|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Sesgo | Definición | Ejemplo | Implicación en la Percepción Social |
| **Error Fundamental de Atribución** | Tendencia a atribuir el comportamiento de otros a causas internas, ignorando factores externos. | Juzgar a alguien como "torpe" por tropezar, sin considerar que el suelo estaba irregular. | Fomenta juicios rápidos y a menudo erróneos sobre el carácter de las personas, ignorando el contexto situacional. |
| **Efecto Actor-Observador** | Atribuir la propia conducta a factores externos, y la de otros a causas internas. | Atribuir el propio retraso al tráfico, pero el retraso de otro a su irresponsabilidad. | Dificulta la empatía y la comprensión mutua, ya que se aplica un doble rasero en la explicación de la conducta. |
| **Sesgo de Auto-beneficio** | Atribuir éxitos a causas internas y fracasos a causas externas. | Atribuir un buen resultado en un examen a la propia inteligencia, pero un mal resultado a la dificultad del examen. | Protege la autoestima, pero puede impedir el aprendizaje de los errores y la asunción de responsabilidad. |
| **Efecto Halo** | Las impresiones positivas en un área influyen positivamente en otras áreas no relacionadas. | Asumir que una persona atractiva es también inteligente y amable. | Crea una imagen generalizada sesgada, donde un rasgo sobresaliente (positivo o negativo) tiñe todas las demás percepciones. |
| **Efecto de Primacía** | La primera información recibida tiene mayor influencia en la impresión final. | Recordar mejor los primeros puntos de un currículum o las primeras palabras en una entrevista. | Las primeras impresiones son cruciales, ya que "anclan" los juicios posteriores y son más difíciles de modificar. |
| **Efecto de Recencia** | La información más reciente tiene mayor influencia en la memoria a corto plazo. | Recordar mejor los últimos argumentos de un debate o la última actuación en un concurso. | Es determinante para decisiones inmediatas, donde la información más fresca tiene un peso significativo. |
| **Heurístico de Disponibilidad** | Estimar la frecuencia de un evento por la facilidad de recordar ejemplos. | Creer que los accidentes aéreos son más comunes que los automovilísticos por su mayor cobertura mediática. | Conduce a juicios sesgados basados en la accesibilidad de la información, no en su frecuencia real. |
| **Heurístico de Representatividad** | Juzgar la probabilidad de un evento basándose en su similitud con un prototipo o estereotipo. | Asumir que una persona con gafas y libros es un bibliotecario, ignorando que podría ser otra profesión. | Fomenta el uso de estereotipos, llevando a decisiones poco acertadas al ignorar la información base o la variabilidad. |
| **Heurístico de Anclaje** | Las estimaciones se basan en un valor inicial (ancla) que influye en los juicios posteriores. | Un precio inicial alto para un producto hace que un precio más bajo parezca una ganga, aunque no lo sea. | Puede manipular percepciones y decisiones al establecer un punto de referencia arbitrario que sesga las evaluaciones subsiguientes. |