

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.



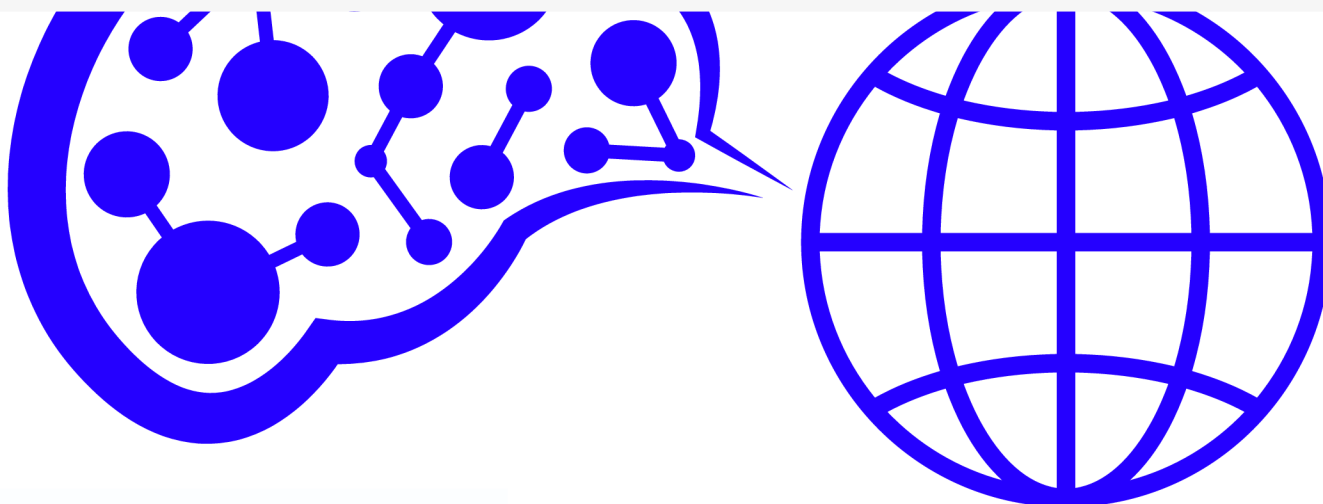
¿Por qué caemos en esa trampa?

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?

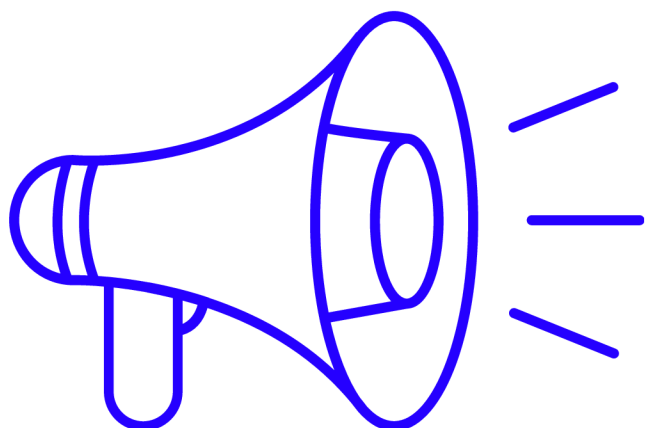
Para superar el sesgo de anclaje, tómate tu tiempo y reflexiona antes de decidir. Pregúntate: "¿Es esta información inicial realmente la más importante, o simplemente fue lo primero que me llamó la atención?". Ser consciente de los sesgos es el primer paso, pero el pensamiento crítico es fundamental.

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



SESGOS COGNITIVOS

Sesgo de autoridad



PALABRAS CLAVE

autoridad | experiencia | influencia | pensamiento crítico



“¡Deben tener razón... ellos/as están al mando!”

¿Por qué a veces creemos en la gente solo porque parece saber más? Sucede más a menudo de lo que pensamos, ya sea un profesor, un médico o alguien que habla con seguridad en TikTok. Sin darnos cuenta, podemos aceptar lo que dicen simplemente porque parecen saber más que nosotros. Ese es el efecto del sesgo de autoridad: confiamos en la gente más de lo que deberíamos, solo porque parecen importantes o tener el control.

“¿Qué es el sesgo de autoridad?”

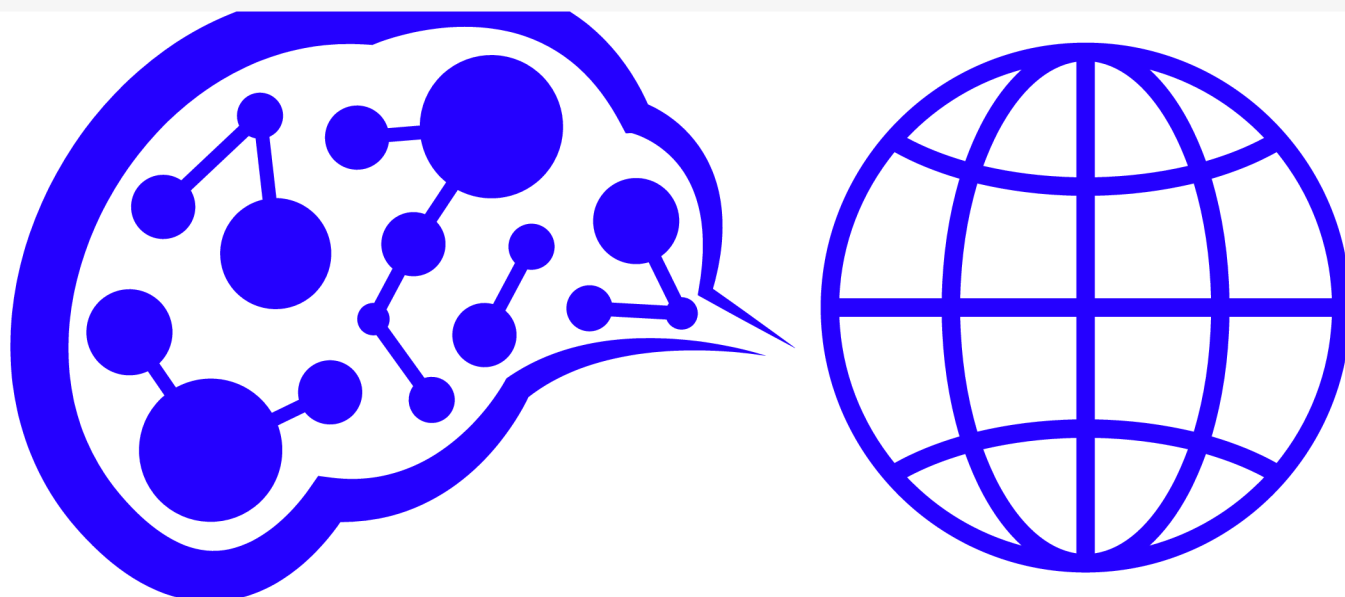
El sesgo de autoridad se produce cuando creemos, estamos de acuerdo o seguimos a alguien simplemente porque parece estar en una posición de autoridad, incluso si no está realmente cualificado o si lo que dice no tiene mucho sentido. En otras palabras, no siempre se trata de lo **que** dicen, ¡sino de **quién** creemos que son!



“¿Has visto alguna vez que esto suceda?”

Imagina que estás navegando por Instagram y de repente aparece un/a influencer de fitness. Se ve súper saludable, tiene una piel radiante y habla con total seguridad. Te recomienda probar la dieta Dukan o hacer un ayuno de 7 días para "reiniciar tu cuerpo". Suena convincente y el video tiene miles de "me gusta". Piensas: "Bueno, se ve genial... seguro que sabe de lo que habla". Pero aquí está el detalle: no es nutricionista certificada, no es médica, simplemente aparenta saber, y así es exactamente como funciona el sesgo de autoridad.

Confiamos en alguien por **cómo** se presenta, no **porque** esté realmente cualificado.





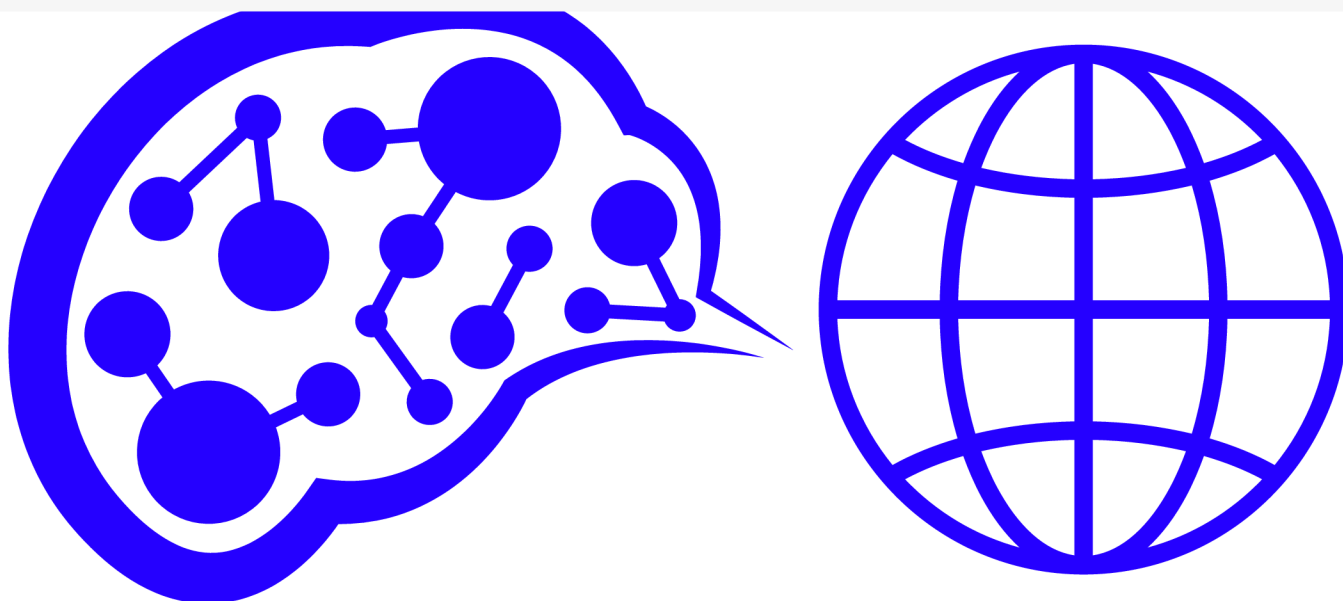
“Probablemente lo saben mejor.”

Este sesgo forma parte de cómo está configurado nuestro cerebro. Cuando alguien parece estar al mando, nuestro instinto se activa y nos dice: “Se ve seguro de sí mismo/a, así que debe tener razón”.

Aquí hay algunas razones por las que esto sucede:

- **Nos ahorra esfuerzo mental.** En lugar de investigar o pensar críticamente, “externalizamos” nuestra decisión al experto/a.
- **Desde niños/as nos han enseñado a seguir a las figuras de autoridad:** tutores, maestros/as, entrenadores/as. Nos resulta natural.
- **La confianza es persuasiva.** Alguien que habla con firmeza y tiene una apariencia que lo/la avala puede parecer más fiable de lo que realmente es.

Esto no significa que toda autoridad sea mala. Los/Las médicos/as, profesores/as y científicos/as suelen ser expertos/as. Pero el sesgo de autoridad aparece cuando dejamos de pensar críticamente solo por quién habla.



¿Es un hecho o simplemente confianza?

No hace falta ser grosero/a, escéptico/a ante todo ni desconfiar de los/las verdaderos/as expertos/as. ¡Pero sí tienes el derecho (y la responsabilidad) de pensar por ti mismo/a!

Aquí hay tres preguntas sencillas que puedes hacerte:

- ¿Está esta persona realmente cualificada para hablar sobre este tema? (Llevar un estetoscopio no convierte a alguien en médico/a).
- ¿Confiaría en este consejo si viniera de otra persona? (Si te lo dijera un amigo/a cualquiera, ¿seguirías estando de acuerdo?)
- ¿Puedo verificar esta información en otra fuente? (Utiliza sitios web de universidades, revistas científicas, instituciones oficiales).

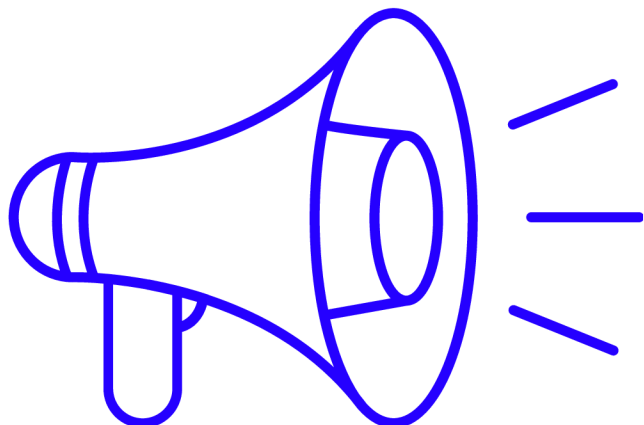
Ser respetuoso/a no significa estar de acuerdo con todo.

Ser curioso/a no significa ser maleducado/a.

Pensar por uno/a mismo/a no es una falta de respeto: ¡es inteligencia!



SESGOS COGNITIVOS



SESGO COGNITIVO

Sesgo de confirmación



PALABRAS CLAVE

percepción | opinión | información | creencias



¿Alguna vez te has convencido de que algo es cierto simplemente porque coincide con tus creencias? Quizás te encanta un alimento en particular y solo buscas razones por las que es saludable, o sigues en línea a personas que comparten tus mismas opiniones. Todo esto forma parte del sesgo de confirmación, una tendencia natural que influye en nuestra percepción del mundo.

¿Sabías...?

El sesgo de confirmación es el hábito instintivo de buscar y creer información que respalde nuestras opiniones preexistentes, a menudo ignorando la evidencia contraria. Confirmar lo que ya pensamos nos reconforta, pero esto puede generar un exceso de confianza y una resistencia a cambiar de opinión, incluso ante nuevos datos.

Por ejemplo, si te encanta el café, podrías buscar sus beneficios para la salud para confirmar que es bueno, pero evitar buscar sus riesgos porque contradicen tus creencias. De manera similar, en las redes sociales, tendemos a seguir a personas que comparten nuestras opiniones, y los algoritmos nos muestran contenido que las refuerza, profundizando así nuestro sesgo.

¿Por qué es importante?

El sesgo de confirmación no se limita a la búsqueda de comodidad: también influye en cómo tomamos decisiones, formamos opiniones e interactuamos con el mundo que nos rodea. Cuando solo consumimos información que confirma nuestras creencias, quedamos atrapados en cámaras de eco, lo que puede distorsionar nuestra comprensión de la realidad. Esto limita nuestra capacidad de crecer y adaptarnos a un mundo en constante cambio.

¿Qué puedes hacer al respecto?

- **Cuestiona tus creencias:** Busca información que contradiga tus puntos de vista. Esto no significa aceptar todo lo que oigas, sino estar dispuesto a considerar nuevas ideas y poner a prueba tus suposiciones.
- **Sé de mente abierta:** El verdadero aprendizaje se produce cuando nos exponemos a puntos de vista que desafían los nuestros. El cambio no significa abandonar tus creencias fundamentales, sino refinarlas con una comprensión más completa.
- **Diversifica tus fuentes:** Al investigar, evita buscar solo términos que refuercen tus creencias. Amplía activamente tu búsqueda para incluir diversas perspectivas. Esto te ayudará a tener una visión más amplia y a evitar reforzar tus prejuicios.
- **Participa en debates constructivos:** En lugar de evitarlos, dialoga con personas que tienen puntos de vista diferentes. A veces, un desacuerdo respetuoso puede ayudarte a identificar fallos en tu razonamiento, o incluso a fortalecer tu postura al respaldarla con más evidencia.
- **Reflexiona sobre tus prejuicios:** Pregúntate regularmente: "¿Busco confirmación o me interesa genuinamente la verdad?" Ser consciente de tus prejuicios es un primer paso crucial para tomar decisiones más reflexivas e informadas.



Aceptar la complejidad

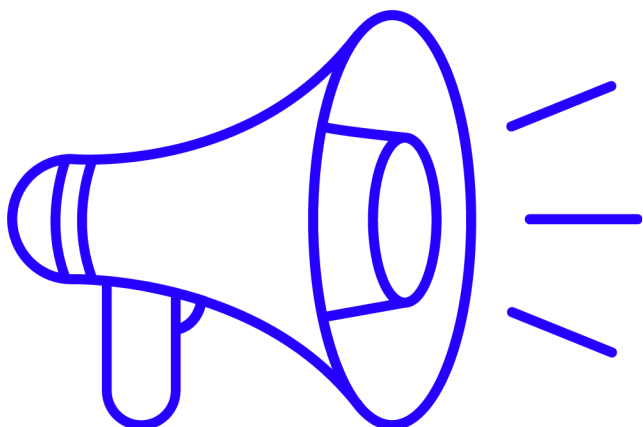
El mundo que nos rodea es complejo y está lleno de matices. A menudo, el sesgo de confirmación nos lleva a tomar atajos mentales, eligiendo el camino más fácil, el que refuerza nuestras ideas preconcebidas. Pero la verdad rara vez es simple. Para crecer, necesitamos aprender a ver las cosas desde diferentes perspectivas, escuchar opiniones que nos desafíen y reconocer que no existe una única verdad.

Comienza por considerar que la belleza del pensamiento crítico no reside en intentar tener razón, sino en ser capaz de cuestionar incluso lo que parece más seguro. Cuando aprendemos a dudar de nuestras propias certezas, abrimos la puerta al verdadero crecimiento personal y colectivo.

No temas explorar lo que pueda contradecir tu punto de vista; ¡quizás ahí encuentres la clave para comprender mejor el mundo!



SESGOS COGNITIVOS



SESGOS COGNITIVOS

Sesgo de conformidad



PALABRAS CLAVE

conformidad | independencia | elección | autenticidad



“¡Todo el mundo lo hace, así que debe ser correcto!”

A veces, sentimos la presión de hacer algo simplemente porque la mayoría lo hace. Es esa sensación de que si todos dicen algo, debe ser cierto, o si todos siguen una tendencia, nosotros también deberíamos hacerlo. Es un comportamiento humano natural: ¡queremos ser parte del grupo, no destacar ni ser excluidos!

Por ejemplo, puede suceder que si tus amigos visten cierto estilo de ropa, sientas la presión de hacer lo mismo, incluso si no es realmente tu estilo. O si todos están en una red social como Instagram, puede que sientas que no quieres ser el único que no está presente.

“No quiero quedarme fuera.”

Existen varias razones por las que nos sentimos así:

- **Aceptación social:** deseamos ser aceptados/as y formar parte de un grupo. Destacar demasiado puede hacernos sentir incómodos/as.



- **Miedo al rechazo:** el temor a ser excluido/a o juzgado/a puede impulsarnos a adoptar las opiniones o comportamientos de la mayoría.
- **Falta de confianza:** a veces, podemos sentirnos inseguros/as sobre nuestros propios pensamientos o decisiones y recurrir a la opinión del grupo como red de seguridad.

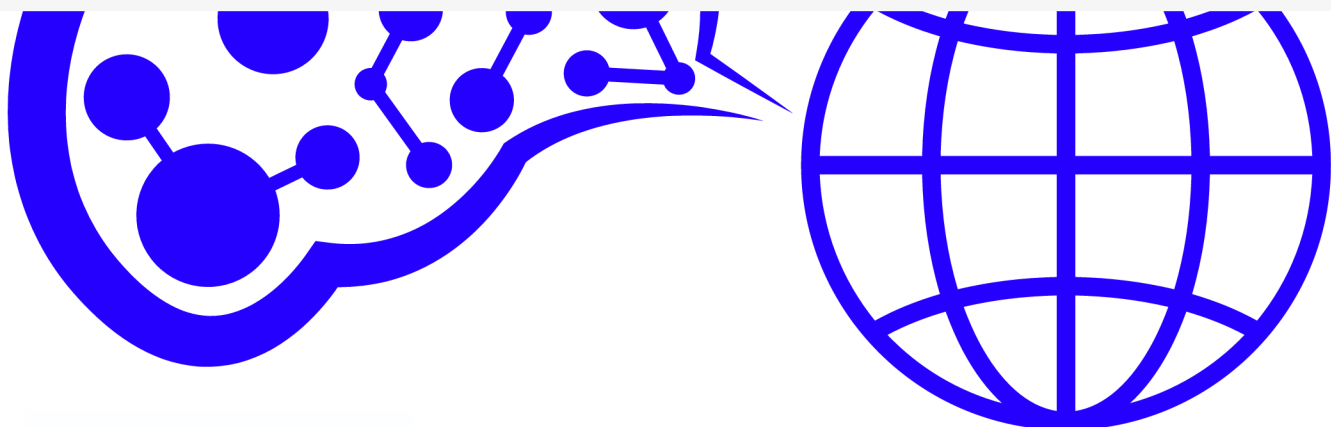
"Si todos/as lo llevan, debe ser genial".

¡Veamos cómo el sesgo de conformidad puede colarse en nuestra vida cotidiana, a menudo sin que nos demos cuenta!

- **Elección en el restaurante:** cuando todos piden el mismo plato, es posible que te sientas obligado/a a hacer lo mismo, incluso si no es lo que deseas.
- **Tendencias en el entretenimiento:** el revuelo que rodea a una nueva película o serie puede impulsarte a verla, simplemente para seguir la corriente, incluso si no te interesa.
- **Destinos de viaje:** las redes sociales pueden hacerte sentir que tienes que visitar los mismos lugares de moda de los que todo el mundo publica.
- **Tendencias de fitness:** si una nueva rutina de ejercicios o dieta está por todas partes, es fácil subirse al carro, incluso si no coincide con tus objetivos.

"Solo quiero pasar desapercibido/a."

Ser conscientes de cómo el sesgo de conformidad influye en nuestras decisiones nos ayuda a tomar decisiones más independientes. Es natural querer encajar, pero también es importante ser fieles a quienes somos y a nuestras ideas. Al reconocer este mecanismo, podemos evitar dejarnos influenciar por la multitud y tomar decisiones más conscientes.



"A veces es más fácil ir junto con la multitud".

El sesgo de conformidad es parte natural del comportamiento humano, pero es importante reconocer cuándo influye en nuestras decisiones. Reflexionar sobre lo que pensamos y hacemos nos ayuda a evitar seguir a la multitud por conveniencia, permitiéndonos tomar decisiones más auténticas.

Pensamiento grupal:

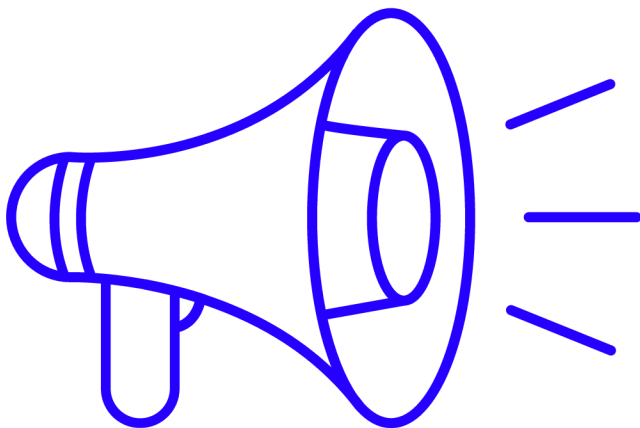
- Piensa en alguna tendencia reciente o en una opinión popular que hayas notado entre tus amigos/as o en las redes sociales.
- Reflexiona: ¿Lo adoptaste porque realmente querías o simplemente porque todos los/las demás lo hacían? ¿Sentiste presión para seguirlos/las? ¿Por qué?

Rompiendo el molde:

- Esta semana, prueba algo diferente. Ponte algo que no esté de moda o expresa una opinión distinta.
- Reflexiona: ¿Qué se siente al destacar? ¿Alguna reacción?



SESGOS COGNITIVOS



SESGOS COGNITIVOS

Sesgo de percepción selectiva

PALABRAS CLAVE

filtros | distorsión | percepción | juicio



Cada día tomamos decisiones, percibimos información y le damos importancia a lo que nos rodea. Sin embargo, no siempre somos objetivos. Nuestro cerebro, siempre activo, se dedica constantemente a simplificar y organizar la información que recibe. El sesgo de percepción selectiva es precisamente eso: la tendencia a centrarnos únicamente en lo que nos interesa o preocupa, ignorando u olvidando todo lo demás. ¡Es como llevar gafas que solo nos permiten ver lo que queremos ver!

¿Un ejemplo común?

Imagina que tienes un amigo que, en el pasado, faltó a algunos trabajos escolares o siempre llegaba un poco tarde a las sesiones de estudio. Si empiezas a considerarlo poco fiable, podrías centrarte únicamente en las veces que no se presenta o se olvida de hacer las tareas. Podrías pasar por alto por completo las veces que ha sido puntual o cuando se ha esforzado en sus trabajos y ha superado las expectativas. Este es el **sesgo de percepción selectiva** en acción, donde nos centramos en la información que respalda nuestro **juicio inicial**, ignorando otros comportamientos positivos que podrían poner en duda nuestra opinión.



“Vemos lo que queremos ver.”

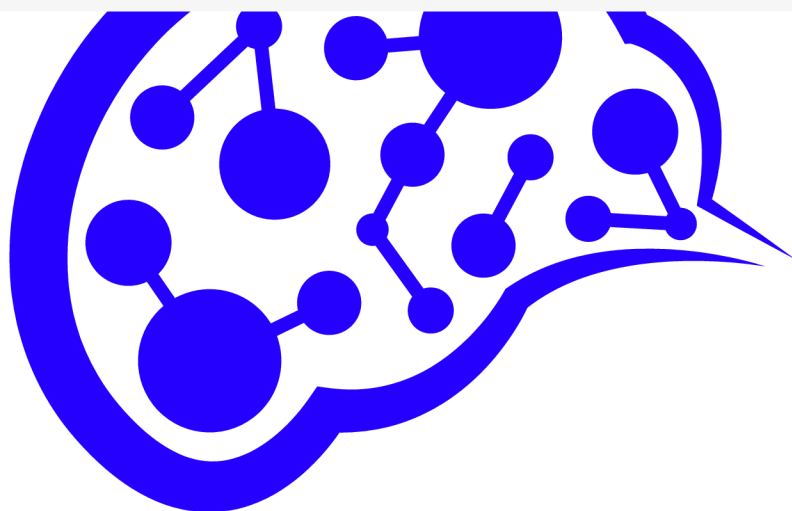
Este sesgo no solo afecta nuestras interacciones con amigos o compañeros de clase, sino que también influye en cómo nos relacionamos con la información en general, como las noticias.

Cuando leemos un artículo o vemos un programa de televisión, nuestra percepción se ve inevitablemente influenciada por nuestras **creencias preexistentes**. Si tenemos opiniones políticas firmes, tendemos a buscar noticias que confirmen lo que ya pensamos. Este sesgo nos lleva a ignorar la información que no encaja con nuestra visión del mundo. Si vemos un reportaje que presenta una perspectiva diferente a la nuestra, a menudo nos sentimos incómodos o incluso frustrados. Este es un fenómeno muy común: en la práctica, nuestro cerebro selecciona solo aquello que coincide con nuestra percepción del mundo.

Los riesgos de vivir aislados en nuestra propia burbuja.

El sesgo de percepción selectiva puede llevarnos a ver una versión distorsionada de la realidad. Por ejemplo, si solo hablamos con personas de nuestro círculo social que comparten nuestras ideas y opiniones, terminamos reforzando nuestro punto de vista sin cuestionarlo jamás.

Esto nos impide abrirnos a nuevas ideas, limitando nuestro crecimiento personal. Pero este sesgo no solo influye en las discusiones políticas o las decisiones de consumo. También influye en cómo respondemos a la retroalimentación, las críticas e incluso a nuestras experiencias cotidianas.



“Ve más allá de nuestros filtros”

El primer paso para combatir el sesgo de percepción selectiva es reconocer que todos tenemos **filtros** mentales. Estos filtros moldean nuestra visión del mundo, basándose en nuestras experiencias y creencias pasadas. Una vez que aceptamos esto, podemos empezar a cuestionar nuestras propias suposiciones.

Una manera eficaz de hacerlo es buscando diferentes perspectivas. En lugar de simplemente escuchar opiniones contrarias, analízalas: pregúntate: "¿Qué puedo aprender de esto?". También es útil detenerse antes de juzgar y preguntarse: "¿Solo estoy viendo lo que confirma mis creencias?".

Ampliar nuestras experiencias es otro paso clave. Expónte a nuevas ideas, personas y situaciones, ya sea viajando, leyendo o conversando. Esto ayuda a romper con nuestros patrones de pensamiento habituales.

Al cuestionar nuestros sesgos, podemos abrir nuestras mentes, tomar mejores decisiones y conectar de forma más significativa con el mundo que nos rodea.



SESGO COGNITIVO



Sesgo de verdad ilusoria



KEY WORDS

desinformación | familiaridad | repetición | credibilidad



Recibimos cientos de mensajes al día: de amigos, del colegio, de las redes sociales, de las noticias, de anuncios, de memes y de mucho más. Algunos son ciertos, otros no.

Como nuestro cerebro tiende a inclinarse por lo que le resulta familiar, oír algo repetidamente lo hace parecer más convincente, aunque no sea cierto. Por eso, con suficiente repetición, incluso una afirmación falsa puede empezar a sonar como verdad.

“Lo he oído en todas partes, así que debe ser cierto.”

Esto se conoce como **sesgo de verdad ilusoria**. Es la tendencia a creer algo simplemente porque lo hemos escuchado varias veces. Cuanto más se repite una afirmación, más familiar nos resulta y más probable es que la aceptemos como cierta. Nuestro cerebro toma atajos, y lo familiar nos reconforta. Confiamos en la información repetida, incluso si no es precisa. No se trata de pereza, sino de facilitar el pensamiento. Lo familiar nos da una sensación de seguridad, y esa sensación de seguridad nos engaña haciéndonos creer que es correcto.

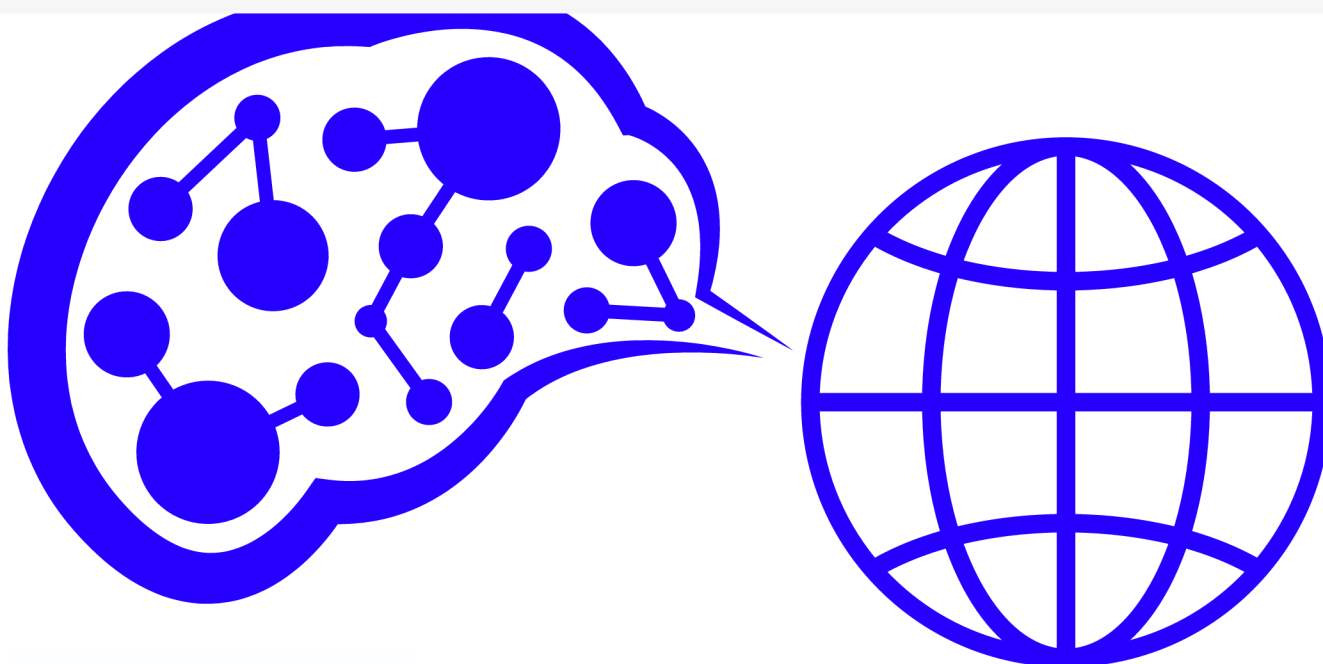


“Espera... creo que lo leí en alguna parte.”

Imagina escuchar algo como: «Tomar café ayuda a vivir más». Lo encuentras en internet, un amigo lo menciona y luego lo ves de nuevo en un artículo. Empieza a parecer creíble, aunque no haya pruebas sólidas que lo respalden. Pronto, podrías encontrarte repitiéndolo a otros.

Así es como se propaga la desinformación. No siempre recordamos dónde escuchamos algo por primera vez, pero cuanto más lo escuchamos, más probable es que lo creamos. Nuestro cerebro confunde la repetición con la verdad.

Una dinámica similar ocurre con la propaganda, como las narrativas repetidas impulsadas por los mensajes de Putin sobre la guerra en Ucrania. Como estas ideas se repiten constantemente en diversos canales, la gente empieza a aceptarlas como hechos, simplemente porque las han escuchado muchas veces, incluso si no resisten un análisis crítico.

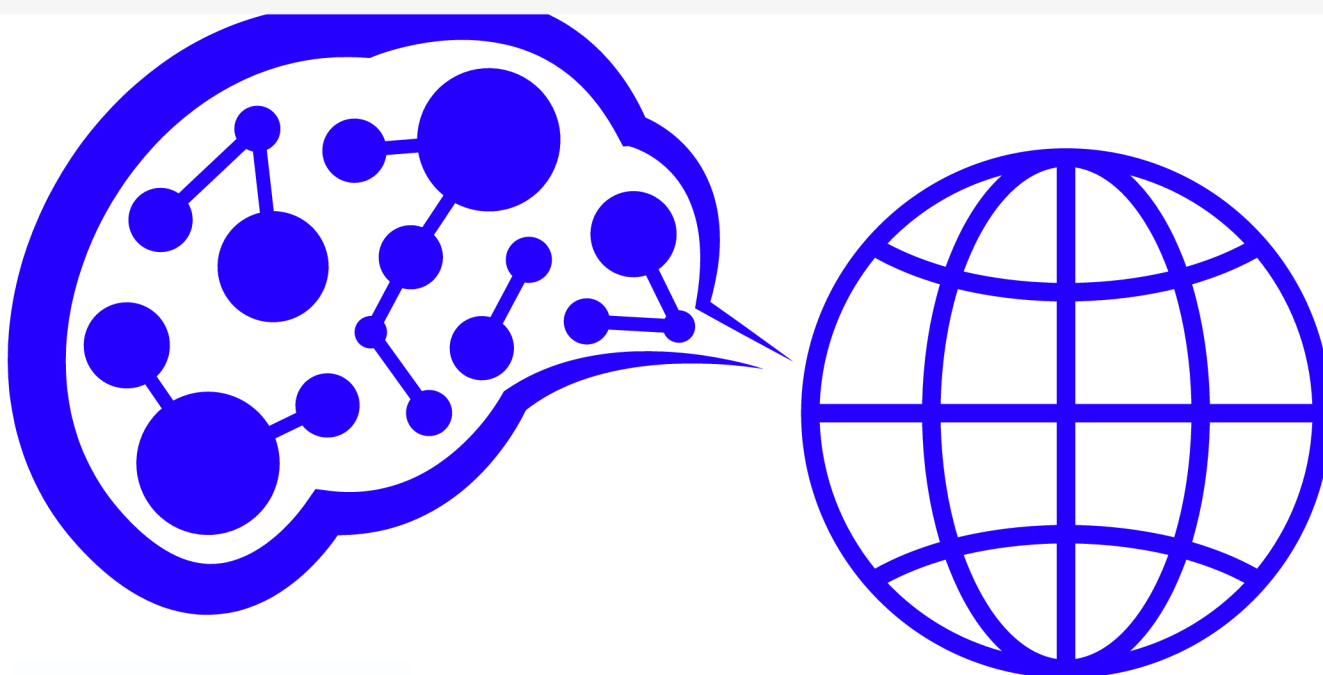




“Todo el mundo lo dice, así que dejé de cuestionarlo.”

Este sesgo está por todas partes:

- En **publicidad**: «8 de cada 10 dentistas recomiendan esta pasta de dientes» siempre suena convincente, pero rara vez conocemos todos los detalles del estudio.
- En **política**: Los/Las líderes repiten afirmaciones como «Esta política reducirá el desempleo» con tanta frecuencia que empieza a parecer cierto, incluso sin datos que lo respalden.
- En **mitos cotidianos**: «Solo usamos el 10 % de nuestro cerebro», una creencia que se mantiene vigente simplemente por su repetición.
- En **internet**: Pensemos en la afirmación «Beber agua con limón por la mañana ayuda a perder peso». Repetida en blogs y redes sociales, empieza a parecer cierta, aunque no esté científicamente probada.



“Intento hacer una pausa antes de repetir lo que he oído.”

No tienes que cuestionar todo lo que oyes, pero es importante tomarte un momento para reflexionar. Antes de compartir algo, pregúntate:

- «¿Dónde lo oí?»
- «¿Por qué me suena cierto?»
- «¿Lo he comprobado personalmente o es solo algo que me resulta familiar?»
- «¿Podría haber otra versión de esta historia?»

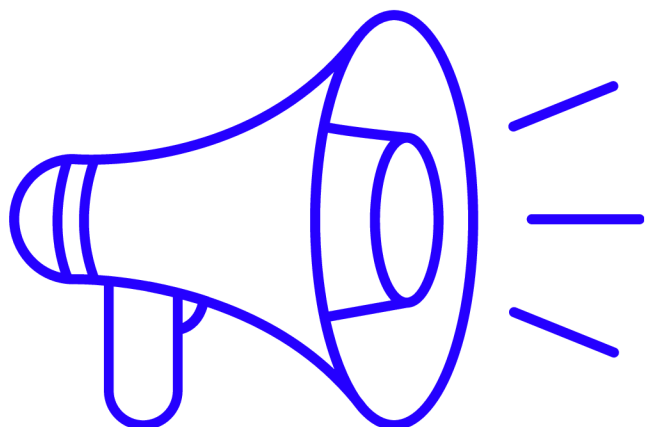
Cuando dejamos de cuestionar las cosas solo porque ya las hemos oído, abrimos la puerta a la propaganda, las noticias falsas y los estereotipos dañinos.

Tomarse un momento para pensar críticamente no es dudar, sino asegurarnos de no aceptar las cosas sin cuestionarlas.

El pensamiento crítico no nos ralentiza, sino que agudiza nuestro juicio y nos ayuda a tener una visión más amplia.



SESGOS COGNITIVOS



SESGOS COGNITIVOS

Sesgo endogrupal

PALABRAS CLAVE

pertenencia | grupos | señales de alerta | lealtad | valores



A veces ni siquiera nos damos cuenta de lo mucho que nos importan los grupos a los que pertenecemos. Ya sea tu escuela, tu banda favorita, tu grupo de amigos/as o incluso tu equipo de videojuegos, formar parte de algo nos hace sentir bien, comprendidos/as y seguros/as.

Pero a veces, este sentimiento de pertenencia puede influir silenciosamente en cómo pensamos y en lo que creemos, sobre todo cuando empezamos a ver a nuestro grupo como superior a los demás.

“Confío más en la gente como yo.”

Tendemos a percibir a las personas de nuestro grupo como más inteligentes, amables y confiables. Esto puede resultar reconfortante, pero también facilita ignorar o juzgar a quienes están fuera de nuestro círculo, incluso cuando podrían tener algo valioso que aportar.

Eso es lo que provoca el sesgo de endogrupo. Nos impulsa a creer, defender o estar de acuerdo con algo simplemente porque proviene de "nuestro bando", y a rechazar cualquier cosa que provenga de "ellos/as", sin importar cuán válida sea.

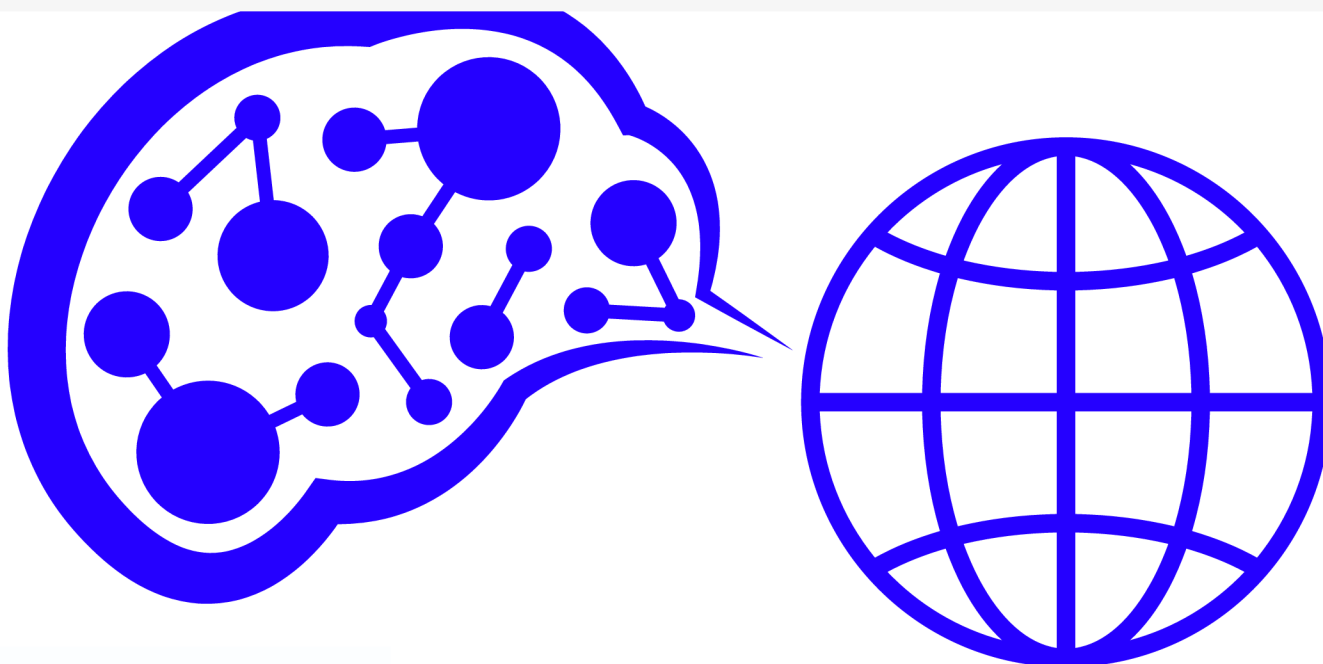


“Es más probable que crea algo si apoya mi postura.”

Imagina que te apasiona la acción climática. Un día, ves una publicación que afirma que un/a conocido/a político/a ecologista optó por viajar en tren en lugar de avión para reducir su huella de carbono. Lo crees al instante y lo compartes: «¡Por fin alguien que predica con el ejemplo!». Pero al día siguiente, ves una publicación similar sobre un político del partido contrario que hace lo mismo. ¿Tu primera reacción? «Sí, claro, eso es puro marketing». Esto es el sesgo de grupo en acción. Tendemos a confiar más en la información que confirma las creencias de nuestro grupo, y rápidamente dudamos, ignoramos o atacamos todo lo que no las confirma. No siempre se trata de lógica: se trata de lealtad. Y cuando la lealtad se impone, puede nublar nuestro juicio.

“Es fácil confundir la lealtad con la verdad.”

Cuando nos sentimos cercanos a un grupo, solemos defender sus ideas con vehemencia. Esto no siempre es malo: la lealtad puede sentirse como fortaleza. Pero si dejamos de cuestionar lo que dice «nuestro bando», corremos el riesgo de caer en cámaras de eco, donde todos están de acuerdo y las opiniones externas quedan silenciadas. Incluso grupos inteligentes y bienintencionados pueden terminar difundiendo información falsa, como teorías de la conspiración u opiniones extremistas, simplemente porque nadie se atreve a disentir.



“Intento comprender los puntos de vista de los demás, incluso si no estoy de acuerdo.”

Explorar diferentes perspectivas es parte del aprendizaje y el crecimiento. Mantener la curiosidad nos ayuda a ver más allá de nuestro grupo habitual y a reconocer que existen muchas maneras de pensar. Algunas ideas pueden resultar extrañas o incómodas al principio, y eso es natural en el proceso. Puedes sentirte cercano a tu grupo, apoyar sus valores y, al mismo tiempo, crear un espacio para diferentes puntos de vista. Este tipo de apertura demuestra atención y conciencia.

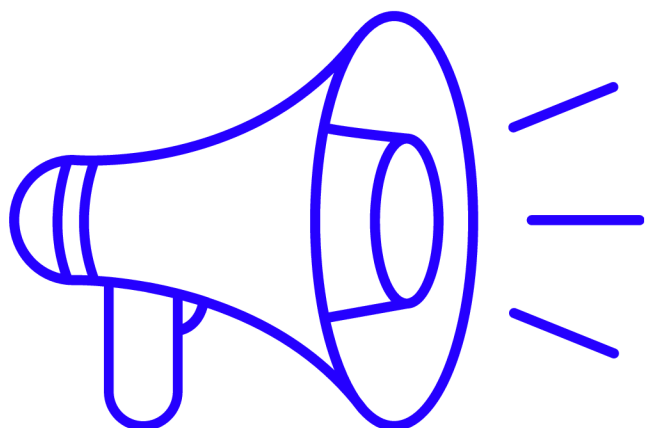
A veces, una simple pausa es suficiente, un momento para preguntarse:

- ¿Seguiría creyendo esto si viniera de alguien ajeno/a a mi grupo?
- “¿Estoy reaccionando a la idea en sí, o solo a la persona que la expresó?”

Sentirnos parte de algo nos da fuerza. Reflexionar sobre nuestras creencias nos ayuda a darle significado a esa pertenencia.



SESGO COGNITIVO



Financiado por
la Unión Europea

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones expresadas son responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente las de la Unión Europea ni las de la Agencia Ejecutiva Europea de Educación y Cultura (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA se hacen responsables de ellas.