

Especialización en Neurociencias y Psicología Cognitiva

ANCLAS

Este sesgo se produce cuando las personas consideran un valor particular que funciona como ancla para estimar otro.

Ejemplo:

Tenía Ghandi más o menos de ciento cuarenta y cuatro años cuando murió?

Que edad tenía Ghandi cuando murió?

Dato: Murió 30 de enero de 1948 a los 78 años de edad.

Posiblemente no hayamos creído que Ghandi viviera 144 años, pero nuestra maquinaria asociativa ha generado con seguridad la impresión de una persona muy anciana.

Terminaremos haciendo una estimación mas alta de la edad a que murió de la que habría hecho si la pregunta ancla hubiera hablado de treinta y cinco años.

El efecto anclaje (“anchoring effect” en inglés) es la tendencia humana a darle un mayor peso a la primera noticia, argumento o evidencia que se tiene sobre algo a la hora de tomar una decisión.

El sistema 1 entiende frases intentando hacerlas verdad y la activación selectiva de pensamientos compatibles produce una familia de errores sistemáticos que nos hacen crédulos y proclives a dar demasiado crédito a cualquier cosa.

Que diferencia hay con la sugestión?

Siente usted ahora la pierna izquierda ligeramente dormida?

La sugestión es un efecto del priming que suscita selectivamente una evidencia compatible.

Clave: tanto la sugestión como en anclaje tienen su explicación en la misma operación automática del sistema 1.

Investigación: se ofreció a agentes inmobiliarios la oportunidad de tasar una casa que estaba a la venta. Fueron a la casa y examinaron un folleto con toda clase de información que incluía un precio de oferta.

- La mitad de los agentes vieron un precio más alto que la cotización de la casa. La otra mitad vio un precio sustancialmente más bajo.
- Cada agente dio su opinión sobre un precio de compra razonable para la casa, así como el precio más bajo por el que estaría dispuesto a vender la casa si él fuese el propietario.
- Luego se preguntó a los agentes sobre los factores que habían influido en sus juicios.
- Sorprendentemente, el precio de oferta no fue uno de esos factores, los agentes presumían ser capaces de ignorarlo e insistieron en que el precio que observaron no afectó sus respuestas.
- Sin embargo, el efecto ancla fue de 41%

Dos mecanismos diferentes producen efectos ancla, uno por cada sistema: hay una forma de anclaje que ocurre en un proceso deliberado de ajuste, una operación del sistema 2. Y hay un anclaje que ocurre en un efecto de priming, una manifestación automática del sistema 1.

Investigación: se informó a los participantes de un estudio acerca del daño medioambiental causado por los buques petroleros en el océano pacífico y les preguntaron si estaban dispuestos a hacer una contribución anual para salvar a 50000 aves marinas que anidan en la tierra.

Esta pregunta requiere un equivalente en intensidad, por eso se pidió a los participantes que determinaran la cantidad de dólares a que ascendería una contribución que correspondiera a la intensidad de sus sentimientos sobre la situación actual de las aves marinas. A algunos de los visitantes se les hizo primero una pregunta ancla: Estaría dispuesto a pagar 5 dólares? Antes de hacerle la pregunta de con que cantidad contribuirían.

Resultado:

- Cuando no se mencionaba ninguna ancla, dijeron que estarían dispuestos a pagar 64 dólares de media.
- Cuando la cantidad de anclaje era solo de 5 dólares, las contribuciones fueron en promedio de 20 dolares.
- Cuando el ancla era desmesurada de 400 dolares, la disposición a pagar ascendió a 143 dolares de promedio.
- La diferencia entre los grupos de ancla alta y de ancla baja era de 123 dolares. El efecto de anclaje era superior al 30 % indicando que el incremento de la solicitud inicial en 100 dólares daba como resultado de 30 dolares de media en la disposición a pagar.

La misma estrategia entra en juego en la negociación del precio de una casa cuando el vendedor hace el primer movimiento fijando el precio de cotización. Como en muchos juegos, mover primero es una ventaja en las negociaciones con salida única; por ejemplo cuando hay un único precio fijado entre un comprador y un vendedor. Si observamos que el otro hace una oferta abusiva, no es conveniente una contraoferta igual de abusiva, dado que abrirá una brecha que sería difícil de salvar.

Efecto de anclas mas inquietante:

Investigación: jueces alemanas con una media de mas de 50 años de experiencia en los tribunales leyeron primero la descripción de una mujer que había sido sorprendida robando, luego echaron un par de dados que habían sido preparados para que los resultados fueran de 3 o 9. Cuando los dados se detenían, se pidió a los jueces que sentenciaran a la mujer a una pena de prisión mayor o menor en meses que el número que mostraban los dados. Finalmente se les pidió que especificaran la pena exacta de prisión que impondrían a la ladrona.

Resultados:

- Los que habían sacado un 9, decidieron sentenciarla de media a 8 meses.
- Los que sacaron un 3, a 5 meses.

- El efecto de anclaje fue del 50%.

Clave: la gente ajusta menos-se queda mas cerca del ancla-cuando sus recursos mentales están agotados. El ajuste insuficiente es un fallo de un sistema 2 débil o perezoso.

Como resistir los efectos del anclaje?

En el ejemplo de la negociación: los psicólogos Adam Galinsky y Thomas Mussweiler propusieron formas mas sutiles de resistir el efecto del anclaje en negociaciones. Pidieron a unos negociadores centrar su atención y buscar en su memoria argumentos contra el ancla. La instrucción de activar el sistema 2 tuvo éxito.

El efecto del anclaje se reduce o elimina si el que mueve el segundo centra su atención en:

- la oferta mínima que el oponente aceptaría o bien
- en los costes que supondrían para el oponente no lograr llegar a un acuerdo.

Clave: En general la estrategia de pensar en contrario aplicada deliberadamente seria una buena defensa contra los efectos de anclaje, puesto que niega el reclutamiento sesgado de pensamientos que producen tales efectos.

Los efectos de las anclas aleatorias explican mucho el funcionamiento del sistema 1 y el sistema 2. El sistema 2 trabaja con datos que son extraídos de la memoria en una operación automática e involuntaria del sistema 1. El sistema 2 es susceptible de recibir la influencia sesgante de anclas que hacen que cierta información sea mas fácil de extraer.

Clave: el sistema 2 no tiene control sobre el efecto ni conocimiento del mismo.

Cual es nuestra libertad?

Los efectos del anclaje podemos empezar a advertirlos prestándoles atención pero no sabemos hasta que punto guía y condiciona nuestro pensamiento puesto que no podemos imaginar como habríamos pensado si el ancla hubiera sido diferente. (o hubiera estado ausente).

Clave: si lo que esta puesto en juego es muy valioso para nosotros, podemos movilizar nuestro sistema 2 para combatir el efecto.

Aplicación:

- Cuando se hace una elección de amistad o pareja, las relaciones anteriores funcionan como anclas comparativas
- En elecciones de compra.

PRIMING

Si pensamos en algo que hayamos hecho de lo cual no sentimos avergonzados y luego completamos este test podremos ver el efecto del priming.

Completar las siguientes palabras:

- _SEO
- JA_ON

Estadísticamente tenderemos a responder ASEO y JABON en vez de DESEO y JAMON. Este fenómeno se llama priming.

Las personas a las que se le ha pedido pensar en una acción de la que se avergonzarían es más probable que lean ASEO y JABON y menos DESEO y JAMON. Sentir que la propia conciencia está manchada parece provocar el deseo de limpiar el propio cuerpo, un impulso que ha recibido el nombre de “Efecto Lady Macbeth”.

En la investigación a continuación de este test inicial, las personas que habían mentido al teléfono prefirieron un enjuague bucal al jabón y las que habían mentido por correo electrónico prefirieron el jabón al enjuague. El aseo fue específico de las partes del cuerpo implicadas en un pecado.

Si recientemente hemos leído u oído la palabra COMER, estaremos temporalmente más dispuestos a completar el fragmente de palabra JA_ÓN como JAMÓN que como JABÓN.

Lo contrario sucede si previamente hemos visto la palabra LAVAR. Esto se denomina efecto de priming que en este caso la idea de COMER, da primacía a la idea de JAMÓN y que LAVAR prima a JABÓN.

Priming es un efecto relacionado con la memoria implícita por el cual la exposición a determinados estímulos influye en la respuesta que se da a estímulos presentados con posterioridad.

Este fenómeno de priming reviste distintas formas. Si tenemos en la mente (seamos concientes o no) la idea de COMER, reconoceremos más rápidamente de lo normal la palabra JAMÓN pronunciada en un susurro o escrita con una letra borrosa. Adicionalmente, estaremos predispuestos a un montón de otras palabras como tenedor, hambre, galleta, etc.

Cuando las personas aprenden sobre el priming generalmente les produce sorpresa e incredulidad. El sistema 2 cree que es el quien manda y que conoce las razones de sus elecciones.

Como es posible que manipulaciones de contexto tengan efectos tan grandes? Estamos a merced de cualquier cosa que le entorno nos haga primar en cada momento?

Respuesta: NO. Los efectos del priming son fuertes, pero no necesariamente extensos!

Los resultados no son invenciones, son verdaderas y contundentes y se cumplen en nosotros mismos. En el caso de las ideas primadas tienen cierta capacidad para primar otras ideas, aunque más débilmente.

Clave: Nos cuesta creer que estos resultados sean aplicables a nosotros mismos porque no corresponden a nada que encontremos en nuestra experiencia subjetiva. Pero nuestra experiencia subjetiva consiste en gran medida en la historia que el sistema 2 nos cuenta sobre las cosas que nos

acontecen. **Los fenómenos del Priming brotan de nuestro sistema 1 ,al cual no tenemos acceso consciente.**

Investigación: a un grupo de personas en el trabajo se colocó una caja cerrada de pago por el café y te que ofrecían en el trabajo con una lista de sugerencia de precios. Un día se colocó al lado de la lista de precios una imagen de ojos que parecían mirar directamente al observador. Estas imágenes fueron cambiando así como la cantidad de dinero que ponían en la caja en cada semana según la imagen que se ponía.

Resultados:

- la primera semana del experimento, unos ojos muy abiertos miran fijamente a quien se sirve el té o el café cuya contribución media era de 70 peñiques por litro de leche.
- La 2da semana el poster muestra flores y la contribución media es de 15 peñiques.

Contribuyeron con casi 3 veces más dinero en la semana de ojos que en la semana de flores!

Era evidente que un recordatorio puramente simbólico con el que uno se sentía observado empujaba a la gente a comportarse de distinta manera.

El sistema 1 nos crea impresiones que a menudo se introducen en nuestras creencias y es fuente de los impulsos que frecuentemente determinan sus elecciones y sus actos. Ofrece una interpretación tácita de lo que sucede en el y en su entorno vinculando el presente al pasado reciente y a las expectativas sobre el futuro inmediato. Contiene el modelo del mundo que instantáneamente evalúa acontecimientos como normales o sorprendentes. Es al fuente de sus juicios intuitivos, rápidos y a menudo precisos. El sistema 1 es también el origen de muchos de los errores sistemáticos de sus intuiciones.

PRIMING :VÍNCULO IDEOMOTOR

Clave: el priming no se limita a conceptos y palabras. Nuestra acciones y emociones pueden ser primadas por acontecimientos de los que no somos conscientes.

Investigación del psicólogo John Bargh: palabras vinculadas a la ancianidad (viejo, canas, olvido, arrugas) mezcladas con otras y tenían que armar frases y luego realizar otra actividad. Caminaban y se movían más despacio cuando se los hacía ir a otro lado del salón para otra tarea. Posteriormente se les preguntó y no habían notado ningún patrón en común en las palabras. La idea de la edad avanzada no se introdujo en su mente de manera consciente. Sin que las personas sean conscientes de ello.

Esto se denomina vínculo ideomotor y también actúa en sentido inverso!

Investigación en universidad alemana: se les pedía que caminara alrededor de una sala por 5 minutos a un ritmo de 30 pasos por minuto que era un tercio del ritmo normal. Después de esta experiencia, eran mucho mas rápidos en reconocer palabras relacionadas con la vejez como olvido, mayor y solo.

Clave: los efectos recíprocos del priming tienden a producir una reacción coherente: si hemos sido predispuestos a pensar en la edad avanzada, tendemos a actuar como ella y actuar así, refuerza la idea de la misma .

Ejemplo: divertarnos, tiende a hacernos sonreír y sonreír tiende a hacer que nos sintamos en un estado placentero. Tomando un lápiz entre los dientes por unos segundos incide en la interpretación más graciosa de lo que observamos. Lo inverso sucede sosteniendo gestos adustos con el seño fruncido (investigación Gary Larson).

Clave: gestos simples y comunes pueden influir de manera inconsciente en nuestros pensamientos y sentimientos.

Si bien el priming sucede en el sistema 1, podemos diseñar situaciones para influenciarnos positivamente en relación al modelado de una conducta.

El priming tiene una abrumadora variedad de efectos en los que el pensamiento y la conducta pueden ser influidos por estímulos a los que no prestamos ninguna atención y de los que no somos absolutamente conscientes.

Clave:

- nuestros pensamientos y nuestro comportamiento están influidos por el entorno del momento mucho más de lo que sabemos o queremos.
- Numerosas personas consideran los resultados del priming nada creíbles por no corresponder a su experiencia subjetiva y muchas otras consideran los resultados desazonadores porque se oponen a la sensación subjetiva de la acción y la autonomía personal.

EFFECTOS MARCO

Este sesgo implica que : Maneras diferentes de presentar la misma información a menudo provocan emociones diferentes. Se denomina Efecto Marco.

Ejemplo:

- Embutido 90% libre de grasa.
- Embutido con 10% de grasa.

Clave: la equivalencia entre las formulaciones alternativas es transparente, pero normalmente vemos solo una formulación y lo que vemos pareciera ser todo lo que hay.

Aplicación:

- Distinguir cuando tomamos decisiones y practicar cambiar el marco para ver la incidencia en nuestras decisiones.

Aplicación para sesiones:

- Invitar al coachee cuando se imagina algo que puede suceder a que lo vuelque a porcentajes de probabilidad y considerar la posibilidad de que lo lea desde otro marco? Cuando responde el numero, ejemplo 40%, verbalizar “ de que otra manera podrias leer esa estimación?” que efecto tiene? Verbalizar el porcentaje inverso y chequear el efecto, como le resuena.

Que sucede al cambiar el Marco en nuestra forma de pensar:

Es igual de fácil cambiar de ver el vaso medio lleno a medio vacío y de medio vacío a medio lleno?

Investigación:

- Le decían a un grupo que había 70% de buenos resultados en una operación.
- Al otro grupo le decían que había 30% de malos resultados.

El primer grupo decía que era una buena decisión y el otro grupo decía que era una mala decisión.

Luego agregaron un cambio:

- Al primer grupo le decían que también podían verlo desde el hecho que había 30% de probabilidades que no fuera bien.
- Al otro grupo le agregaron el dato de que podían verlo desde el hecho de que había 70% de probabilidad de que fuera bien!

Que piensan que sucedió con la decisión?

- El primer grupo, seguían viéndolo como una mala decisión.
- El 2do grupo-aun viendo que había 70%de que fuera bien- no cambiaron su decisión!!Seguian viéndolo como mala decisión.

Cual es la razón? Por que el nuevo dato de la situación no les cambiaba la percepción, si era exactamente lo mismo??

Clave: una vez que se presenta el marco negativo, la gente se queda APEGADA A EL!

Hicieron otro experimento en donde se le decía a la gente que había una epidemia y que hay 600 vidas en peligro.

- A un grupo le preguntaban: si se salvan 100 vidas, cuántas se perderán?: tardaban 5 segundo en responder.(Marco De ganancia a marco de pérdida)
- Al otro grupo le decían: si se pierden 500 vidas, cuantas vidas se salvarán?: tardaban 11 segundo en dar con la respuesta! (Marco de pérdida a marco de ganancia)

Aplicación:

- Cuando percibimos algo de manera negativa, tiende a fijarse más en nuestra mente y convertirlo al otro marco suele ser mas dificultoso.
- Es mas fácil cambiar de bueno a negativo que de negativo a bueno.

- Evitar pensar en lo negativo! No rumiar lo negativo!! Foco en lo positivo!

SESGO DE REGRESION A LA MEDIA:

Ejemplo:

1. Un equipo de futbol viene ganando campeonatos en los últimos 5 años con un mismo director técnico. En el último año han perdido el campeonato. Ustedes están a cargo de la decisión de continuar o no con el mismo técnico. Que decisión toman?
2. Un vendedor de su organización tiene un promedio de ventas elevado pero en el ultimo año ha decaído notoriamente su volumen de ventas incidiendo en las ganancias. Dado que la empresa es muy reconocida es sencillo conseguir vendedores dispuestos a trabajar allí. Sostienen al vendedor o toman uno nuevo?
3. Un jugador de tenis esta en el puesto 40 del ranking mundial. En el ultimo año ha perdido partidos con jugadores del puesto 60 hacia arriba del ranking mundial. Tiene la posibilidad de apostar el año siguiente por este jugador o su oponente. Que decisión toman?

Frase asociada a este sesgo “Cosecharas tu siembra” lo representa: a veces sembramos y la cosecharas no es buena aun haciendo todo bien.

Juan Correa: hizo investigaciones en campeonatos.

- Los clubes que cambiaban de técnico sacaban 3 puntos mas en el torneo.
- Fue a los que les fue mal y no cambiaron de técnico: también sacaron 3 puntos mas en el torneo.

Si somos un alumno de 8 y nos sacamos un 4 o 5, seguramente vamos a volver a la media. Si somos tenista en lugar 300 y perdiste con uno de 600 yo apuesto a que vas a volver a la media. Es lo esperable en promedio.

Clave: Dejarse llevar por las rachas nos hace errar la decisión. Esta situación se explica por la regresión a la media.

Ejemplo: un gerente vende menos que su promedio (una mala racha) y lo expulsan.

Cuando estamos en mala racha, es esperable que vuelva a la media . Volvemos al rendimiento habitual .

Clave: cuando tomamos decisiones tener en cuenta el rendimiento promedio, no reconocemos el azar como azar, no dejarnos guiar por mala racha sino por comportamientos promedio.

“Una buena decisión no puede garantizar un buen resultado. Todas las decisiones reales se toman con algo de incertidumbre, una decisión es por lo tanto una apuesta y la evaluación de si es una buena o mala apuesta debe depender de las probabilidades y los pagos asociados, no de los resultados” Ward Edwards

La incapacidad para reconocer la importancia de la regresión a la media puede tener consecuencias perniciosas como ilustra la siguiente observación:

En una discusión sobre entrenamientos aéreos, instructores experimentados decían haber notado que después de elogiar a un piloto por haber logrado un aterrizaje excepcionalmente suave era habitual que la vez siguiente hiciera un aterrizaje peor. Los instructores concluyeron que -contra la doctrina psicológica aceptada- las recompensas verbales iban en detrimento del aprendizaje mientras que las penalizaciones verbales eran beneficiosas. La conclusión no está justificada, pues no cuenta con la presencia de la regresión a la media.

Como en otros casos de exámenes repetidos, a una mejora lo seguía comúnmente un resultado mas pobre y aun empeoramiento le seguía en general un resultado excepcionalmente bueno aunque el instructor no comentase lo conseguido en el primer intento. Como los instructores habían elogiado a los pilotos después de los buenos aterrizajes y los habían amonestado después de los malos aterrizajes, llegaron a la conclusión errónea y potencialmente perjudicial de que la penalización es mas efectiva que la recompensa.

Clave: la incapacidad para entender el efecto de la regresión a la media lleva a sobrestimar la eficacia de la penalización y subestimar la eficacia de la recompensa.

Tendemos a tener un sistema de razonamiento que necesita aislar regularidades y construir categorías. De hecho las categorías se construyen aislando regularidades (o son impuestas culturalmente, para lo cual primero tienen que haber sido construidas) y a su vez, las categorías sirven para poder aislar regularidades del mundo y efectuar inferencias

Clave: Sin embargo, cuanto mas extrema es por ejemplo una puntuación original, mayor es la regresión que esperamos, puesto que una puntuación excepcionalmente buena sugiere un día de mucha suerte.

Los efectos de la regresión son ubicuos (presente en diversas partes o situaciones) y por eso imaginamos historias causales para explicarlos.

En saltos de esquí de los juegos olímpicos de invierno cada atleta tiene 2 saltos y los resultados de ambos se combinan para obtener la puntuación final. Un comentarista deportivo dijo antes de que dieran el 2do salto:

- ” Noruega ha hecho un gran primer salto, estará tenso esperando poder mantener su puesto y probablemente lo haga peor” o
- “ Suecia ha hecho un mal primer salto y ahora sabe que no tiene nada que perder y estará relajado y esto lo ayudará a hacerlo mejor”

Resulta obvio que el comentarista había advertido la regresión a la media y se había inventado una historia causal para la que no existía evidencia alguna. La historia en si podría ser verdadera. Es posible que si midiéramos el pulso de los atletas antes de cada salto encontrásemos que se hallan efectivamente mas relajados después de un mal primer salto. Y es posible que no.

Debemos recordar que el cambio entre el primer salto y el segundo no necesita de una explicación causal. Es una consecuencia matemáticamente inevitable del hecho de que la suerte desempeñó su papel en el resultado del primer salto. No es una historia muy satisfactoria dado todos esperaríamos una explicación causal.

Nuestra mente se halla fuertemente predispuesta a las explicaciones causales y no se lleva bien con la mera estadística. Cuando un suceso llama nuestra atención, la memoria asociativa buscará su causa, se buscará alguna causa almacenada en la memoria que la explique.

Clave: las explicaciones causales se suscitarán cuando se detecte regresión, pero serán erróneas porque la regresión a la media tiene una explicación pero no una causa.

“ no hay duda de que pagamos muy bien a personas que nos proporcionen explicaciones interesantes de efectos de regresión”

“ un comentarista económico que correctamente anuncie que el negocio irá mejor este año porque no fue muy bien el año pasado, es probable que su presencia en el programa sea breve”

Clave: Nuestras dificultades en el concepto de regresión tienen su origen tanto en el sistema 1 como el sistema 2. El sistema 2 encuentra difícil entenderlo y aplicarlos. Esto es debido en parte a la insistente demanda de interpretaciones causales, lo cual es un rasgo del sistema 1.

Da lo mismo hacer cualquier cosa? No, la mayoría de las veces nos va a ir bien si tomamos bien las decisiones, ahora nada garantiza que las próximas decisiones que tomemos nos vayan bien.

“ Nuestra proyección es buena pero no es perfecta, de modo que debemos anticipar la regresión. No tendría que sorprendernos que los mejores candidatos a menudo defrauden nuestras expectativas”

Aplicación:

- Tener mirada mas compasiva cuando nuestros resultados oscilan de nuestra media.
- Cambia el significado que le damos a la palabra “decepción”.
- Cuando se evalúa el desempeño laboral de alguien.

Ejemplo:

- Tuve un mal desempeño laboral hoy, pero puedo distinguir que será esperable que mañana mejore.
- Tuve un desempeño laboral por arriba de lo habitual en mi, pero puedo estar preparado para aceptar la probabilidad de que decaiga un poco nuevamente sin juzgarme negativamente.

Aplicación en sesiones:

- Cuando el coachee se juzga negativamente sobre un resultado que tuvo que difiere de lo habitual en el, podemos preguntar para que distinga que en términos de probabilidad, es esperable que pueda mejorar y volver a su media.

SESGO DE DISPONIBILIDAD

La gente tiende a evaluar la importancia relativa de ciertos asuntos según la facilidad con que son traídos a la memoria. Las personas estimamos la frecuencia de un evento o la probabilidad de un evento, por la facilidad con la que esos sucesos acuden a nuestra mente.

En las estimaciones de probabilidad de adulterio en diversos grupos, tenderemos a estimar quienes cometen mas adulterio en base a la disponibilidad de esa información.

Los divorcios entre celebridades de Hollywood y los escándalos sexuales de los políticos atraen mucho la atención y los casos acudirán fácilmente a la mente.

Cuan probable es el divorcio?

Generalmente buscamos información en nuestro conocidos. Cuando las personas se están por casar se les pregunta la probabilidad que tienen de divorciarse y tienden a decir 0% ,sin embargo el número es 50% acá en la Argentina.

Este sesgo de disponibilidad se ha observado en la política que ayuda a explicar por qué algunos asuntos están muy presentes en la mente del público, mientras que otros caen en el olvido y esto viene en gran medida determinado por el grado de cobertura que encuentra en los medios.

Ejemplo:

- Las personas podemos estimar el riesgo de ataque cardíaco entre las personas de mediana edad recordando a las personas conocidas que lo han sufrido.
- Alguien puede evaluar la probabilidad de que una empresa arriesgada fracase imaginando las diversas dificultades con las que se encontrará.

La consecuencia es que la confianza en la DISPONIBILIDAD genera sesgos predecibles como los siguientes:

- Sesgo debido a ejemplos recuperables: la familiaridad (como el ejemplo de las fotos) y la notoriedad afectan la recuperación de ejemplos.
- Que tan probable considero que es tener un accidente en una pileta o en un baño? Cual considero que tiene mayor riesgo?
- Que considero mas peligroso: viajara en auto o en avión?
- Que causa mas muertes, el asma o los tornados?
- Que causa mas muertes, los rayos o el botulismo?
- Que es mas común, la muerte por enfermedad o por accidentes?

Respuestas:

- Son mas frecuente los accidentes en baños que en piscinas.
- Mueren mas personas en accidentes de autos que en aviones.

- Los tornados se consideran causa de muerte mas frecuente que el asma, aunque esta causa 20 veces mas muertes.
- Se juzgó la muerte por rayos menos probable que la muerte por botulismo, aunque esta es 52 veces mas frecuente.
- La muerte por enfermedad es 18 veces mas probable que la muerte por accidentes peor se juzga habitualmente que son igualmente probables.

Las estimaciones de causa de muerte están distorsionadas por la cobertura mediática. La cobertura mediática se halla sesgada hacia la novedad y el dramatismo.

Clave: el mundo que imaginamos no es una replica precisa de la realidad, nuestras expectativas sobre la frecuencia de los acontecimientos están distorsionadas por la prevalencia y la intensidad emocional con que estos mensajes nos llegan.

Generalmente dado la notoriedad de las noticias de muerte en piletas de niños y de accidentes aéreos tendemos a juzgar que eso es más habitual.

Clave: un suceso dramático aumenta temporalmente la disponibilidad en su categoría.

Un choque de aviones con gran cobertura mediática alterará temporalmente nuestras sensaciones sobre la seguridad en los vuelos. Los accidentes permanecerán por un tiempo en nuestras mentes como después de haber visto un auto incendiado.

Clave: Las experiencias personales estarán mas disponibles que las cosas que experimentan otros o que una simples palabras o estadísticas.

Ejemplo:

- Cuantos de ustedes jugarían a la lotería si todos los días apareciera publicado la cantidad de perdedores de la lotería?
- Cada cónyuge recuerda sus esfuerzos y contribuciones individuales con mucha mas claridad que los del otro. Y la diferencia de disponibilidad lleva a una diferencia en la frecuencia juzgada.
- Sensación de los miembros de trabajo de un equipo de que han hecho mas que el resto y que los demás no agradecen lo suficiente sus contribuciones personales.

Clave: a veces haremos más que los demás, pero es útil saber que posiblemente tengamos esa sensación cuando cada miembro de un equipo o la pareja también la tiene.

Clave:

- Tendemos a dar mayor importancia a la información de la que disponemos (sobre todo si justifica lo que hacemos).
- identificar de manera consciente cuando se activa el sistema 1 que aplica el heurístico y en que casos personales podemos convocar al Sistema 2 para tomar mejores decisiones.

- La importancia de una idea es a menudo juzgada por la fluidez(y la carga emocional) con que acude a la mente.

Cómo generar disponibilidad?

Ejemplo:

1. Hacer lista de 6 ejemplos en los que se mostró firme y seguro de si mismo.
2. Evaluar en que grado se siente seguro de si mismo.

Mientras los 3 o 4 ejemplos probablemente vinieran a la mente con facilidad, es casi seguro haber tenido que hacer un esfuerzo mayor para que viniera el resto de los ejemplos. (en la investigación a un grupo se les pidió 12). Que cuenta mas, la cantidad obtenida o la facilidad y la fluidez de la obtención? Las personas que listaron 12 ejemplos se consideraron a si mismas menos seguras que los que habían listado solo 6.

Clave: quien no pueda encontrar fácilmente ejemplos de comportamiento sumiso, es probable que concluya que no es en absoluto sumiso.

La tarea de listar ejemplo puede mejorar los juicios sobre nuestras virtudes. Por 2 caminos diferentes:

- Por el numero de ejemplos obtenidos
- Por la facilidad con que acuden a la mente.

La disponibilidad resulta afectada por factores distintos de la frecuencia y la probabilidad. La consecuencia es que la confianza en la disponibilidad genera sesgos predecibles.

Aplicación:

- Cuando tomamos decisiones sobre vacunarnos o no en base a cuantas personas vimos que se enfermaran.
- Cuando evaluamos la contribución de un conyuge al bienestar de la vida matrimonial
- Cuando ponderamos la aplicación de una idea por la facilidad con la que nos fluye, podemos detenernos y distinguir la existencia de este sesgo.

Aplicación en sesiones:

- Cuando preguntamos por ejemplos que fundamenten que puede lograr algo y el coachee dice que no encuentra hechos. Podemos preguntar: el hecho de que no te vengan a la mente, probaría que no acontecieron nunca?
- Dar tiempo a la búsqueda cuando preguntamos por contraejemplos!. Podemos proponerle que esté atento a esa información por si le viniera luego de la sesión.

ILUSION DE PATRÓN: Falacia del jugador

Otra consecuencia es la falacia del jugador: tras observar una larga secuencia de rojos en la ruleta, la mayoría de la gente cree erróneamente que el negro tiene que salir por necesidad, presumiblemente porque la aparición de un negro creará una secuencia mas representativa que la aparición de un nuevo rojo.

Podemos comprender que asumir la causalidad puede haber constituido una ventaja en nuestra evolución como especie. Es parte de la actitud de vigilancia general que hemos heredado de nuestros antepasados. Estamos automáticamente pendientes de la posibilidad de que el entorno haya cambiado.

Ejemplo: los leones pueden aparecer de manera aleatoria en la llanura pero sería mas seguro advertir y reaccionar a un aparente aumento en la frecuencia de aparición de manadas de leones, aunque ello se deba realmente a fluctuaciones de un proceso azaroso.

Clave: La difundida mala comprensión de la aleatoriedad tiene a veces consecuencias significativas.

Ejemplo: durante el intenso bombardeo de Londres en la 2da Guerra Mundial, generalmente se creyó que los bombardeos podrían no ser aleatorios porque un mapa de los impactos revelaba la existencia de llamativas zonas indemnes. Algunos sospecharon que en estas zonas no afectadas había espías alemanes . Un cuidadoso análisis estadístico reveló que la distribución de los impactos era la habitual de un proceso aleatorio y la habitual también en provocar una fuerte impresión de que no se producía al azar.

“Para el ojo no entrenado, la aleatoriedad aparece como regularidad o tendencia a la agrupación”Feller.

El hecho de que los jugadores ocasionalmente tengan buena mano es en general aceptado por jugadores, entrenadores y aficionados. La inferencia es irresistible: un jugador hace 3 o 4 canastas una tras otra y no podemos evitar el juicio causal de que este jugador es ahora bueno, con una propensión temporalmente aumentada a marcar tantos. Los jugadores de ambos equipos se adaptan a este juicio; es mas probable que los compañeros de equipo pasen el balón a ese jugador y la defensa se duplique.

Los análisis de miles de secuencias de lanzamientos condujeron a una conclusión decepcionante: no hay algo así como una buena mano en el basquet profesional, ni en los lanzamientos desde el campo ni en los de faltas. Por supuesto hay jugadores mas precisos que otros, pero la secuencia de logros y lanzamientos fallidos satisface todos los test de aleatoriedad. La buena mano esta enteramente en los ojos de los espectadores, que con demasiada rapidez perciben orden y causalidad en la aleatoriedad.

Clave: la buena mano es una ilusión cognitiva masiva y extendida.

Ante esta investigación la reacción del público y la prensa es de incredulidad. Sin embargo al ilusión de patrón afecta nuestras vidas de muchas maneras fuera del básquet.

- Cuantos años esperaríamos antes de concluir que un asesor financiero es un verdadero experto?

- Cuantas buenas adquisiciones necesitaría hacer una junta directiva para que creamos que su presidente tiene una extraordinaria aptitud para cerrar tratos.

Si seguimos a nuestra intuición, erraremos con más frecuencia que si no lo hacemos, clasificando falsamente un suceso aleatorio como sistemático.

Ejemplo:

- Tengo una amiga que 4 veces quiso abrir un restaurante y no funcionó. No tiene sentido intentar abrir un restaurante.
- Estuve en pareja con 4 personas que no quería convivir. Los hombres no quieren la convivencia.
- Tengo 2 amigos que también después de comer nueces tuvieron una erupción, debe ser normal, no tiene sentido que vaya al médico.

Reflexión: ¿Qué muestra estamos tomando como válida cuando tomamos una decisión? ¿Qué implicancias tiene no distinguir la relevancia del tamaño de la muestra para tomar decisiones?

Clave: las personas no somos particularmente sensibles al tamaño de las muestras.

El sistema 1 no se inclina hacia la duda, suprime la ambigüedad y de manera espontánea construye historias coherentes para tomar decisiones.

La maquinaria asociativa busca causas. La dificultad que tenemos con las regularidades estadísticas es que estas demandan un enfoque diferente.

Clave: tendemos a tomar nuestro estándar sobre algo como muestra verdadera y le damos entidad de verdad!

¡Estamos demasiado dispuestos a rechazar la creencia de que mucho de lo que vemos en la vida es azar.!

SESGO DE RESULTADO

Situación A

Un paciente asiste a un control médico y luego de algunos estudios le dice que tiene un problema de corazón y que requiere una intervención quirúrgica para tener una mejor calidad de vida.

El médico le comenta que de esa operación, un 8% no supera la operación.

Resultado: El paciente se opera y sale bien de la operación.

Situación B

Un paciente asiste a un control médico por dolores fuertes en el pecho y luego de algunos estudios le dice que tiene un problema de corazón y que requiere una intervención quirúrgica para tener una mejor calidad de vida.

El médico le comenta que de esa operación, un 8% no supera la operación.
El paciente se opera y fallece en la operación.

Al leer y evaluar estas 2 situaciones, en el resultado favorable juzgamos habitualmente que la decisión fue correcta. El medico no puede saber que va a pasar, se basa en estadísticas. El resultado no prueba que haya sido una mala decisión.

Clave: Este sesgo consiste en juzgar una decisión en base a los resultados, sin considerar los medios para lograrlos.

Ejemplo: un clásico ejemplo es cuando un matrimonio se divorcia y viendo en retrospectiva dice “no fue una buena decisión” dado el resultado de que me divorcié.

Clave: Este sesgo nos afecta notablemente en nuestra emocionalidad y en como juzgamos nuestro obrar.

Cómo trabajar este sesgo?

1. Identificar alguna decisión reciente que haya tomado en donde el resultado no fue positivo o no fue el que consideraba conveniente o quería. En donde sienta que “no fue buena la decisión que tomé”
2. Evaluar los razonamientos que utilicé para tomar esa decisión.
3. Que mirada puedo tener ahora dada la distinción del sesgo de resultado?
4. Que efecto produce en mi emocionalidad y en la mirada de mi mismo ahora?

Ejemplo: a veces tomamos la decisión de no seguir en un trabajo o no estar más en pareja con alguien y dado el resultado actual que tenemos (menos dinero o tristeza, juzgamos que fue una mala decisión).

Reflexión:

“ Si supieras que hay un libro en donde te dice exactamente lo que te sucederá en todos los ámbitos de tu vida y en cada momento de tu vida de aquí en adelante...lo leerías?”

TOMA DE DECISIONES Y CARGA COGNITIVA (Dan Ariely)

Diversos estudios psicológicos han demostrado que las personas que tienen simultáneamente delante una tarea cognitiva exigente y una tentación, es más probable que cedan a la tentación.

Clave: el sistema 1 tiene más influencia en la conducta cuando el sistema 2 está ocupado!

La gente que está cognitivamente ocupada es más probable que haga elecciones egoístas, use un lenguaje sexista y emita juicios superficiales en situaciones sociales.(investigación)

La carga cognitiva no es la única causa de que el autocontrol se debilite. Unas copas tienen el mismo efecto que una noche sin dormir.

En este caso estamos hablando no necesariamente de multitasking sino de carga cognitiva.

Ejemplo:

- el autocontrol de los madrugadores se reduce por la noche, con los traspasadores ocurre a la inversa.
- Jueces cansados y hambrientos tiende a tomar la decisión más fácil de denegar peticiones de libertad condicional. (resulta cognitivamente más fácil decir que no a evaluar las posibilidades para decir un Si a la petición). Evaluarla con detenimiento es una exigencia más para el sistema 2.

Clave: el control de los pensamientos y las conductas es una de las tareas que ejecuta el sistema 2. El esfuerzo de la voluntad o autocontrol es fatigoso.

Investigación: psicólogo Roy Baumeister demostró concluyentemente que todas las variantes de esfuerzo voluntario-cognitivo, emocional o físico- hacen uso, al menos en parte, de un fondo compartido de energía mental.

Algunos ejemplos en donde vemos el agotamiento emocional:

- Romper una dieta
- Gastar en compras impulsivas
- Reaccionar agresivamente a una provocación
- Persistir menos tiempo en una tarea manual

La evidencia muestra que actividades que exigen mucho al sistema 2 requieren autocontrol y ejercer el autocontrol es fatigoso y desagradable. El sistema nervioso consume más glucosa que otras partes del cuerpo y la actividad mental esforzada parece ser especialmente acaparadora de glucosa. Cuando estamos activamente enfrascados en difíciles razonamientos cognitivos o en una tarea que requiere autocontrol, el nivel de glucosa en sangre desciende.

Diversos estudios (Dr William Hedgcock Investigación realizada en la Universidad de Iowa) han presentado que el autocontrol es un recurso finito, debido al alto consumo que significa para el cerebro. Por ello, si durante el día tenemos muchas situaciones que exigen su aplicación, es común que nos cueste incluso no logremos actuar calmados en circunstancias que lo requieran.

Esta investigación se efectuó con resonancia magnética cuando los voluntarios realizaban actividades de autocontrol. Se observó la activación de 2 zonas de la corteza pre-frontal (el área más evolucionada del cerebro):

- Corteza cingular anterior: enciende una especie de alarma cuando distingue una situación en la que se requiere autocontrol. Es como si dijera” atención, hay varias respuestas para esta situación y algunas pueden no ser muy buenas”

Clave: esta área siempre se activa independientemente de la decisión que se tome.

- Corteza prefrontal-dorsolateral: esta la llaman la llave del autocontrol que nos permite decidir y evaluar. Es la que dice: “ tengo muchas ganas de hacer cosas no convenientes, pero debo superar este impulso y actuar inteligentemente”.

Clave: el estudio demostró que cuando estamos cansados o sumergidos en mucha exigencia, esta zona tiene menos actividad y esto es sinónimo de menor capacidad de autocontrol.

Para los investigadores, la capacidad de autocontrol debería ser comparada con una piscina que se puede vaciar por el uso y volverse a llenar cuando estamos en un ambiente sin excesivos conflictos, lejos de tentaciones o conflictos que desgastan.

Al estar día a día más demandados por distintas actividades e incluso por nuestras propias exigencias o las del medio ambiente, llegamos a un punto en donde nuestra capacidad de autocontrol se ve disminuída.

Ejemplo: terminamos comiendo sin sentido o discutiendo sin sentido.

Tips para evitar la sobrecarga:

- Antes de una reunión o actividad que exigirá de nuestra capacidad de autocontrol, debemos descansar y reponer energías.
- Si tuvimos un día con una intensa actividad mental o física, debemos tener muy en cuenta que no nos resultará fácil resistirnos a las tentaciones.
- Si estamos muy exigidos o cansados, será más fácil que podamos perder la paciencia.
- Si deseamos comenzar, por ejemplos una dieta o hacer cambios debemos tener presente el contar con energía para cumplir con las metas propuestas.
- Aprender a detectar contextos en donde nuestro autocontrol disminuye y aceptar que en el mismo nuestra capacidad de toma de decisiones acertadas también lo hace.
- Tener presente que si sometemos a otros a un nivel de exigencia muy alta o por encima de lo que un individuo puede en determinado momento o situación, su autocontrol se verá disminuido.
- En el ámbito educativo es bueno reconocer si los alumnos han descansado correctamente.
- En el ámbito laboral, los líderes deben tener en cuenta el nivel de agotamiento o energía con que cuenta su equipo para hacer propuestas, pedir cambios o realizar tareas que permitan a los miembros del mismo reponerse.

Clave:

- ✓ El sistema 1 hace continuamente sugerencias al sistema 2: impresiones, intuiciones, intenciones y sensaciones. **Si cuentan con la aprobación del sistema 2, las impresiones e intuiciones se tornan creencias y los impulsos, acciones voluntarias.** Si todo se desarrolla sin complicaciones- como ocurre la mayor parte del tiempo-el sistema 2 acepta las sugerencias del sistema 1 con escasa o ninguna modificación. Generalmente le damos crédito a nuestras impresiones y cumplimos nuestros deseos y eso está bien...por lo común.
- ✓ Cuando el sistema 1 encuentra una dificultad, llama al sistema 2 para que le sugiera un procedimiento más detallado y preciso que pueda resolver el problema. El sistema 2 es movilizado cuando surge un problema para el que el sistema 1 no tiene solución alguna.
- ✓ El sistema 2 es activado cuando asistimos a un acontecimiento que altera el modelo del mundo que el sistema 1 mantiene.

Una ley general del mínimo esfuerzo rige en la actividad tanto cognitiva como física. La ley establece que si hay varias formas de lograr el mismo objetivo, el individuo gravitará finalmente hacia la pauta de acción menos exigente.

INCLINACIÓN A LA CREENCIA Y A LA CONFIRMACIÓN

Daniel Gilbert desarrolló una teoría de la creencia y la incredulidad que se remontaba hasta Baruch Spinoza. Gilbert sostenía que la comprensión de una frase ha de empezar con un intento de creerla-primero hemos de saber lo que la idea significaría si fuese verdadera-solo entonces decidimos si creerla.

El intento inicial de creer es una operación automática del Sistema 1, que implica la construcción de la mejor interpretación posible de la situación.

Ejemplo: “pescado blanco come caramelos”

Al leer esta frase nos podemos formar unas vagas impresiones de pescado y caramelos como un proceso automático de la memoria asociativa que busca vínculos entre las 2 ideas que podría tener o no sentido.

Clave: la incredulidad es producto del sistema 2.

Esto se observó al hacer el siguiente experimento: se mostró a los participantes aseeraciones sin sentido seguidas de una sola palabra “verdadero o falso”. Mas tarde se sometió a un test su memoria de las frases que habían sido etiquetadas como verdaderas. Durante la tarea retuvieron dígitos en la memoria. El trastorno que esto suponía para el sistema 2 tuvo un efecto selectivo: hizo difícil no creer enunciados falsos. En un test posterior de memoria, los participantes exhaustos terminaron pensando que muchas de las frases falsas eran verdaderas.

El experimento de Gilbert:

Daniel Gilbert, junto a sus colegas, puso a prueba las posturas de René Descartes y Baruch Spinoza sobre si la creencia es automática o es un proceso independiente que sigue a la comprensión. Esta discusión estuvo vigente durante más de 400 años hasta que finalmente fue resuelta.

- ¿El conocimiento y la creencia suceden al mismo tiempo, casi instantáneamente?
- ¿Cómo funciona una mente normal cuando se presenta un nuevo conjunto de información para asimilar?
- ¿Se cree en la nueva información en cuanto ingresa o nuestra mente procesa esos trozos de información antes de aceptarlos?

A la gente le encanta leer porque fomenta el conocimiento y la conciencia sobre los asuntos de la vida. Sin embargo, no todo lo que podemos leer es verdadero, sobre todo ahora que podemos adquirir una gran cantidad de información a través de Internet y fuentes no fiables. Alguna información puede ser

completamente falsa. Por lo tanto, es fundamental no creer todo lo que leemos. Sin embargo, sucede que no podemos dejar de creer al principio, de acuerdo con un estudio clásico de psicología.

De acuerdo con René Descartes, filósofo, matemático y físico francés muy conocido, la comprensión y la creencia son dos procesos separados. La gente primero toma alguna información prestándole atención, antes de siquiera decidir qué hacer con esa información, lo que incluye creerla o rechazarla.

Por otra parte, Baruch Spinoza, filósofo holandés y contemporáneo de Descartes, sostenía que el mismo acto de comprender la información ya significa creerla. Según él, después de esto podemos ser capaces de cambiar de idea, pero hasta ese momento creemos todo.

Daniel Gilbert y unos colegas quisieron encontrar la respuesta a esto por medio de un par de experimentos para averiguar si la comprensión y la creencia operan juntas o si creer o no creer viene después.

Investigación: El experimento analizó a 71 participantes en total. Los sujetos debían leer las declaraciones sobre 2 robos y luego se les pediría que den al ladrón una sentencia de prisión. La declaración varía de tal manera que parecería que modifica la gravedad del delito.

Por ejemplo: "el ladrón tenía un arma". Esto hace que el delito parezca peor.

Mientras que otras declaraciones hacen que el delito parezca menos grave:

Por ejemplo: "el ladrón tenía que alimentar a sus hijos hambrientos".

La vuelta era que no todas las declaraciones presentadas eran verdaderas. Se les informó a los sujetos que las declaraciones que fueran verdaderas se mostrarían en verde, mientras que las falsas estarían en rojo.

La idea fue incluir tanto la teoría de Spinoza como la de Descartes en el experimento. Si tomaban la teoría de Spinoza, entonces a los sujetos que se distrajeran con las declaraciones de color se les complicaría procesar el hecho de que las declaraciones escritas en rojo eran falsas. Y lo más probable es que fueran influenciados por esto cuando le dieran al ladrón una sentencia de prisión al final. Mientras que si tomaban la teoría de Descartes, las decisiones tomadas por los distraídos por las declaraciones de colores no serían diferentes en absoluto, ya que no hubieran tenido tiempo de creer o rechazar las declaraciones falsas. Por eso, no habría diferencia en el período de prisión.

Resultados:

Los resultados mostraron que cuando las declaraciones falsas hacían ver el delito más grave en lugar de menos grave, los sujetos que se distrajeran con los colores dieron sentencias a los ladrones casi el doble de severas, entre 6 años y 11 años, aproximadamente.

Por el contrario, el grupo en el que los participantes no se distrajeran para nada con las declaraciones de colores logró ignorar eficazmente las declaraciones falsas. En consecuencia, no hubo prácticamente ninguna diferencia entre los períodos de prisión dados que dependieron de si las declaraciones falsas hacían ver más grave el delito o no.

Conclusión de la investigación:

Los resultados expresan la idea de que cuando a las personas se les da tiempo para pensar se comportan como si las declaraciones falsas fueran realmente falsas. De lo contrario, la gente simplemente cree lo que lee.

Entonces, para responder a la disputa entre comprensión y creencia de Descartes y Spinoza, sobre la base de este experimento Spinoza tenía razón:

Crear no es un proceso de dos etapas, independiente la una de la otra. Al contrario, la comprensión ya es creer, aunque la mente cambie una fracción de segundo después, en el momento en que tu mente decida otra cosa luego de interpretar y analizar la nueva información

Ejemplo:

- si cuando estamos estresados en el trabajo se nos viene el juicio de que nuestra compañera de trabajo no es colaborativa, tendremos mas chances de establecerlo como creencia sin que medie un análisis mas riguroso de datos antes de tomar como cierto ese pensamiento.
- Trabajar cansado y se nos cruza el pensamiento “que malo que soy haciendo esto”, lo puedo tomar por cierto dado el estado de agotamiento del sistema 2.

Clave:

- cuando el sistema 2 se compromete en otra operación, creeremos cualquier cosa.
- El sistema 1 es crédulo y el sistema 2 se encarga de dudar y no creer, pero el sistema 2 está a veces ocupado y a menudo perezoso.
- Las personas son mas susceptibles de ser influidas por mensajes persuasivos vacuos, como los publicitarios cuando están cansadas o agotadas.
- Si estamos cansados y alguien dice un juicio limitante sobre nosotros, tendemos a creerlo con mayor facilidad.
- Buscar cambiar el foco atencional cuando estamos cansados y aparecen creencias limitantes sobre nosotros!

Aplicación:

Las interpretaciones que efectuamos de manera breve durante una interacción con una persona, son mas proclives a establecerse como creencias si nos encontramos en un estado de agotamiento del sistema 2. Podemos aprender a estar mas atentos a dichos pensamientos durante situaciones de agotamiento del sistema 2.

Aplicación para sesiones:

- En que momento te ha surgido ese pensamiento?
- Que relación encuentras entre ese pensamiento y el momento en el que estabas cuando lo formulaste?
- Cual es tu mirada actual sobre ese pensamiento que te surgió en aquel momento?
- Cual es el nivel de credibilidad que le das ahora?

PROCASTINACION

Etimológicamente, “procrastinación” deriva del verbo en latín procrastinare, postergar hasta mañana. Sin embargo, es más que postergar voluntariamente. La procrastinación también deriva de la palabra del griego antiguo akrasia, hacer algo en contra de nuestro mejor juicio.

“Es hacerse daño a uno mismo”

Piers Steel, un profesor de Psicología Motivacional en la Universidad de Calgary

Esa autoconciencia es una pieza clave para entender por qué procrastinar nos hace sentir mal. Cuando procrastinamos, no solo estamos conscientes de que estamos evadiendo la tarea en cuestión, sino también de que hacerlo es probablemente una mala idea. Y aun así, lo hacemos de todas maneras.

“Esta es la razón por la que decimos que la procrastinación es esencialmente irracional”, dijo Fuschia Sirois, una profesora de Psicología en la Universidad de Sheffield. “No tiene sentido hacer algo que sabes que tendrá consecuencias negativas”.

Clave: Las personas se enganchan en un círculo irracional de procrastinación crónica debido a una incapacidad para manejar estados de ánimo negativos en torno a una tarea.

La procrastinación no es un defecto del carácter, sino una manera de enfrentar las emociones desafiantes y estados de ánimo negativos generados por ciertas tareas: aburrimiento, ansiedad, inseguridad, frustración, resentimiento y más.

“La procrastinación es un problema de regulación de emociones, no un problema de gestión de tiempo”, dijo Tim Pychyl, un profesor de Psicología y miembro del Grupo de Investigación sobre Procrastinación en la Universidad Carleton en Ottawa, Canadá.

En un estudio de 2013, Pychyl y Sirois descubrieron que la procrastinación puede ser entendida como “la primacía de la reparación del estado de ánimo a corto plazo... por encima del objetivo de las acciones planeadas a un plazo más largo”. Explicado de manera sencilla, la procrastinación es enfocarse más en “la urgencia inmediata de administrar los estados de ánimo negativos” que en dedicarse a la tarea, dijo Sirois.

La naturaleza particular de nuestra aversión depende de la tarea asignada o la situación. Podría ser debido a que la tarea misma es inherentemente poco placentera, como tener que limpiar la casa o preparar una hoja de Excel para un jefe. Sin embargo, también podría resultar de sentimientos más profundos como dudar de uno mismo, tener baja autoestima, sentir ansiedad o inseguridad.

Clave:

- identificar creencias asociadas a la tarea.
- Identificar creencias asociadas a uno mismo haciendo esa tarea (capacidad, habilidad, etc).

Los pensamientos que tenemos sobre procrastinación suelen exacerbar nuestra angustia y estrés, lo que contribuye a todavía más procrastinación.

No obstante, el alivio temporal que sentimos cuando procrastinamos es lo que realmente hace muy vicioso el círculo. En el presente inmediato, suspender una tarea brinda alivio y el conductismo básico nos ha enseñado que cuando somos recompensados por algo, tendemos a hacerlo de nuevo. Esta es precisamente la razón por la que la procrastinación tiende a no ser un comportamiento una vez, sino un círculo, uno que fácilmente se convierte en un hábito crónico.

Clave: la procrastinación tiende perpetuarse debido a la pequeña recompensa que se experimenta al momento de procrastinar.

Con el paso del tiempo, la procrastinación crónica tiene costos no solo a la productividad, sino efectos destructivos medibles en nuestra salud mental y física, incluidos estrés crónico, angustia y baja satisfacción con nuestra vida.

La procrastinación es el ejemplo perfecto del **sesgo del presente**, la tendencia de nuestra mente a dar prioridad a necesidades a corto plazo en vez de las de largo plazo.

En este caso el sesgo del presente nos lleva a subestimar las consecuencias futuras o a ser más optimistas de la cuenta, pensando que todavía tenemos suficiente tiempo. De ahí surgen todo tipo de justificaciones para no accionar o para hacerlo, pero siempre a futuro.

No fuimos diseñados para pensar hacia adelante en el futuro más lejano porque necesitábamos enfocarnos en proveer para nosotros mismos en el aquí y ahora (según los estudios del psicólogo Hal Hershfield, un profesor de Mercadotecnia en la Facultad Anderson de Administración de la Universidad de California en Los Ángeles).

Una investigación de Hershfield ha mostrado que, a nivel neuronal, **percibimos a nuestros yo del futuro más como extraños que como parte de nosotros mismos**. Cuando procrastinamos, hay partes de nuestro cerebro que realmente piensan que las tareas que estamos suspendiendo —y los sentimientos negativos que las acompañan y que nos esperan del otro lado— son problema de alguien más.

También se estudió que somos incluso menos capaces de tomar decisiones bien analizadas y orientadas al futuro en medio de una situación de estrés. Cuando nos enfrentamos con una tarea que nos hace sentir ansiosos o inseguros, la amígdala —la parte del cerebro que funciona como “detector de amenazas”— percibe esa tarea como una amenaza genuina, en este caso a nuestra autoestima o nuestro bienestar. Incluso si intelectualmente reconocemos que suspender la tarea nos creará más estrés en el futuro, nuestros cerebros están todavía conectados para preocuparnos más por eliminar la amenaza en el presente. Los investigadores llaman a esto “secuestrar la amígdala”.

Clave: identificar creencias que activen la amígdala según la tarea.

Además de la activación de la amígdala como variable que incide en la procrastinación, la otra variables que incide es la evasión de actividades desagradables. Obviamente, si no queremos hacerla nuestro sistema motivacional no se activará de manera inmediata. Por ejemplo, cuando la tarea es impuesta (hace run trabajo práctico) o poco agradable (limpiar el baño). Si no deseamos hacer una cosa, aunque sea de manera inconsciente, tu cerebro se ocupará de llenar ese espacio con actividades más agradables.

Clave:

- Si el tipo de tarea resulta aburrida pero no estresante, conviene trabajar creencias vinculadas a que todo lo que hacemos debe ser placentero.
- Si la tarea que se procrastina me preocupa o estresa, debemos trabajar las creencias que activen la amígdala.
- En algunas tareas el trabajo podría incluir abordar ambas variables.

Pensamientos que activan la amígdala e inciden en la procrastinación:

La mayoría de las personas pospone la realización de tareas por ciertos pensamientos o creencias que generan niveles de ansiedad o estrés elevados (en muchos casos operan como autoengaños).

1. Miedo a no saber realizar la tarea correctamente.

Ejemplo: no sentirse capacitado para estudiar un examen, pero a última hora leerse los apuntes “por si acaso”.

2. Pensar en que la tarea se resolverá sola.

Ejemplo: no preparar la cena pensando que mi pareja/amigo/etc traerá algo de cenar cuando llegue.

3. Esperar a que el contexto cambie a mejor.

Ejemplo: no salir a correr por la mañana porque “parece que va a llover”.

4. Perfeccionismo. El miedo a no realizar la tarea de manera perfecta nos puede llegar a bloquear.
5. Justificar malos resultados: Si dejamos las cosas para el final nos será más fácil decir que los resultados no han sido buenos por la falta de tiempo (irreal) para hacer la tarea.
6. Sensibilidad coercitiva: Básicamente, no lo hacemos porque no queremos que nos manden a hacer nada. Haciéndolo al final, “castigamos” a la voz autoritaria que nos obliga a hacer la tarea.
7. Evitación del fracaso. Si tenemos baja autoconfianza evitaremos una situación que pueda llevar al fracaso o la frustración.
8. Autoengañarse: Mentirse a uno mismo, poniéndose en una posición crítica y justificando que no se hace nada por causas externas (inventadas normalmente) o culpando a los demás. Por ejemplo, decir cosas como: “mi computadora/conexión a wifi es lenta”, “es que no hay sal para

- cocinar”, “es que no tengo zapatillas apropiadas para salir a correr”. Quejarse del mundo que te rodea y utilizar los “es que” como justificación para todo.
9. Evitar el éxito: hay personas que no saben lidiar con el éxito y por eso, aunque es capaz de hacer las cosas en tiempo y forma no lo hace, simplemente porque no quiere afrontar lo que vendrá después.
 10. Falta de recompensas: Si no hay reforzamiento por haber limpiado el auto o arreglado la casa (no tenemos visitas), suele ser suficiente motivo para no hacer la tarea.

En esencia, la procrastinación es un asunto de emociones, no de productividad. Tiene que ver con manejar nuestras emociones de una manera diferente.

“Nuestros cerebros siempre están buscando recompensas relativas. Si tenemos un círculo de hábitos alrededor de la procrastinación pero no hemos encontrado una mejor recompensa, nuestro cerebro continuará haciéndolo una y otra vez hasta que le demos algo mejor que hacer”, dijo Judson Brewer, director de investigación e innovación en el Centro de Plenitud Mental de la Universidad de Brown.

Para reconfigurar cualquier hábito, tenemos que darle a nuestro cerebro lo que Brewer llamó **la Mejor y Más Grande Oferta**. En el caso de la procrastinación, tenemos que encontrar una mejor recompensa que evadir, una que pueda aliviar nuestros sentimientos desafiantes en el presente sin causar daño a nuestros yo del futuro. La dificultad de romper la adicción a procrastinar en particular es que existe un número infinito de acciones sustitutas potenciales que todavía podrían ser formas de procrastinación, dijo Brewer. Es por ello que la solución debe ser interna, y no dependiente de cualquier cosa excepto nosotros mismos. De hecho, la mayoría de las tareas que solemos postergar son las que dependen solo de nosotros mismos.

Las personas que postergan las actividades suelen ser aquellas que trabajan mejor bajo presión o riesgo, por tanto cuando se les encomienda una tarea que ven que pueden resolver con cierta facilidad la postergan y procrastinan realizando otro tipo de actividades de manera que el factor tiempo se convierta en esa variable de presión para poder realizar la tarea asignada de manera más motivada. Vivir situaciones de mayor riesgo, segrega mayor adrenalina con lo que cuando las resolvemos con éxito la manera de actuar suele repetirse. Al igual que pasa con la gente que practica deportes de riesgo.

De todas formas, lo ideal sería no posponer para prevenir situaciones inesperadas. Si dejamos para último momento una tarea, pueden aparecer inconvenientes de último momentos y no llegamos a realizarlo.

Clave: imaginar posibles inconvenientes de ultimo momento al posponer una tarea ayuda en la fuerza motivacional para accionar en el presente.

Una vez advertidas y trabajadas las creencias que activan emociones que activan la amígdala, el resto de las técnicas que se utilizan para no procrastinar (o postergar) están basadas en una buena planificación, pero no todo el mundo se planifica de la misma manera y todas las planificaciones puede ser igual de válidas sin con ellas conseguimos llegar al objetivo.

Algunas técnicas para evitar el hábito tóxico de postergar son:

- Empezar a hacer la tarea: Aunque parezca obvio y lo más difícil, el gran porcentaje de casos de procrastinación se deben al momento inicial de empezar la tarea. Una vez que se comienza es probable que veamos que el trabajo es más reforzante de lo que creíamos e incluso lo disfrutaremos.
- Dividir la tarea a realizar: aún sin estar motivado para realizar la tarea si la hacemos de manera fragmentada terminará saliendo y podremos también dedicar tiempo a las tareas de procrastinación. 5 minutos de responsabilidad, procrastina, 10 minutos de responsabilidad, procrastina. 15 minutos de responsabilidad, procrastina. Intentar ir aumentando el tiempo de la actividad responsable hasta que la motivación aumente.
- Admitir la posibilidad de error: preguntarnos qué sería lo peor que pasaría si realizase la tarea que estoy postergando?. Seguramente la voz interior te responda con algo insignificante en proporción a los posibles beneficios de hacerla. La frustración es una emoción que tendemos a evitar. No pasa nada por frustrarse, de hecho un buen manejo de la frustración incrementará nuestra capacidad de resiliencia.
- Planificar la tarea en un tiempo específico: si siempre posponemos el limpiar los baños, escribir (o mentalizarnos) de que todos los miércoles de 19:00 a 19:30 limpiaremos el baño. El poner el límite por nuestra cuenta ayuda a que no sea una excusa para no realizarlo después.
- Revertir la crítica: Cuando procrastinamos solemos recibir críticas por ello. Identificarlas previamente ayuda como fuerza motivacional para evitarlas.
- Priorizar: Evidentemente no todas las tareas son igual de urgentes. Podemos hacer una lista (física o mental) sobre las cosas más o menos urgentes para realizar y el tiempo aproximado que le tendríamos que dedicar. Y lo más importante, cuando lo realizaremos.
- Eliminar los “es que” y los “debería” de nuestro vocabulario: no vale de nada si nos justificamos. Eliminar también los “debería” ya que lo único que harán será hacernos sentir culpable. Se sugiere cambiarlos por “me conviene” “elijo” “voy a”, “necesito”
- Modificar el contexto: si tenemos miles de estímulos a nuestro alrededor que nos incitarán a otras actividades será más complicado iniciar una tarea poco motivante.
- Hablar de los miedos: cuando no realizamos una tarea por el factor miedo y en ella hay terceras personas implicadas que no tienen porqué saber lo que nos pasa, nos ayudará a conseguir la autoconfianza que necesitamos.
- Escribir la lista de tareas pendientes a realizar cada día: El mero hecho de tener que escribirlas como pendientes motivará a hacerlas para no tenerlas que escribir de nuevo.

Algunas autoafirmaciones:

Las autoafirmaciones son frases que influyen en los procesos emocionales de manera directa. Algunas de éstas son limitantes y otras habilitantes. Por mas de que no lo sintamos tan creíble, el sólo hecho de

cambiar de manera intencionada las afirmaciones que nos decimos, ayudan a cambiar la disposición y la emocionalidad.

Pensamiento Limitantes	Afirmación
Debería poder hacer bien esto	Lo haré lo mejor que pueda
No debo cometer errores	No pasa nada por cometer errores
Me sale o me va a salir mal	Partes saldrán bien y otras podrán requerir alguna mejora.
No puedo hacerlo	Si lo divido en pasos pequeños, puedo hacerlo.