

SESGOS COGNITIVOS

Sesgo de anclaje

PALABRAS CLAVE

percepción | influencia | elección | juicio



Cuando nos enfrentamos a decisiones, nuestra mente tiende a centrarse en los primeros datos o información que recibimos, aunque no siempre sean los más relevantes. Esto se conoce como sesgo de anclaje. En otras palabras, nos influye la primera impresión, y esto puede moldear nuestras decisiones sin que nos demos cuenta.

El sesgo de anclaje es un tipo de sesgo cognitivo donde depositamos demasiada confianza en la primera información que recibimos (el "ancla") y la usamos como referencia, afectando todas las decisiones posteriores. En la práctica, nuestro cerebro se centra en la primera información que recibe, incluso si otras evidencias sugieren algo diferente.

¿Cuenta la primera impresión?

Imagina que entras en una tienda y ves una camiseta de 50 €. Luego, ves otra de 30 €. Parece una ganga, ¿verdad? Pero si primero hubieras visto una camiseta de 100 €, ¡quizás habrías considerado la de 30 € como un verdadero chollo!

Lo que ocurre aquí es que el precio inicial de 100 € «ancló» tu percepción del valor, haciendo que el precio de 30 € pareciera mucho menor de lo que realmente era.



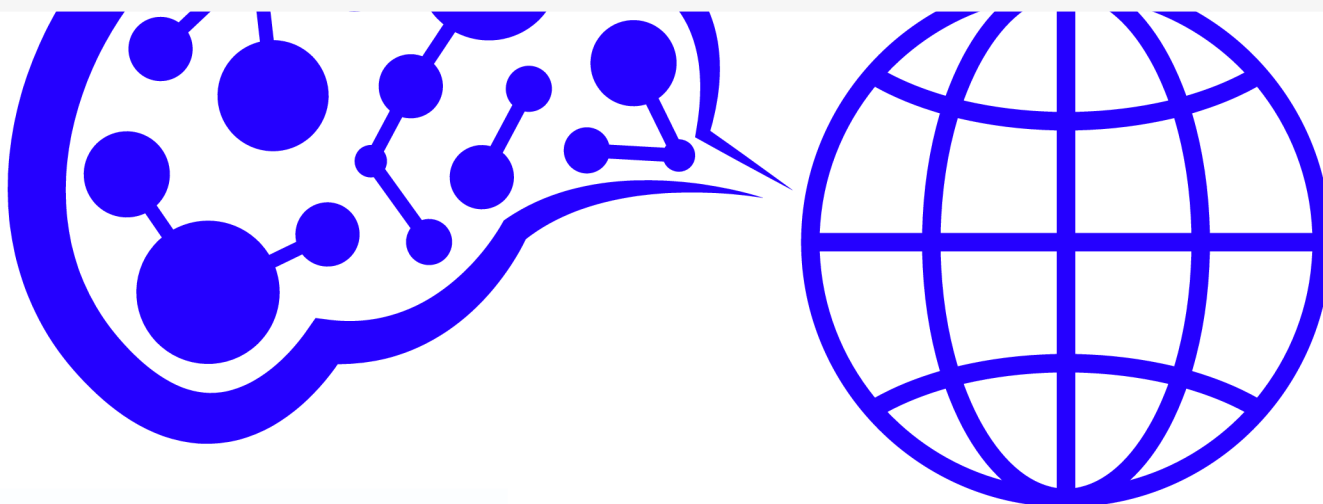
¿Por qué caemos en esa trampa?

Al tomar decisiones, nuestro cerebro busca atajos para ahorrar energía. Tendemos a confiar en la primera información que recibimos, lo que nos ayuda a decidir rápidamente, pero no siempre de forma racional. Nuestro cerebro se ve saturado de información, por lo que es más fácil aferrarse a lo primero que vemos u oímos en lugar de considerar todas las opciones.

Por ejemplo, imagina que estás navegando por las redes sociales y ves una publicación que dice: «Todo el mundo habla maravillas de este nuevo teléfono». Aunque no sepas mucho sobre el teléfono, podrías pensar que es el mejor, simplemente por la primera impresión que te causó. Esa publicación inicial crea un punto de referencia, centrando tu atención en la popularidad del teléfono, incluso si existen opciones mejores o más económicas.

¿Por qué es importante?

El sesgo de anclaje afecta a muchos ámbitos de la vida, desde las compras hasta la toma de decisiones importantes en el trabajo o en las relaciones. Al reconocerlo, podemos tomar decisiones más informadas y racionales. En lugar de quedarnos estancados en la primera información que recibimos, podemos ampliar nuestra perspectiva y tomar decisiones basadas en un panorama más completo. Por ejemplo, en las negociaciones, si solo nos centramos en la primera oferta, podríamos perder una mejor oportunidad. Comprender este sesgo nos ayuda a mantener la objetividad y a evitar la influencia de detalles irrelevantes.



¿Cómo evitarlo?

Para superar el sesgo de anclaje, tómate tu tiempo y reflexiona antes de decidir. Pregúntate: "¿Es esta información inicial realmente la más importante, o simplemente fue lo primero que me llamó la atención?". Ser consciente de los sesgos es el primer paso, pero el pensamiento crítico es fundamental.

En lugar de aceptar la primera información que recibes, considera perspectivas alternativas. Cuestiona tu "ancla" preguntándote: "¿Qué estoy pasando por alto? ¿Qué otras opciones existen que aún no he considerado?".

¡No dejes que la primera información te condicione! Cuestiona esa información, explora otras opciones y tomarás decisiones bien fundamentadas.



SESGO COGNITIVO

