

Red para la Promoción de la Convivencia en los Gobiernos Locales



Tokiko Gobernuetan Bizikidetzaren Sustatzeko Udal Sarea

SESGO COGNITIVO ISURI KOGNITIBOAK

Estamos seguras de que cuando tienes un conflicto, tu nivel de certeza sobre tu racionalidad y coherencia está por encima de cualquier pico de más de 8.000m.

Muchas veces, incluso, has acabado reconociendo que quizás no tenías tanta razón como pensabas, o que fuiste un poco más allá de lo que era necesario, pero no te preocupes, porque siempre acabarás encontrando un argumento que justifique tu actuación.

Todos estos mecanismos, que nos llevan a seleccionar los datos de la realidad que nos interesan, o a malinterpretar aquellas cosas que pasan a nuestro alrededor en nuestro propio beneficio son lo que se llaman sesgos cognitivos.

Los sesgos cognitivos son fruto de la incapacidad y de la necesidad. De la inca-

pacidad de nuestro cerebro para procesar todos los datos que nos ofrece la realidad, de la necesidad porque necesitamos reducir, dar sentido o simplificar la gran cantidad de datos que aún así seguimos percibiendo.

Isuri kognitiboak ezintasun eta beharren fruitu dira. Gure garunak errealitateak eskeintzen digun informazio guztia prosezatu ezin duelako, eta murriztu behar duelako, simplifikatu edo zentzua eman behar diogulako jasotzen dugun informazio mordoari.

CONTENIDOS

- ARTÍCULO
SESGO COGNITIVO
ISURI KOGNITIBOAK
- GIZAGUNE 2.0
BLOGGEANDO
- LITERATURA AIPAMENA
*PENSAR RÁPIDO, PENSAR
DESPACIO*



¿Cómo influyen estos sesgos en la aparición o en el desarrollo del conflicto? ¿Cuántos de los conflictos que tenemos tienen como base estos sesgos cognitivos?

Pues todavía no hemos encontrado solución a estas preguntas, así que mientras alguien la encuentra, vamos a ver algunos de estos sesgos y la forma en la que pueden afectar a la aparición y desarrollo del conflicto.

Sesgo de confirmación:

Aceptamos sin más las pruebas que apoyan nuestras ideas mientras que nos mostramos escépticos con aquella información que las confrontan. Cuando alguna información va en contra de nuestras opiniones, tendemos a ponerla en duda y a considerarla sesgada, cosa que no hacemos cuando nos es beneficiosa. ¿Qué significa esto? Pues que nos resulta incómodo cambiar de opinión, con lo que preferimos abrir nuestras orejas a los datos que nos dan la razón y las cerramos cuando algo nos la quita.

Vamos, que escuchamos y entendemos aquello que queremos.

Ilusión de serie o apofenia:

Vemos relaciones donde no las hay. Tendemos a conectar entre sí muchas acciones que realmente no tienen ninguna relación entre sí. Si por ejemplo he hablado con mi jefe sobre un posible aumento de sueldo y veo que al día siguiente se reúne con el resto de res-

ponsables y después mantiene conversaciones con otras personas y acaban pidiéndome que me encargue de un nuevo proyecto, seguramente creeré que todo tiene que ver con el aumento de sueldo.

Cuidado, podemos acabar viendo las teorías de la conspiración donde no las hay.

Observación selectiva:

En la observación selectiva nos fijamos especialmente en aquellas cosas que son importantes en nuestra vida en un momento determinado. Si has empezado a luchar por poder librar una tarde a la semana, empezarás a oír a hablar de personas que tienen una tarde libre por todas partes. Sí, algo parecido a lo que pasa cuando te compras un coche nuevo y de repente todo el mundo tiene el mismo que tú.

Cuidado, que tengas algo más presente no significa que sea más "real".

Autojustificación:

Como decíamos al principio, no nos gusta reconocer que metemos la pata, por lo que incluso después de ver que algo no ha tenido todo el sentido que creíamos que iba a tener, acabaremos encontrando una razón "lógica" para justificar nuestra actuación.

Si acabamos descubriendo que hemos sostenido un conflicto por una idea que resultó no ser tan cierta como pensábamos, diremos algo así como "bueno, era necesario tomar esa postura, de otra

forma, la otra persona no habría aprendido la importancia de la honestidad" (por ejemplo).

Reconócelo, tú también metes la pata, y no importa.

Efecto de la primera impresión:

Tenemos una tendencia superior a recordar aquellos eventos o sucesos que suceden primero, restando importancia a los siguientes, a pesar de que puedan restarle importancia o quitarle valor al prejuicio que hemos creado.

Sucede mucho en entornos laborales, en los que podemos etiquetar a las personas en función de sus primeras acciones, siendo muy difícil después para ellas poder quitarse esa etiqueta.

Cuidado, no encasilles a las personas, porque te estás encasillando a ti mismo/a.

Y el mejor de todos...

El punto ciego:

Es ese sesgo que consiste en reconocer el efecto de los sesgos cognitivos en el resto de las personas, mientras creemos que a nosotros/as no nos afectan.

¿Te ha pasado? ¿Has pensado que estas cosas a ti no te ocurren?

Pues estás siendo víctima de este sesgo!

Como conclusión, sacamos la idea de que, quizás, nos toque dudar un poco más de nuestras certezas, porque la



mayoría de ellas son fruto de sesgos que únicamente nos hacen pensar que estamos en lo cierto (independientemente de que lo estemos o no).

Beraz, gure zihutasunak zalantzak jarri beharko genituzke, askotan egitzat hartzen doguz isuri kognitiboen ondoriozko pentsamenduak, nahiz eta egi ala gezur izan.

¿Te animas a ponerte en duda?

Seminario “Diálogos Interculturales”

PROGRAMA:

1. Cómo entender los diálogos interculturales:

- Cultura: elementos clave.
- Modelos sociopolíticos ante la diversidad sociocultural.

2. Interculturalidad e interculturalismo:

- Lo que el interculturalismo implica.
- Momentos y componentes del diálogo intercultural.

3. Mediación intercultural:

- Especificidades de la mediación intercultural.
- Factores intervinientes: personales, situacionales, culturales.

Precio: 110€

Carlos Giménez

Catedrático de Antropología Social. Director del Instituto Universitario de Investigación sobre Migraciones, Etnicidad y Desarrollo Social (IMEDES) y del Programa “Migración y Multiculturalidad” de la Universidad Autónoma de Madrid. Profesor titular del Departamento de Antropología Social y Pensamiento Filosófico Español en la Universidad Autónoma de Madrid.

Doctor en Filosofía y Letras, especialidad antropología americana, y licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Fue director del Servicio de Mediación Social Intercultural (SEMSI).

Fechas:

27 y 28 de Febrero

Hora:

Viernes: 16:00 - 21:00

Sábado: 09:30 - 14:00 / 15:30 - 20:00

Lugar:

**Fundación Gizagune
Plaza Saralegi 6-7, Bilbao**

Información de contacto:

944 733 412

admin@gizagune.net



Consulta nuestro catálogo de seminarios o rellena el formulario de inscripción a través de este código QR

www.fundaciongizagune.net



BLOGGEANDO... [ENERO-FEBRERO :: URTARRILA-OTSAILA]



02/feb

"El curioso efecto Dunning-Kruger"

El Efecto Dunning-Kruger, nos muestra que las personas con pocas capacidades o conocimientos, creen que tienen más capacidades... ►



20/ene

"El uso del móvil es uno de los principales temas en los servicios de mediación familiar"

El uso del teléfono móvil se ha convertido en una de las cuatro principales causas de conflicto con hijos adolescentes... ►



26/ene

"¿En qué tipo de mediación eres especialista?"

Siempre he pensado que el ciudadano no va acudir a mediación mientras no creemos en el la necesidad del mediador, cuando uno se encuentra enfermo acude a un médico... ►

LITERATURA AIPAMENA

Pensar rápido, pensar despacio

Este libro nos ofrece una insólita exploración del cerebro humano. En él, Kahneman, el psicólogo más influyente de la actualidad y Premio Nobel de Economía, nos introduce en el funcionamiento de la mente partiendo de dos sistemas que modelan nuestro pensamiento: el sistema 1, rápido e intuitivo, y el sistema 2, más lento y reflexivo, que se encarga de procesar todas las variables implicadas en una decisión. Haciendo uso de los más recientes avances en psicología cognitiva y social, el autor compone una panorámica que muestra cómo trabaja la mente y expone las virtudes y defectos de cada uno de los sistemas. Así, comprendemos cómo ambos trabajan conjuntamente para conformar nuestras decisiones: unas decisiones que son mucho más predecibles de lo que nos gustaría. ■

**Fitxa Teknikoa:****Izenburua:***Pensar rápido, pensar despacio***Idazleak:***Daniel Kahneman***ISBN:** 9788490322505**Urtea:** 2013**Orrialde Kopurua:** 672**Editoriala:** Debolsillo**www.elkargunea.net**

Si quieres recibir el Boletín Elkargunea por e-mail solicítalo en:

info@fundaciongizagune.net

Edición y Dirección:

Fundación Gizagune

Si no deseas que te enviemos el Boletín

Elkargunea Agerkaria háznoslo saber en:

info@fundaciongizagune.net



www.fundaciongizagune.net