lo que realmente son.

## De optimismo ilusorio

Tendencia a creer que somos menos susceptibles a experiencias negativas que otros.

## De negatividad

Tendencia a prestar más atención y dar más peso a experiencias negativas o noticias que a las positivas.

## De omisión

Preferencia por la inacción frente a la acción, en la creencia de que hacer algo es más riesgoso.

## De supervivencia

Concentración en los elementos que han pasado algún tipo de selección, ignorando a aquellos que no la pasaron.

## De ambigüedad

Tendencia a evitar opciones donde la probabilidad de un resultado es desconocida.

## De recencia

Predisposición a dar más peso a la información más reciente que a la más antigua.

## De efecto de posición serial

Tendencia a recordar mejor los primeros y los últimos ítems en una serie.

# Consecuencias de algunos tipos de sesgos (2)

## De efecto Forer (o Barnum)

Puede llevar a la credulidad en horóscopos, lecturas psíquicas y otras generalizaciones.

## De punto ciego

Impide el autoanálisis crítico y la mejora personal.

## De reactancia

Puede llevar a decisiones contraproducentes o irracionales solo para demostrar autonomía.

## De grupo

Puede resultar en pensamiento de grupo y decisiones no críticas.

## De falsa unicidad

Puede llevar a una percepción exagerada de la propia singularidad.

## De optimismo ilusorio

Puede resultar en la subestimación de riesgos y en comportamientos imprudentes.

## De negatividad

Puede conducir a una visión del mundo distorsionada y pesimista.

## De omisión

Puede llevar a la pérdida de oportunidades y a la inercia en la toma de decisiones.

## De supervivencia

Puede llevar a una comprensión errónea de la historia o del éxito.

## De ambigüedad

Puede resultar en la evitación de riesgos necesarios y en la toma de decisiones conservadora.

## De recencia

Puede llevar a una percepción sesgada en la toma de decisiones y en el juicio.

## De efecto de posición serial

Puede influir en cómo recordamos información y en la importancia que le damos a diferentes partes de una secuencia.



# Ejemplos de algunos tipos de sesgos (2)

## De efecto Forer (o Barnum)

Una persona lee su horóscopo y siente que la descripción general y vaga coincide perfectamente con su personalidad, a pesar de que estas afirmaciones podrían aplicarse a muchas personas.

## De punto ciego

Un individuo reconoce fácilmente cómo sus amigos están sesgados en sus opiniones políticas, pero no se da cuenta de sus propios prejuicios en el mismo tema.

## De reactancia

Cuando se le dice a un adolescente que no escuche cierto tipo de música, se siente aún más motivado a hacerlo, en un intento de afirmar su independencia.

## De grupo

En una reunión de trabajo, todos los miembros del equipo rápidamente están de acuerdo con una decisión sin discutirla críticamente, ignorando posibles alternativas.

## De falsa unicidad

Un artista cree que su estilo y enfoque creativo son únicos en el mundo del arte, subestimando cuántos otros artistas tienen estilos similares.

## De optimismo ilusorio

Un conductor cree que es menos probable que sufra un accidente de tráfico en comparación con otros conductores, lo que podría llevarlo a tomar riesgos innecesarios en la carretera.

## De negatividad

Después de recibir comentarios sobre una presentación, una persona se enfoca únicamente en la crítica negativa, ignorando los múltiples elogios y comentarios positivos.

## De omisión

Un inversor evita invertir en una nueva empresa debido a la incertidumbre del mercado, perdiendo así la oportunidad de obtener beneficios significativos.

## De supervivencia

Al estudiar empresas exitosas sin considerar las que han fracasado, se puede llegar a la conclusión errónea de que las estrategias de las empresas exitosas son siempre las mejores.

## De ambigüedad

Una persona evita invertir en acciones debido a la incertidumbre y el riesgo involucrado, prefiriendo mantener su dinero en una cuenta de ahorros con bajos intereses.

## De recencia

Un gerente evalúa el desempeño de un empleado basándose únicamente en el trabajo de las últimas semanas, ignorando el rendimiento durante el resto del año.

## De efecto de posición serial

Durante un examen, un estudiante recuerda principalmente las primeras y últimas preguntas que estudió, pero tiene dificultades para recordar las que estaban en medio del material.

# Pirámide de Maslow de la lucha contra los sesgos

Esta estructura proporciona un marco para comprender y mejorar cómo abordar y mitigar los sesgos, desde el reconocimiento y la comprensión hasta la acción transformadora y la contribución a un cambio sostenible.





Los gustos y decisiones  
están modelados por los  
recuerdos, y los recuerdos  
pueden ser falsos.

Daniel Kahneman

Psicólogo y Premio Nobel de Economía



# ¡Muchas gracias!

[alfredovela@revistaformacion.com](mailto:alfredovela@revistaformacion.com)

Ángeles Vallejo y Alfredo Vela