

# SESGOS COGNITIVOS

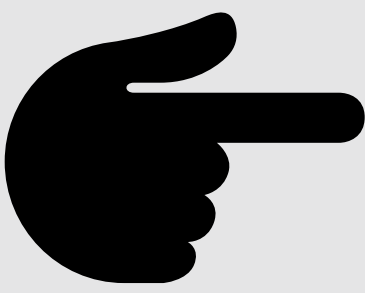
¿Cómo nos engaña nuestra mente?



1

## SESGO DE CONFIRMACIÓN

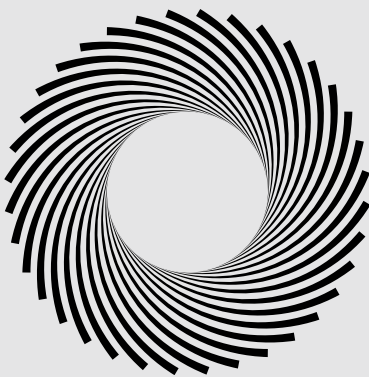
Las personas seleccionan todo lo que confirme sus ideas y menosprecian todo lo que vaya en contra.



2

## SESGOS DE ATRIBUCIÓN

Las personas explican el comportamiento de otras, basándose en causas internas (su personalidad) y no hechos o el contexto.



3

## SESGO EFECTO MARCO

Las personas sacan conclusiones influenciadas por la forma en que la información se presenta, aunque ésta sea la misma.



4

## SESGO COSTE HUNDIDO

Las personas justifican seguir dedicando tiempo y recursos a algo solo por el hecho de que ya se ha invertido mucho en ello.



5

## SESGO EFECTO ANCLAJE

Las personas dan más peso a la primera información -punto de referencia- sin valorar con la misma importancia las posteriores.



6

## SESGO EFECTO DUNNING-KRUGER

Las personas sobrevaloran, de manera ilusoria, sus propias capacidades.