

Antes



Después

COMUNIDAD NACIONAL DE CONOCIMIENTO EN:

Diplomado - Desarrollo y Gestión
de la Cultura de Seguridad

PLAN NACIONAL
MULTIMODAL
DE EDUCACIÓN EN S.S.T.



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

COMUNIDAD NACIONAL DE CONOCIMIENTO EN

Diplomado – Desarrollo y Gestión de la Cultura de Seguridad

PLAN NACIONAL
MULTIMODAL
DE EDUCACIÓN EN S.S.T.

| Sesgos y Error Humano P1 |

EXPERTO LÍDER

*De la comunidad de desarrollo y
gestión de la cultura de seguridad*

Pablo Pinto
pablojpinto@gmail.com
Contacto: +51999302680



EXPERTO INVITADO

Filósofo Práctico,

Carlos Pérez
Elprofecharly.com
Contacto: +51983259561



“LA VIDA DEBE SER
UNA CONTINUA
EDUCACIÓN.”

Reto:



Estableciendo el valor de las cosas



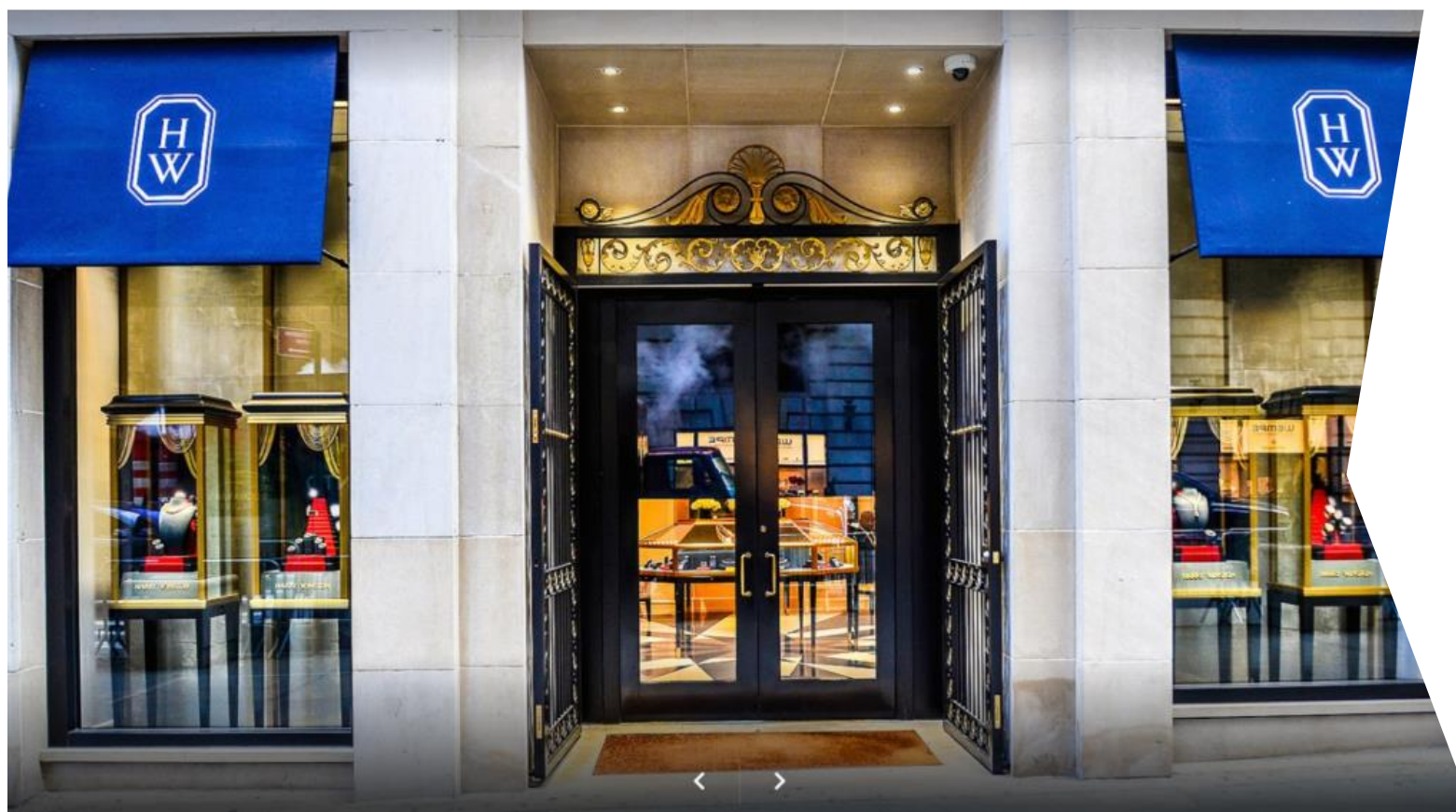
¿Cuánto valen las perlas negras?

Salvador Assael y las Perlas Negras

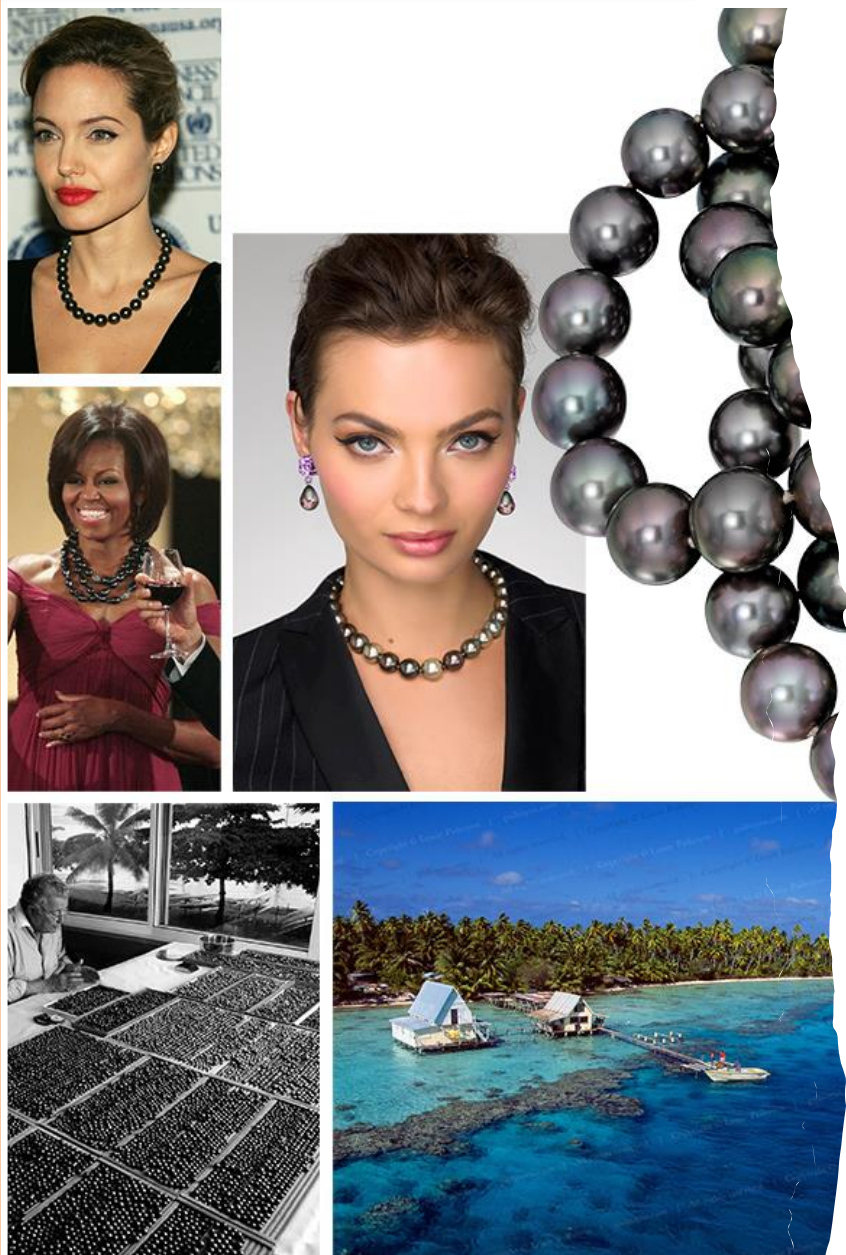
Cuando Salvador Assael, a quien se conocía como el rey de las perlas, decidió invertir en las perlas negras de Tahití se encontró con que nadie tenía interés en ellas; las perlas eran de un color gris plomo y su tamaño apenas alcanzaba el de una bala de mosquete. Parecía que el dinero se había perdido, y que esas perlas habría que regalarlas. Pero Assael decidió esperar un año a que mejorara la calidad, y entonces acudió a un amigo joyero de Nueva York para que exhibiera una de las piezas en su joyería de la Quinta Avenida, con una etiqueta que marcara un precio exorbitante.



Al mismo tiempo, Assael publicó un anuncio en las principales revistas de moda, exhibiendo las perlas negras de Tahití entre los más refinados ejemplares de joyería. Muy rápidamente, aquellas perlas se convirtieron en símbolo del glamour y Assael hizo con ellas una fortuna incalculable.



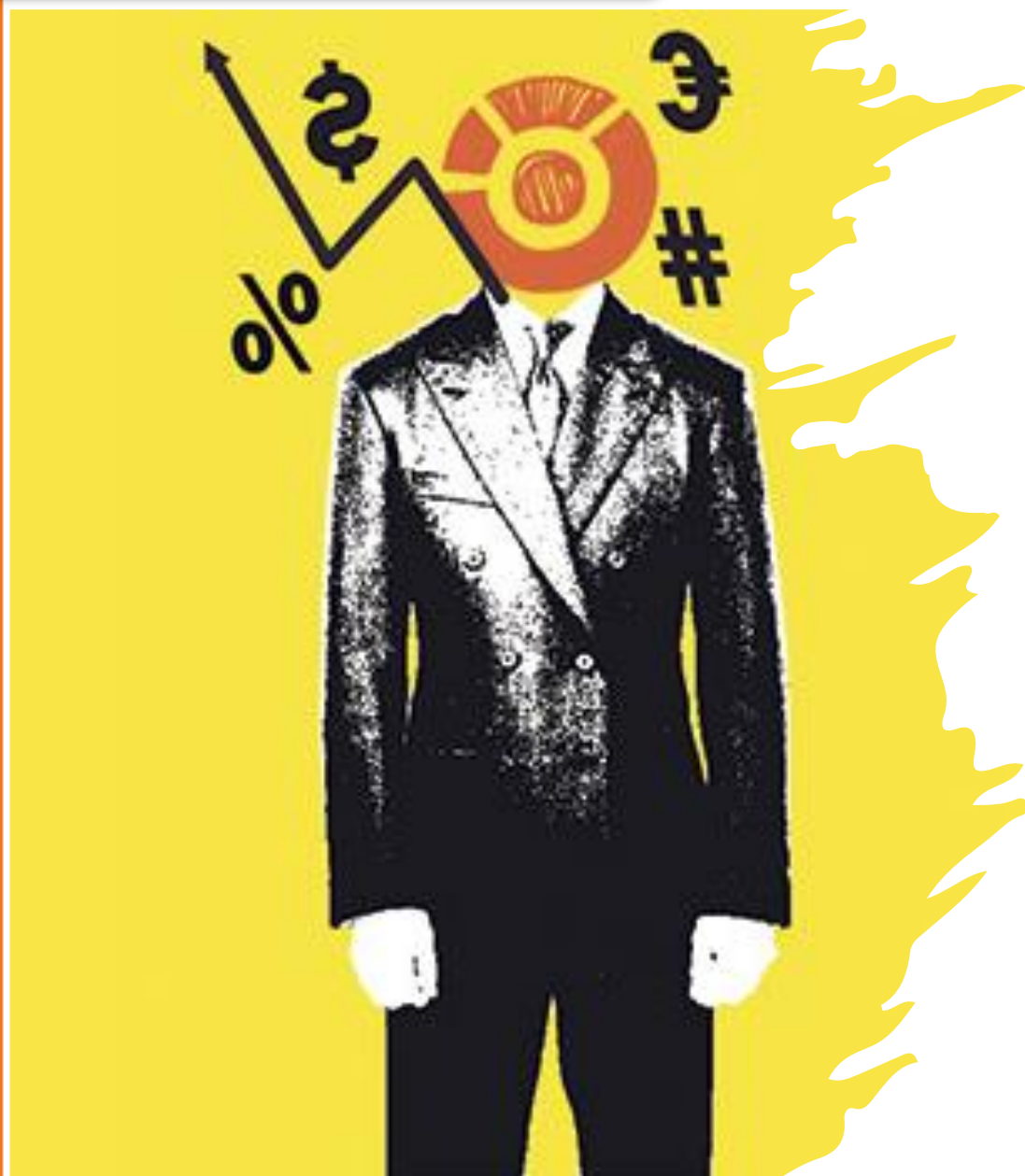
Coherencia arbitraria



“Aunque los precios iniciales (como el precio de las perlas de Assael) sean «arbitrarios», una vez que dichos precios se hayan establecido en nuestra mente configurarán no sólo precios actuales, sino también los futuros (y eso es lo que los hace «coherentes»).

Ariely, D (2008). Las Trampas del Deseo: Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error.

Crítica hacia el modelo del homo economicus



Un individuo que persigue sus propios intereses y cuyas decisiones responden a un ejercicio de optimización, donde dadas ciertas restricciones maximiza su utilidad y minimiza el costo.

Presuposiciones ideológicas:

- Racionalismo
- Matematización de la economía
- Principios de maximización del placer y evitación del dolor
- Egoísmo y mano invisible (regulación y equilibrio espontáneo de los mercados).

Modelo de Racionalidad Limitada



Dado que la gente no tiene tiempo y potencia cerebral limitados para invertir en la toma de decisiones, emplean atajos y siguen heurísticas. Los humanos no “optimizan”, como teorizaban los economistas matemáticos de esa época, sino que “satisfacen” (una mezcla de “satisfacer” y “suficiente”).

Pensar *rápido*: Sistema 1

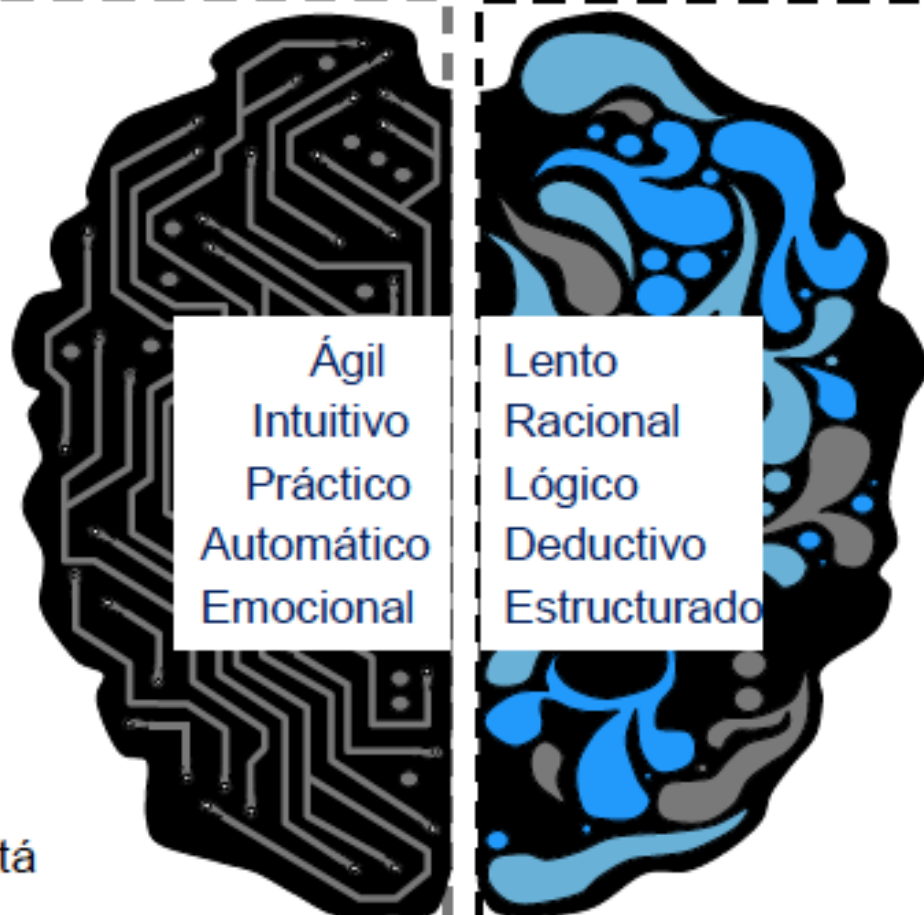
Ágil, automático, intuitivo y emocional

Opción predeterminada para procesar la información

Ejemplos:

Detectar hostilidad en la voz de una persona

Determinar qué objeto está más lejos



Pensar *despacio*: Sistema 2

Lento, consciente, deductivo y lógico

El esfuerzo deliberado que requiere hace que cambiemos al Sistema 1

Ejemplos:

Aparcar en un espacio estrecho

Multiplicar varios números

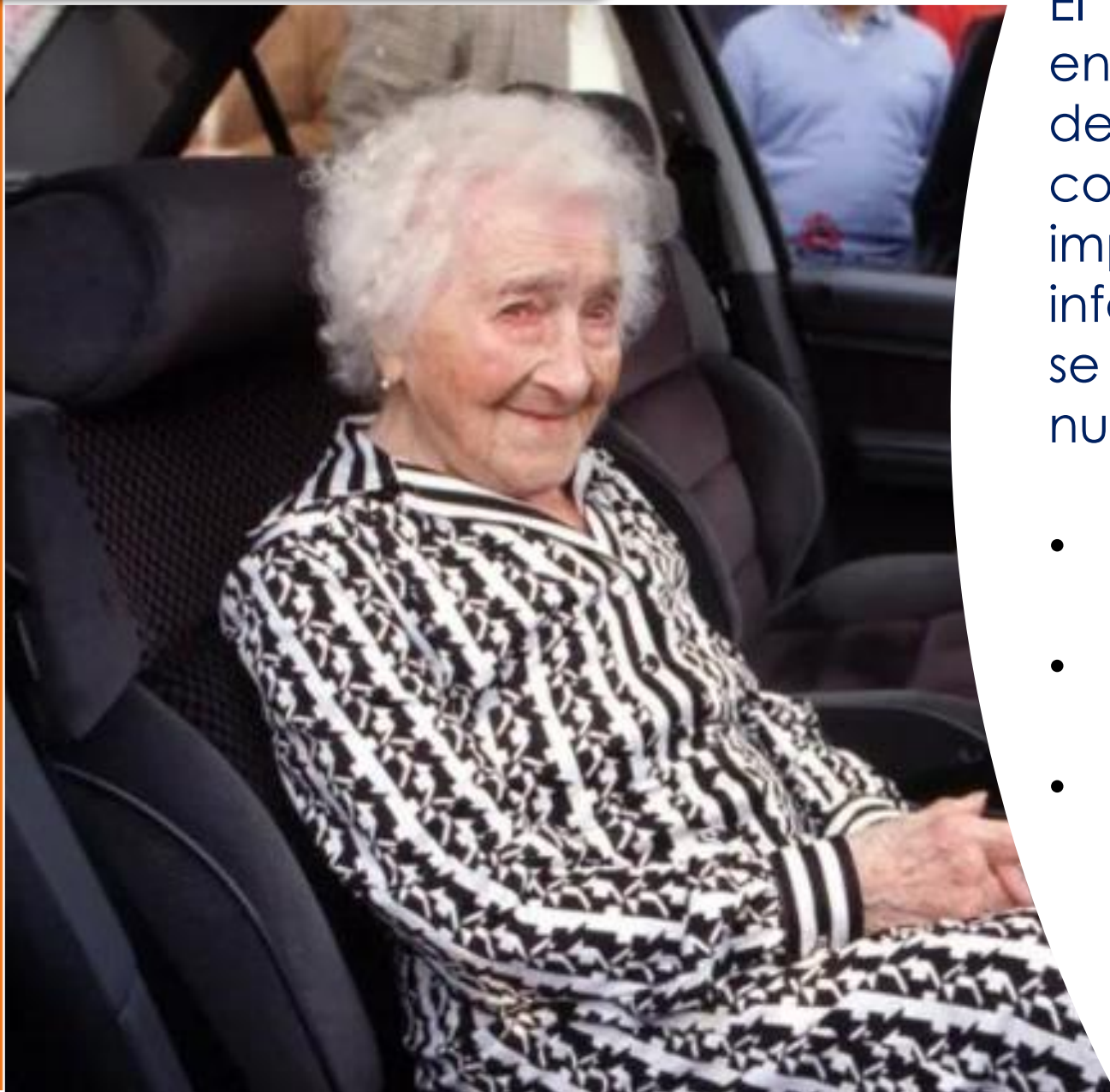
Modelo de Racionalidad Limitada

Ante un problema decisorio, como el del ajedrez, se presentan las opciones de optimizar o satisfacer (Simon, 1972, p. 170).



La optimización se convierte en una optimización aproximada, donde se simplifica conceptualmente la compleja realidad para el decisor y a partir de ese “nivel de complejidad que el decisor puede manejar”, se sigue la rutina de cálculo mental que prevé el modelo convencional.

Heurísticos y Sesgos Cognitivos



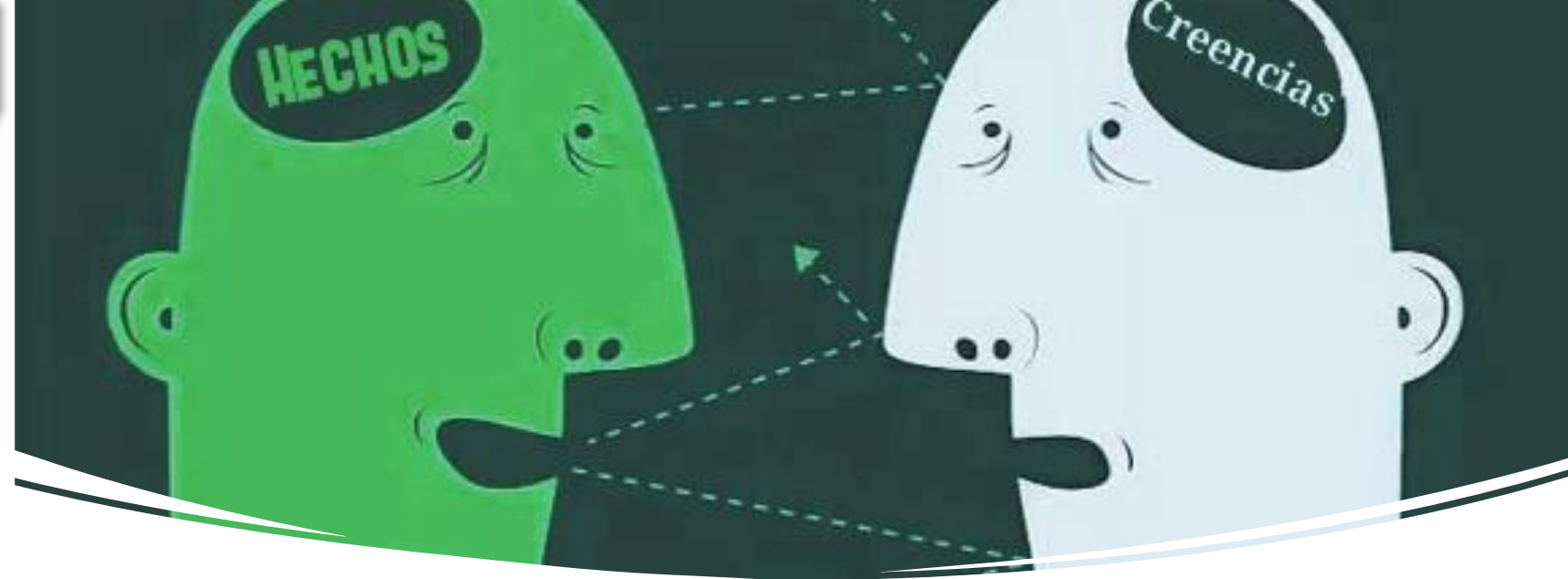
El cerebro realiza operaciones encaminadas a facilitar la formación de juicios y entender así el mundo como algo más sencillo. Ante la imposibilidad de procesar toda la información que nos rodea, cuando se dan determinadas circunstancias, nuestro cerebro toma un atajo.

- **HEURISTICO.** Atajo mental para ahorrar recursos cognitivos.
- **ERROR.** El atajo nos lleva a una conclusión errónea.
- **SESGO.** Error sistemático. Ante una situación tenemos tendencia a caer sistemáticamente en el mismo error.



- Falta de información disponible para evaluar las situaciones.
- Memoria frágil y limitada.
- Necesitamos “ahorrar trabajo mental”, dado que manejar la gran cantidad de información disponible en cada situación provocaría una saturación y desgaste mental considerable.
- El cerebro necesita realizar un filtro selectivo de la información que recibe.
- Muchas situaciones requieren rapidez en la toma de decisiones.

Inconvenientes



- Podemos llegar a conclusiones erróneas.
- Toma de decisiones deficiente.
- Podemos ser “injustos” en la valoración de las conductas de otros.
- No tenemos conciencia de su uso.

Heurístico de disponibilidad

Es un mecanismo que la mente utiliza para determinar qué probabilidad hay de que un suceso se dé o no.

Es una tendencia a valorar las probabilidades en base a los ejemplos más sencillos que acuden a nuestra mente.

Mientras más accesible en la memoria está un suceso, parecerá más frecuente y probable.

Mientras más “viva” y clara es la información, será más convincente y fácil de recordar.

Cuanto más evidente resulta algo, más causal parecerá.



Básicamente consiste en sobreestimar la importancia de la información disponible (y extraer, por tanto, conclusiones erróneas).

Ej: En un estudio en USA se juzgó como 300 veces más probable la muerte por accidentes que por diabetes, cuando en realidad muere 1 persona por accidente por 4 de diabetes.

Ej: Tener miedo a viajar en avión cuando ha habido una noticia reciente de accidente, cuando la probabilidad real de un accidente es cientos de veces menor que la de tener un accidente en auto.

Ej: Dejar de comprar una marca en la que se ha confiado por años tras haber escuchado una noticia de que un artículo de esa marca falló.



Efecto de Halo

Tendencia a atribuir características no observadas en una persona, a partir de la observación de una característica específica (positiva o negativa)..



Mostramos una propensión a utilizar nuestra valoración acerca de una característica muy específica de algo o alguien para "fabricar" a partir de ella una valoración global de esa persona, organización o elemento abstracto: extendemos nuestra opinión de esa propiedad a todo el elemento que estamos juzgando y hacemos que esta impresión interfiera con el modo en el que interpretamos otras muchas propiedades del elemento.

Sesgo de Confirmación

Tendencia a cuestionar la información que contradice nuestras ideas mientras que, por otra parte, aceptamos sin problema aquella información que es congruente con nuestra creencias.

Así, tenemos un “filtro selectivo” a través del cual percibimos lo que “queremos” o “nos conviene” de los mensajes de los demás o de los medios de comunicación.



Tendemos, con mayor frecuencia, a buscar información favorable a nuestras ideas que a buscar información que las desafíe.

Se ha visto que las personas con una capacidad de análisis más elevada, en lugar de hacer análisis más objetivos, utilizan su inteligencia para reafirmar sus creencias y buscar argumentación a favor de ellas.

Sesgo Optimista

Es la tendencia de ver el futuro como invariablemente más positivo que el pasado y el presente.

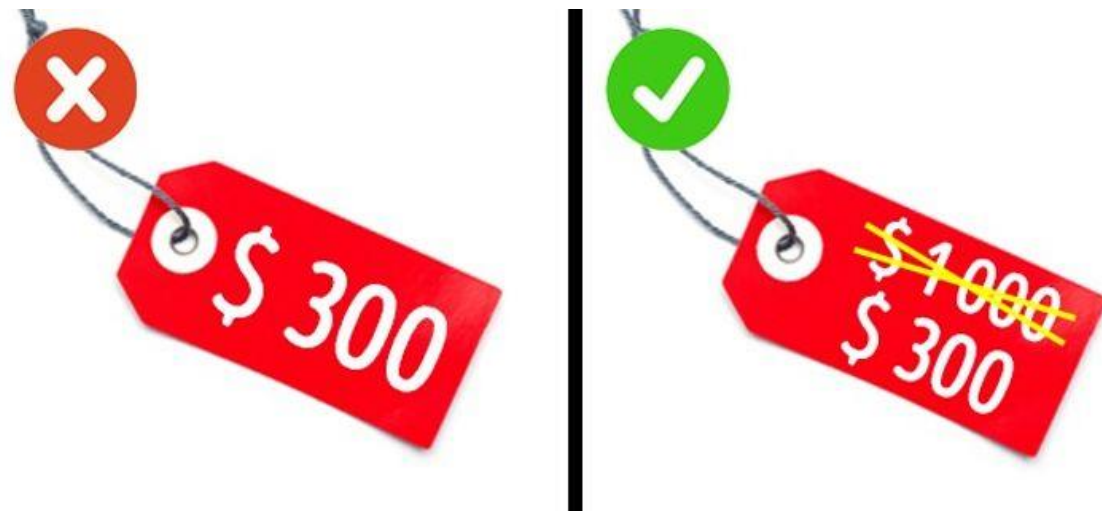
Este mecanismo cognitivo nos lleva a disasociarnos de eventos negativos y verlos como ocurrencias lejanas, ajenas a nuestra realidad.



LA PARADOJA DE STOCKDALE

Efecto Anclaje

Es la tendencia humana a confiar demasiado en la primera información que obtienen para luego tomar decisiones: el «ancla». Durante la toma de decisiones, el anclaje se produce cuando las personas utilizan una “pieza” o información inicial para hacer juicios posteriores. Una vez que el ancla se fija, el resto de información se ajusta en torno a ella incurriendo en un sesgo.



Heurístico de Representatividad

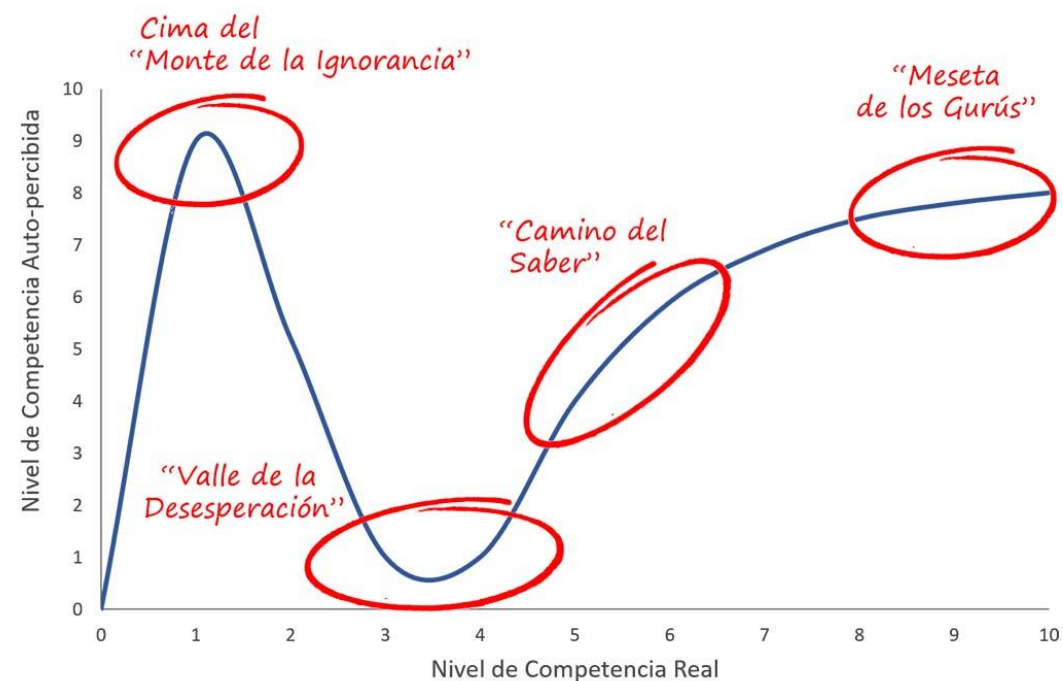
Es una inferencia que hacemos sobre la probabilidad de que un estímulo (persona, acción o suceso) pertenezca a una determinada categoría.

Por ejemplo, si decimos que Álex es un chico joven metódico cuya diversión principal son los ordenadores. ¿Qué le parece más probable?, ¿que Álex sea estudiante de ingeniería o de humanidades?



Efecto Dunning-Kruger

Sesgo cognitivo que consiste en una de autopercepción distorsionada, según la cual los individuos con escasas habilidades o conocimientos, piensan exactamente lo contrario; se consideran más inteligentes que otras personas más preparadas, están en la certeza de que son superiores de alguna forma a los demás, midiendo así incorrectamente su habilidad por encima de lo real.



Esta distorsión se debe a la inhabilidad cognitiva del sujeto de reconocer su propia ineptitud, debido a que su habilidad real debilitaría su propia confianza y autoestima. Por el contrario, los individuos competentes asumen, falsamente, que los otros tienen una capacidad o conocimiento equivalente o incluso superior al suyo.



La educación. El entrenamiento y la enseñanza podrían ayudar a estos individuos incompetentes a darse cuenta de lo poco que sabían en realidad.

★ ¿Preguntas? ★

RECUERDA QUE POSITIVA ★ TIENE PARA TI ★



Cursos
Virtuales



Videos



Cartillas



Juegos
Digitales



Artículos



Guías



Documentos
Técnicos



Enlaces de
interés



Audios



Mailings



Presentaciones
Técnicas



Ludo
Prevención

Para una mejor atención y servicio al cliente, disponemos de los siguientes
★ canales de comunicación ★



EDUCACIÓN VIRTUAL –
CURSOS DE OBLIGATORIO
CUMPLIMIENTO

educavirtual@positiva.gov.co



EDUCACIÓN PRESENCIAL Y
TALLERES WEB

positiva.educa@positiva.gov.co