

VISIÓN Y MIRADA

¿qué es ver?

¿cómo vemos?

¿qué vemos?

¿qué no vemos?

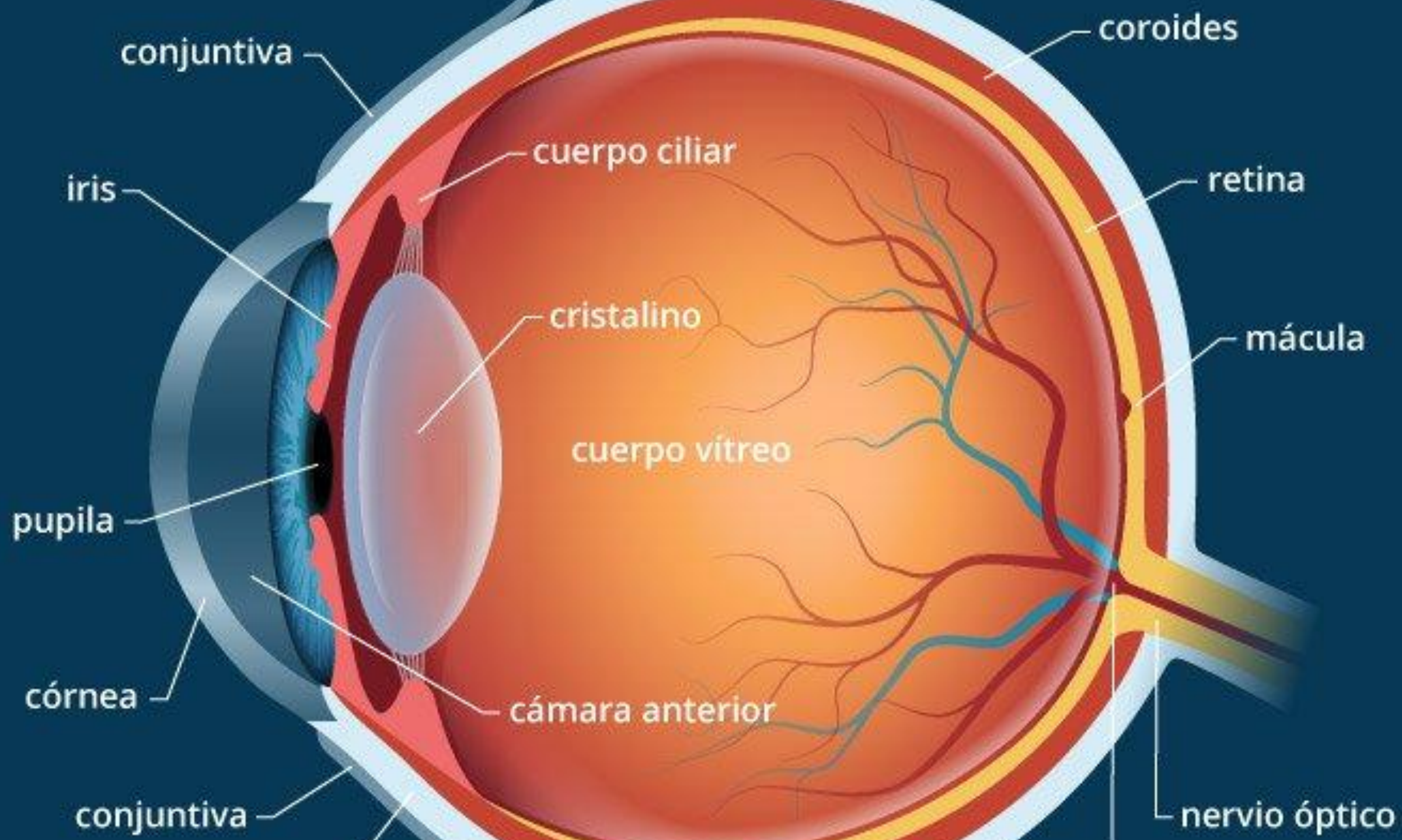
¿cómo funciona?

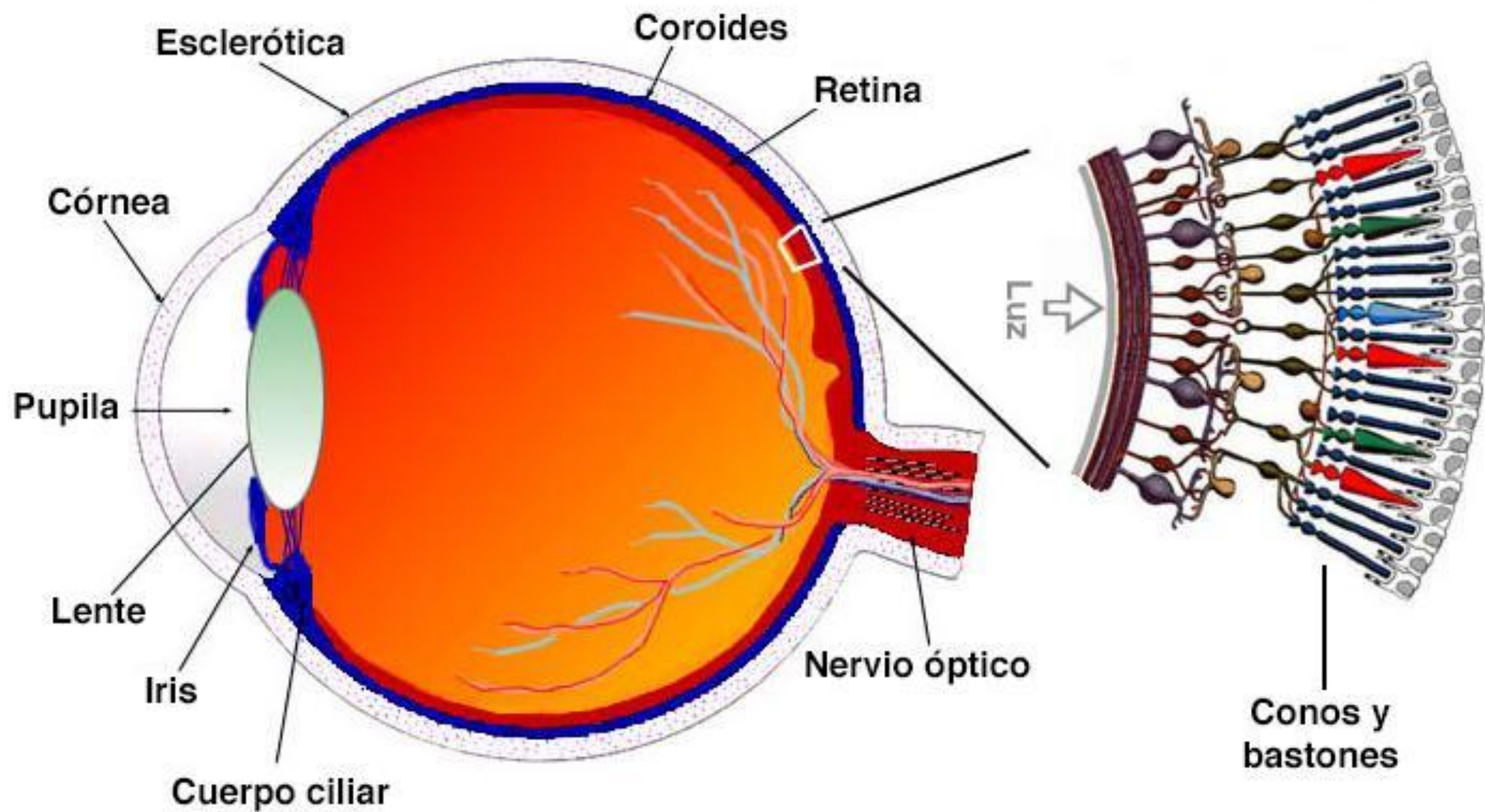
¿cuáles son las consecuencias de ver como vemos?

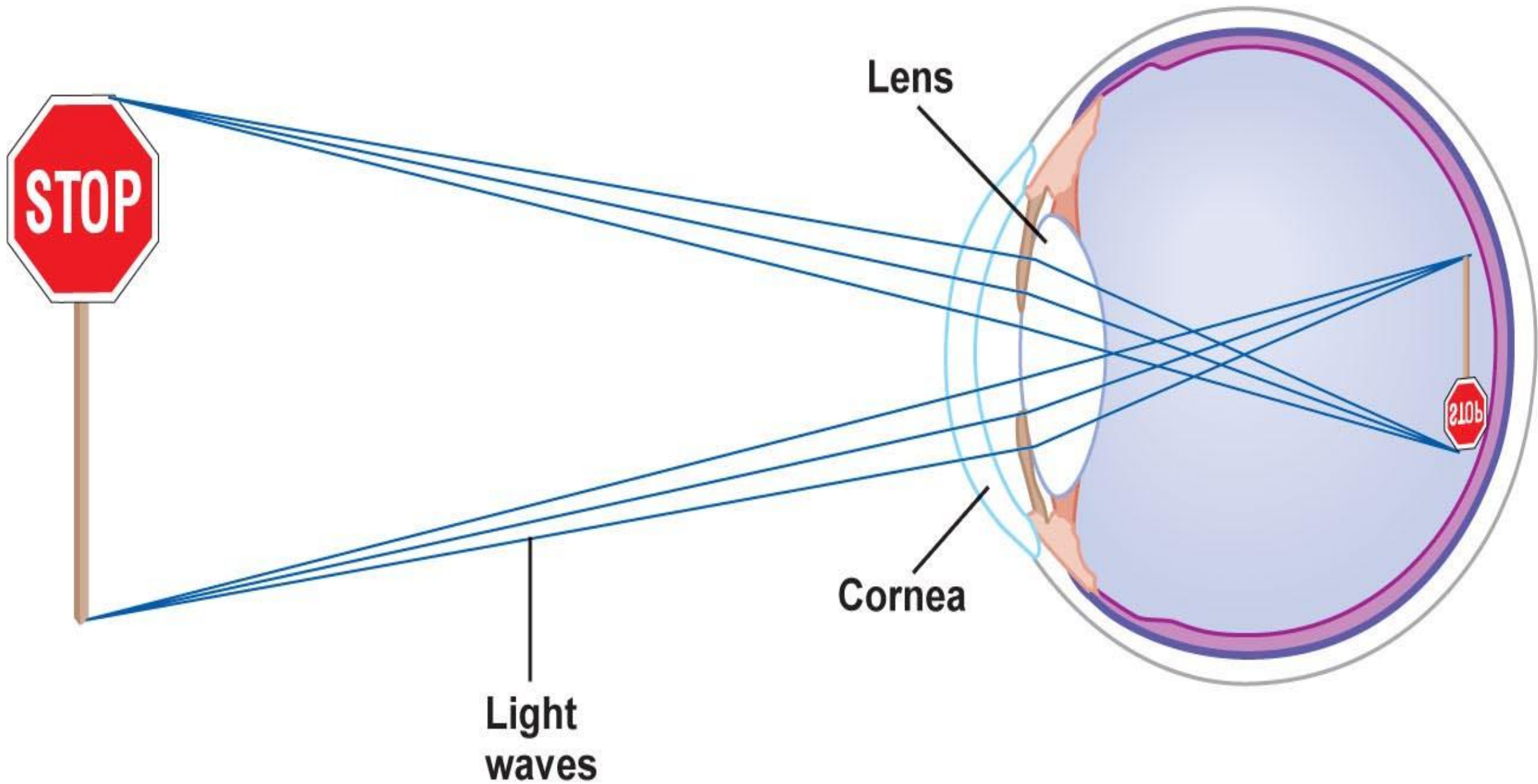
¿hay otras maneras de ver?

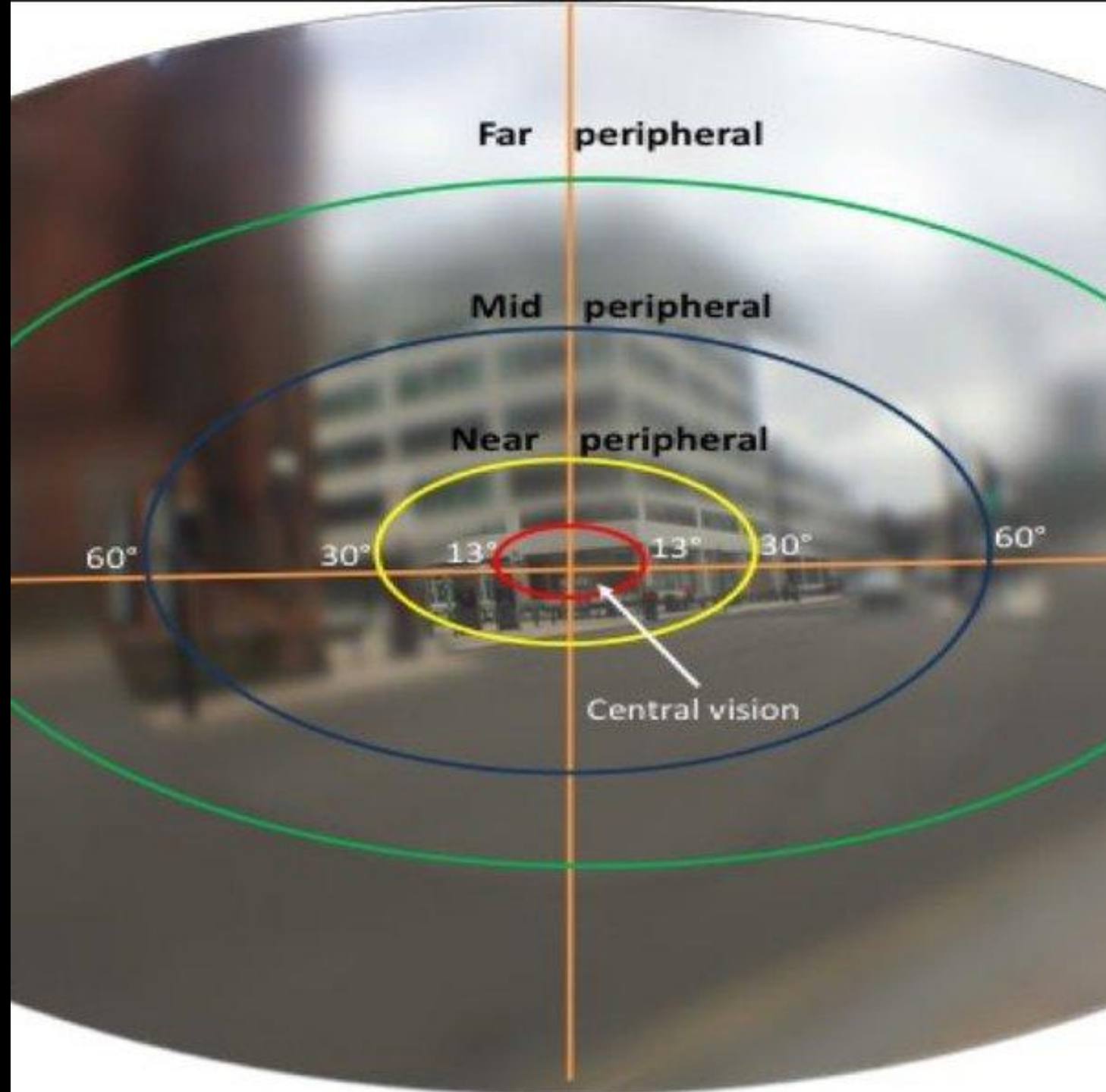
¿cuál es la relación entre ver y mirar?

una bicicleta...





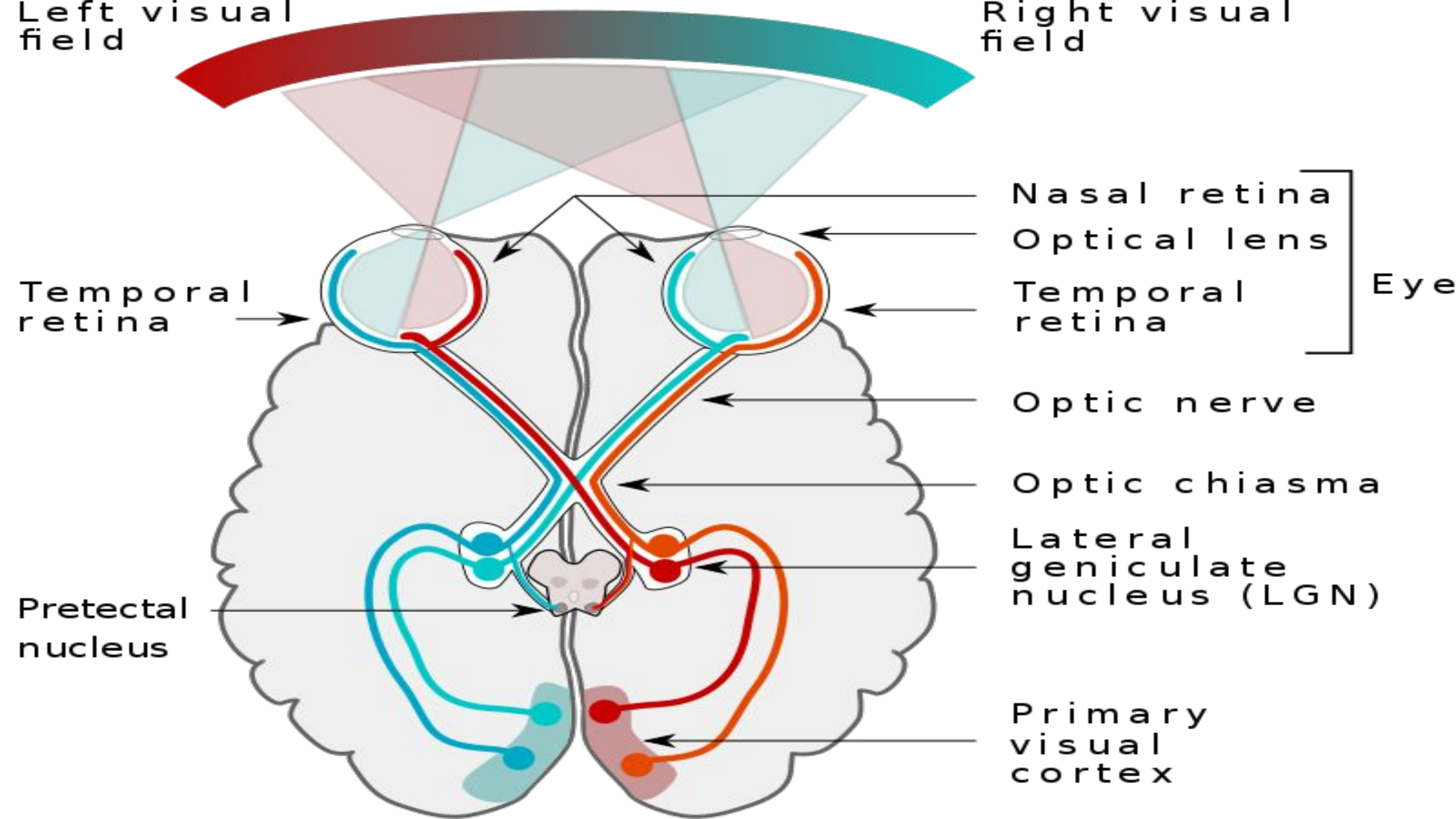


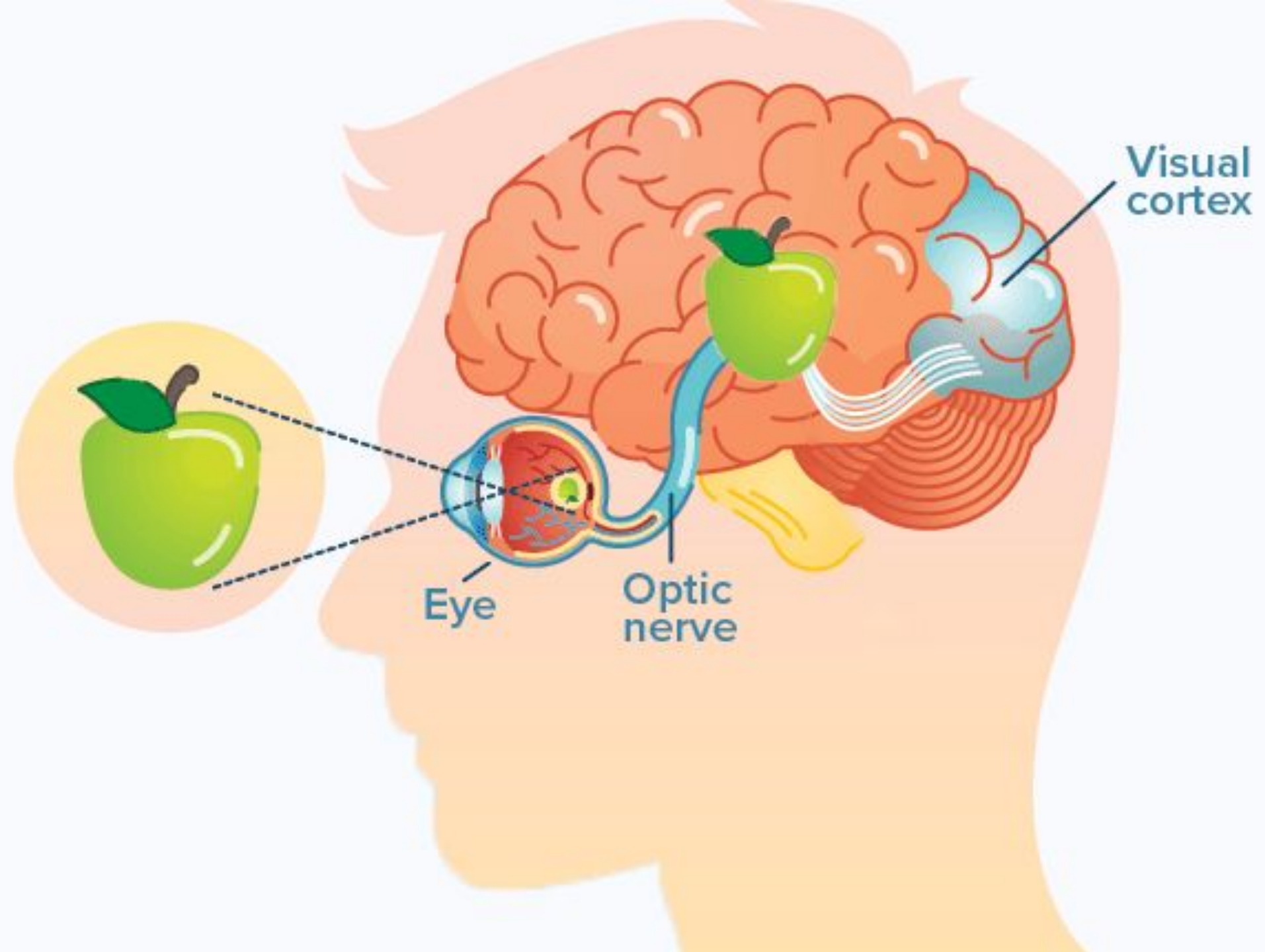



Eye tracking...

<https://www.youtube.com/watch?v=e5Sa3H8QN6c>

<https://www.youtube.com/watch?v=ConsIlf6n4>







Newborn



4 Months

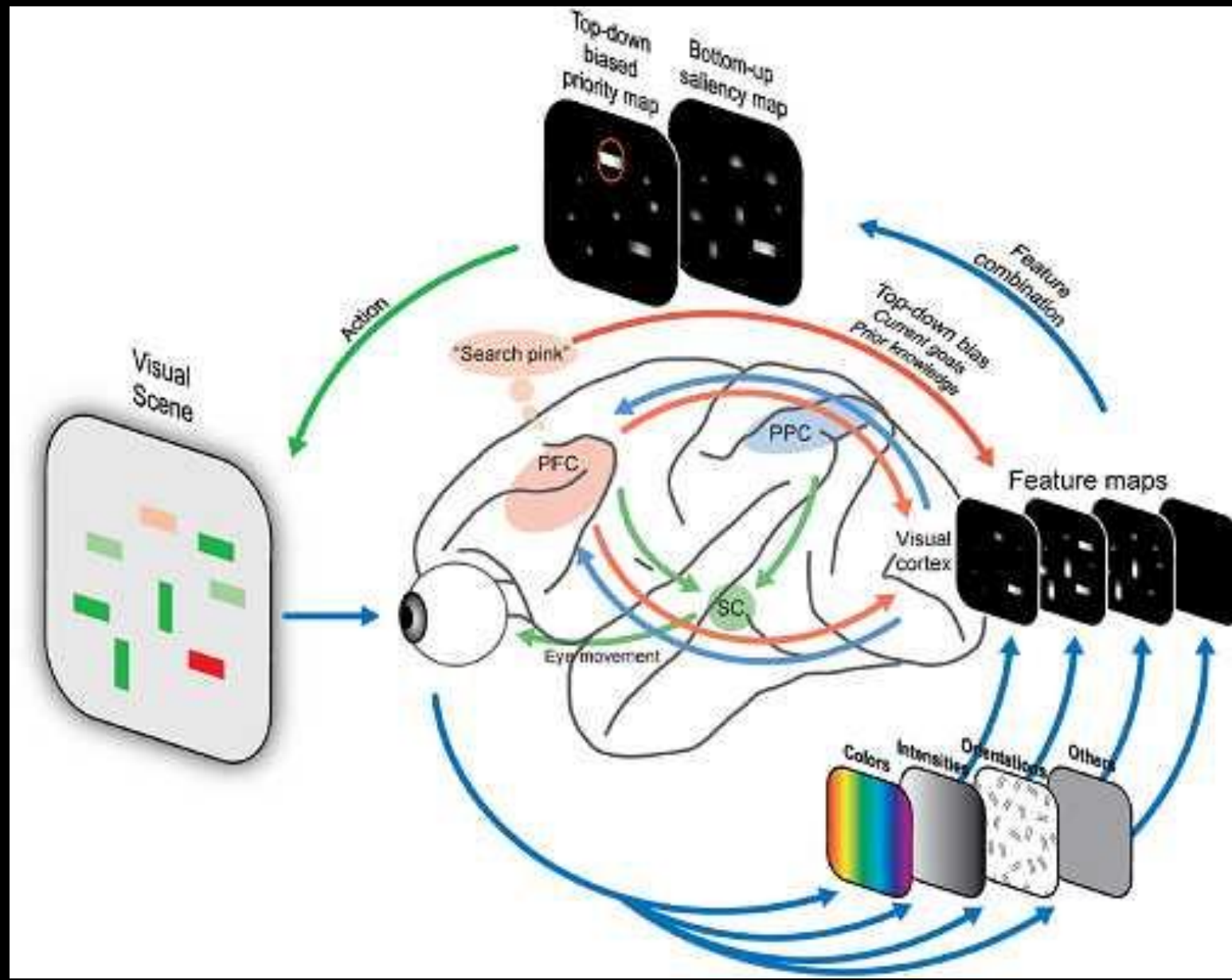


7 Months

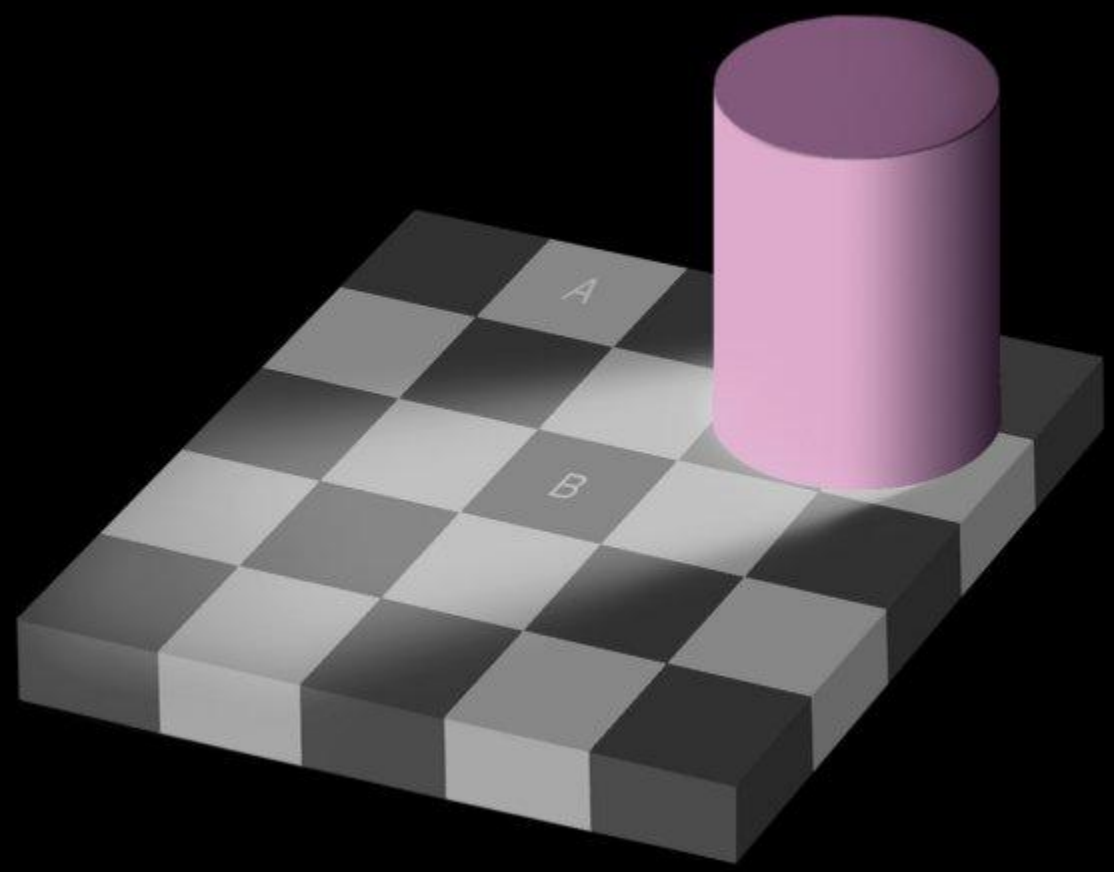


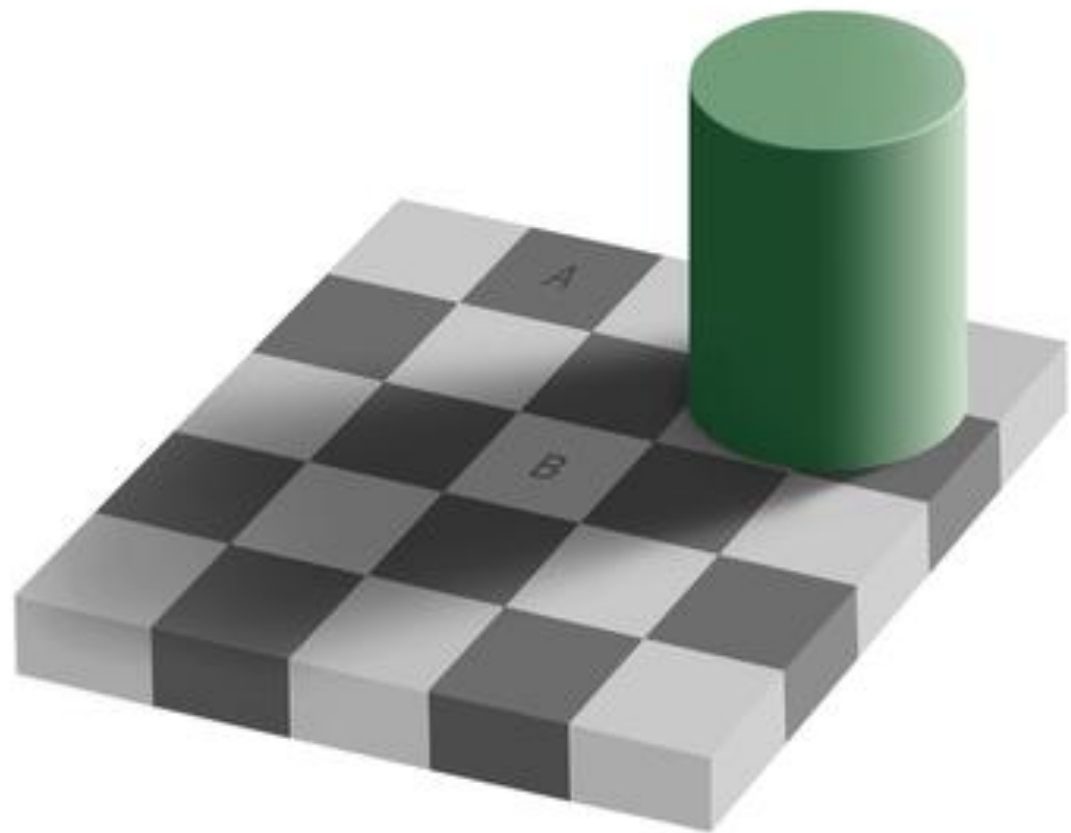
12 Months

Top down – Bottom up

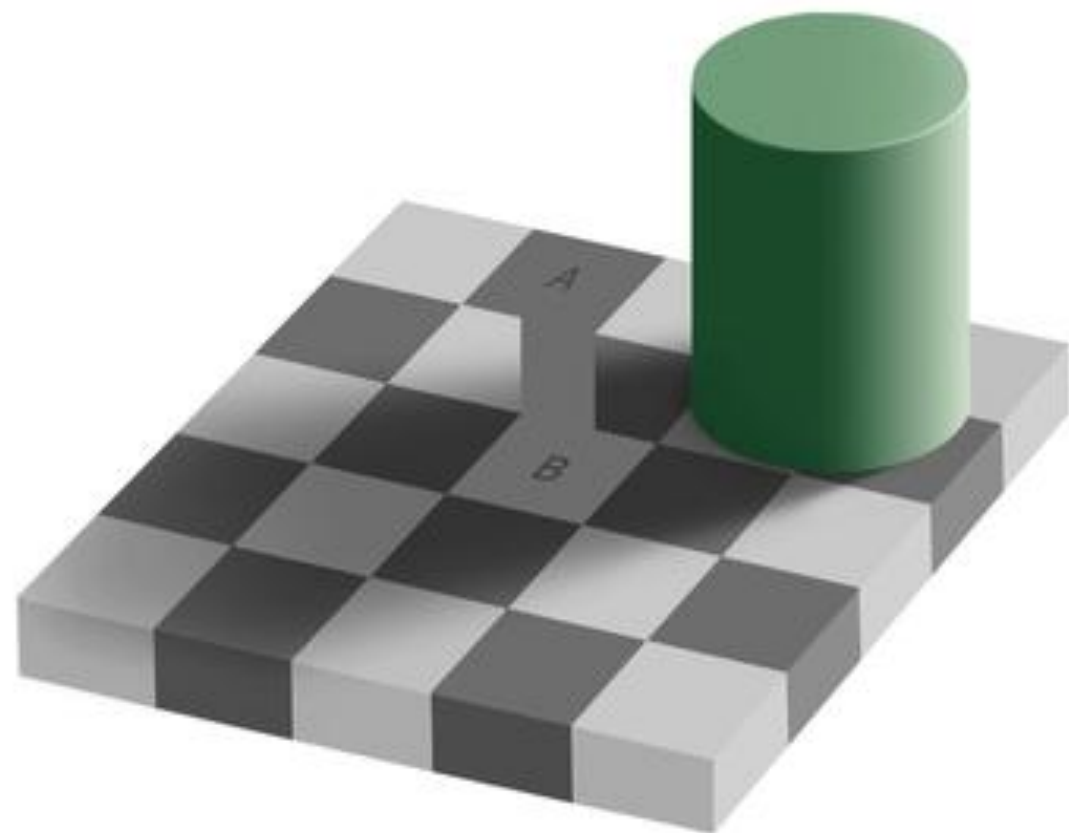








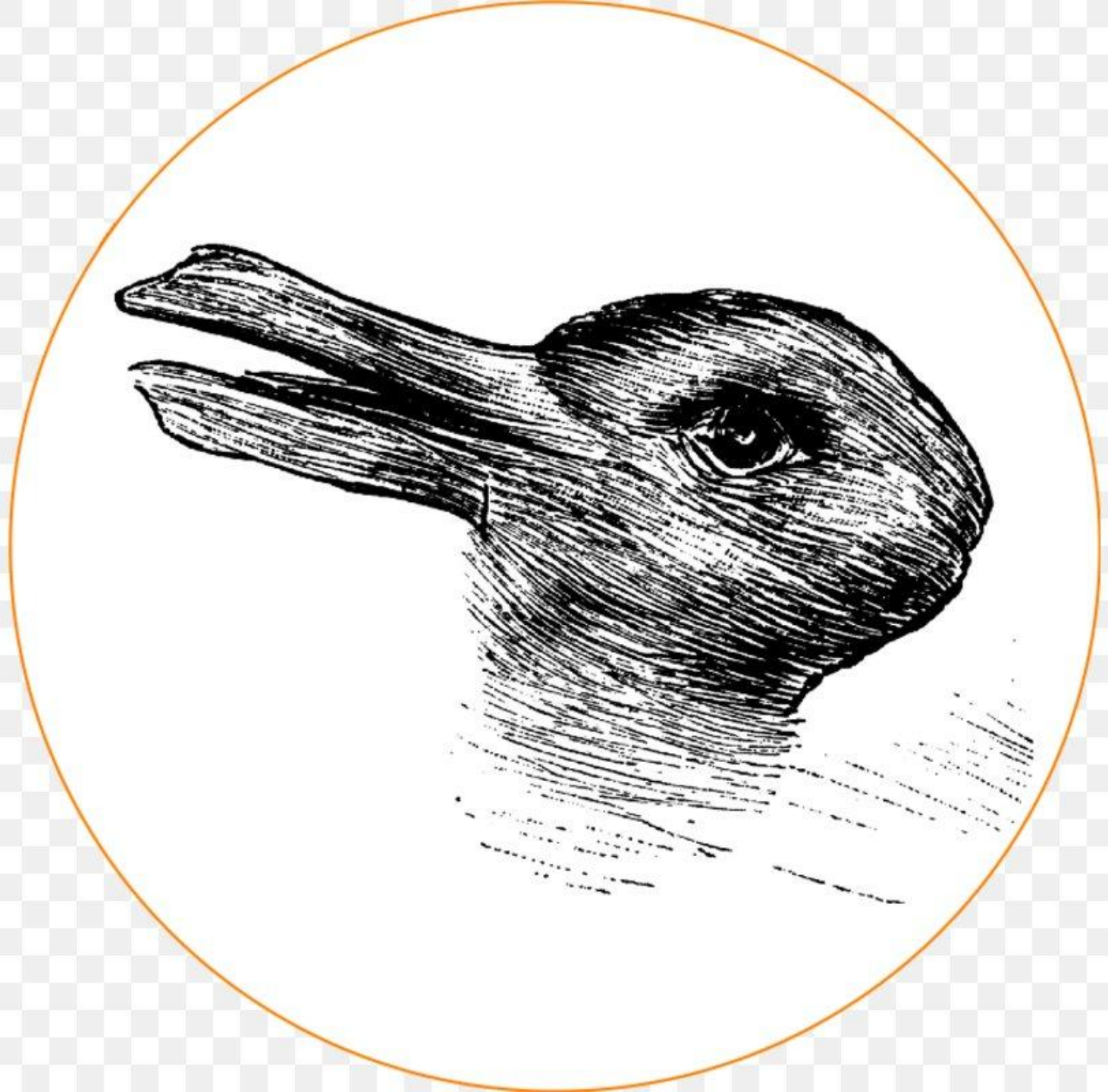
Areas of the image A and B are the same color



A rectangle of the same color has been drawn connecting the two areas of the image



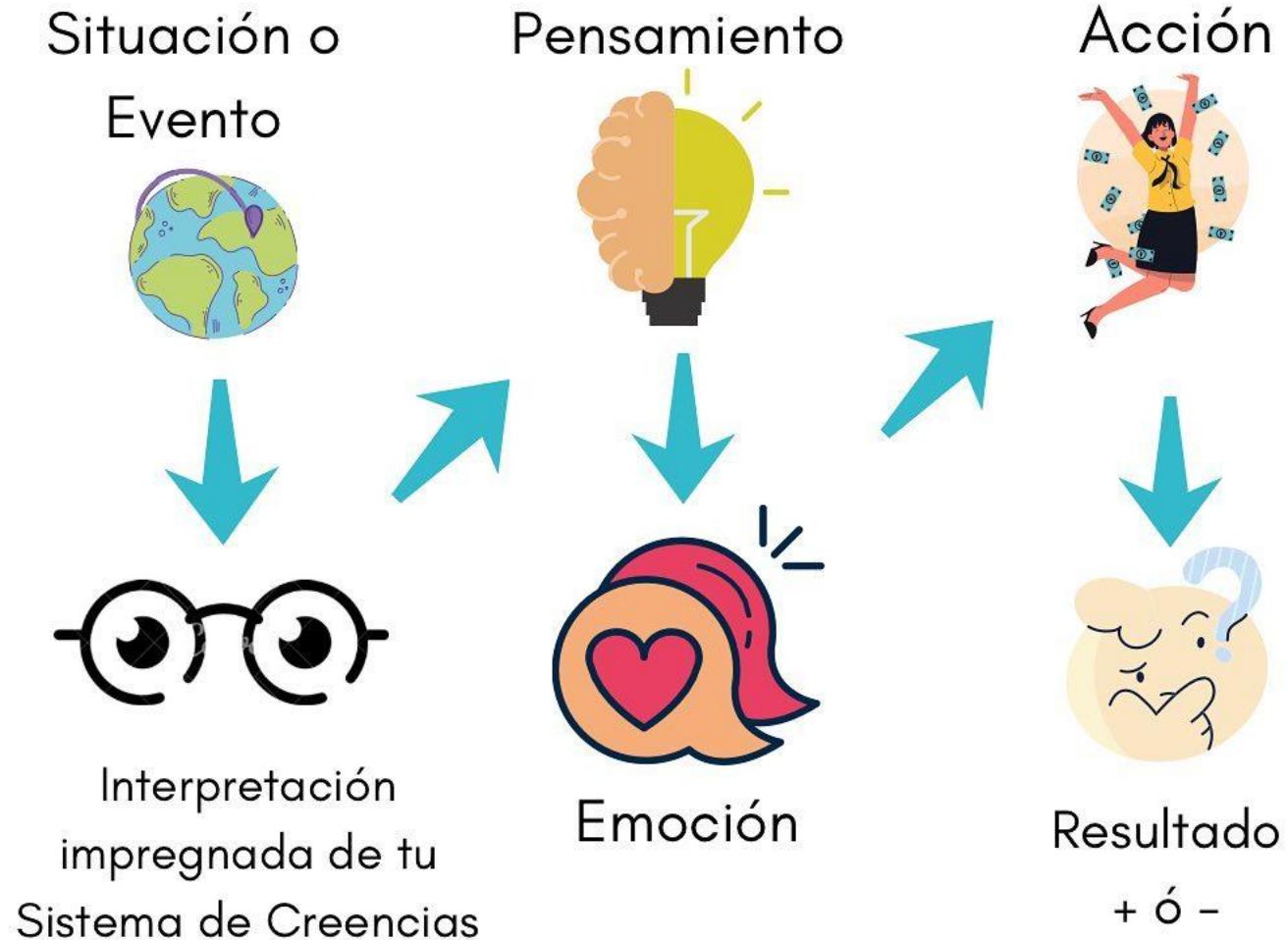






SISTEMA DE CREENCIAS

¿CÓMO INFLUYE?



10% Conscious

BEHAVIOR

EMOTIONS

HABITS

PERSONAL
BELIEFS

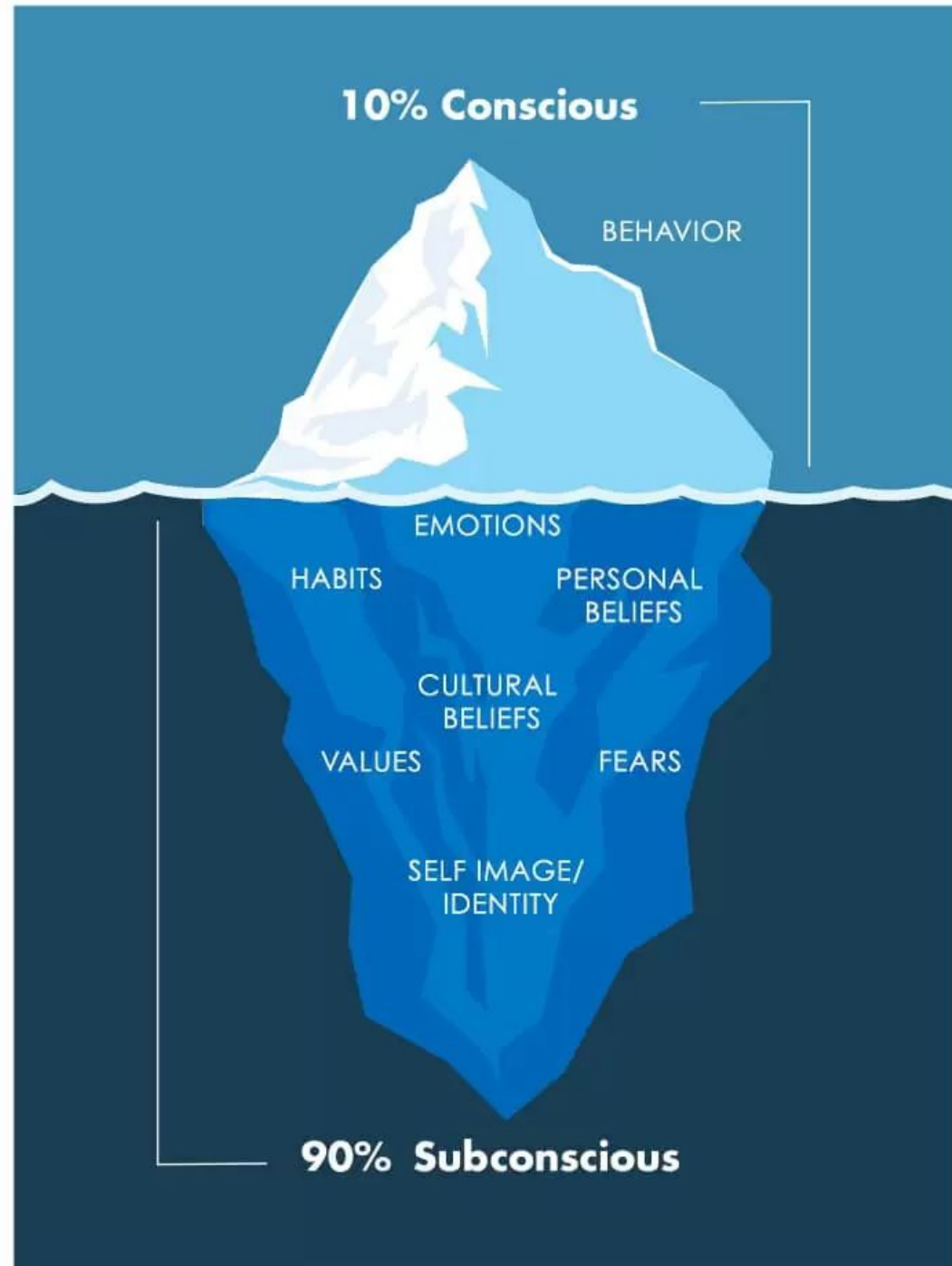
CULTURAL
BELIEFS

VALUES

FEARS

SELF IMAGE/
IDENTITY

90% Subconscious



15 COGNITIVE BIASES THAT CAN LEAD TO BAD DECISIONS

Confirmation Bias



Looking at proof which matches our belief and ignoring facts which contradict our opinion.

Sunk Cost Fallacy



The urge to continue doing something because you have invested time, money or energy on it.

Survivorship Bias



Looking only at the stories of success, generalising them and ignoring the cases of failure altogether.

Diffusion of Responsibility



Behaviour where an individual fails to take action when others are present or part of the situation.

Shiny Object Syndrome



Tendency to chase a new target hoping for success instead of sticking to the original goals set out.

Outcome Bias



Tendency to judge a person or a decision based on the result than on the process. Saying "I told you".

Availability Bias



Tendency to give more importance to the cases which are easy to remember over others.

Overconfidence Bias



Tendency to overestimate our abilities and talent. Believing that we are better than we are.

The Negative Feedback Instinct



Tendency to spot flaws first, even if there are good things to talk about, the negatives comes first.

Instant Gratification



Behaviour of opting for immediate pleasure now instead of a better return in the future.

Authority Bias



Tendency to blindly follow or believe the instructions and views of a person who is in authority.

Social Loafing



Tendency of a team member to put in less effort in a group when individual performance is not visible.

Representative Heuristic



Tendency to make a decision based on readily available attributes such as looks / behaviour.

Moral Licencing



The process of fooling ourselves to justify bad behaviour using other good behaviour to rationalise actions.

Dunning Kruger Effect



When you know only a little about a topic, you tend to think you know a lot and become overconfident.

50 SESGOS COGNITIVOS A TENER EN CUENTA PARA SER LA MEJOR VERSIÓN DE TI

Memoria

Sesgo de correspondencia

Juzgamos a los demás por su personalidad, pero a nosotros mismos por la situación



María llega tarde a clase; es perezosa. Yo llego tarde; tengo un día malo

Social

Sesgo por interés personal

Nuestros fracasos son circunstanciales, pero nuestros éxitos son nuestra responsabilidad



Ganas un premio por tu trabajo duro, no por suerte. Pero si fallas es porque no has dormido suficiente

Aprendizaje

Favoritismo del endogrupo

Cuando favorecemos a las personas que están en nuestro grupo en lugar de las que están fuera



Francis está en tu iglesia, así que te gusta más Francis que María

Creencia

Efecto arrastre

Es la tendencia a hacer o creer en algo porque muchas personas lo hacen o lo creen



María cree que los spinners ayudan a sus hijos. Francis también lo cree.

Política

Pensamiento de grupo

El deseo de armonía en el grupo lleva a tomar decisiones irracionales



María quiere helado y Francis comprar camisetas. Entonces tu sugieres comprar camisetas con fotos de helados

Efecto halo

Si ves a una persona con un rasgo positivo, esa impresión positiva se extenderá a otros rasgos



«María nunca podría ser mala; ¡es tan guapa!»

Suerte moral

Tendencia a atribuir una mayor o menor posición moral basada en el resultado de un evento.



La cultura X ganó la guerra X porque eran moralmente superiores a los perdedores

Efecto del falso consenso

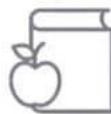
Cuando creemos que hay más gente que está de acuerdo con nosotros de lo que realmente es el caso



¡Todo el mundo piensa eso!

Maldición del conocimiento

Una vez que sabemos algo, asumimos que todos los demás también lo saben



Alicia es una profesora y lucha por entender la perspectiva de sus nuevos estudiantes

Efecto Spotlight

Cuando pensamos que un acto o elemento propio resulta muy llamativo y todo el mundo va a verlo



María está preocupada de que todos se den cuenta de lo patético que es su camiseta de helado

Heurística de disponibilidad

Nos basamos en los ejemplos inmediatos que nos vienen a la mente al hacer juicios



Atribución defensiva

Un observador atribuye las causas de un percance de manera que minimice su miedo a ser víctima o acusado



María se retrasó en un semáforo en verde porque

Hipótesis del Mundo justo

La tendencia a creer que el Mundo es justo y asumir que los actos de injusticia son merecidos



Realismo ingenuo

Creemos que observamos la realidad con objetividad y los demás son irracionales, desinformados o sesgados



Cinismo ingenuo

Tendencia a esperar un sesgo más egocéntrico en los demás que en uno mismo



una bicicleta...