**Sesgos Cognitivos en la industria**

**Sesgo de confirmación**: es la tendencia a favorecer, buscar, interpretar y recordar la información que confirma las propias creencias o hipótesis, dando desproporcionadamente menos consideración a posibles alternativas

Ejemplo: En las campañas políticas, los candidatos hacen todo lo posible para señalar hechos que sugieren que son la persona adecuada para el puesto al que se postulan, pero hacen todo lo posible para ocultar aquellas partes de su registro que sugieren lo contrario.

**La ilusión de validez:** La persona sobreestima su capacidad de interpretar y predecir acertadamente el resultado de un hecho futuro basándose en el análisis de un conjunto de datos.

Ejemplo: Kahneman descubrió la ilusión de validez sucumbiendo él mismo en este error. Cuando servía en el ejército israelí como psicólogo, fue parte de un grupo al que se le había encargado hacer un test (Leaderless Group Test) para seleccionar a posibles candidatos para líder u oficial. Los psicólogos debían observar grupos, formados por 8 participantes que no llevaban marca alguna de su rango dentro del ejército, y cuya misión era organizarse para conseguir un objetivo en un campo de obstáculos. Kahneman y sus compañeros observaron su comportamiento anotando impresiones claras sobre cada soldado, a partir de las que elaboraron sus predicciones. A pesar de que las predicciones del comportamiento de los soldados como oficiales resultaron erróneas en la práctica, y los psicólogos lo sabían, ellos permanecieron ilógicamente optimistas sobre su habilidad para predecir resultados futuros

**Heurística de disponibilidad:** es un atajo mental que se basa en ejemplos inmediatos que llegan a la mente de una persona determinada al evaluar un tema, concepto, método o decisión específicos, opera sobre la noción de que, si algo se puede recordar, debe ser importante, o al menos más importante que los sucesos alternativos que no se recuerdan tan fácilmente. Posteriormente, bajo la heurística de disponibilidad, las personas tienden a ponderar fuertemente sus juicios con la información más reciente, haciendo que las nuevas opiniones estén sesgadas hacia las últimas noticias.

Ejemplo: En el campo de la economía financiera, en un panorama financiero negativo se tiende a percibir el conjunto del mercado como algo volátil y menos atractivo, por lo que la visión sobre una empresa de dicho mercado siempre va a ser a la baja infravalorando las posibilidades de ganancias a pesar de la situación individual en el mercado de dicha empresa

Fuentes:

<https://algopoco.com/contenido/sesgo-de-confirmacion/#:~:text=Algunos%20ejemplos%20de%20sesgo%20de%20confirmaci%C3%B3n&text=En%20las%20campa%C3%B1as%20pol%C3%ADticas%2C%20los,registro%20que%20sugieren%20lo%20contrario>.

<https://www.google.com/search?q=sesgo+de+confirmacion+ejemplo+en+la+industria&oq=sesgo+de+confirmacion+ejemplo+en+la+in&aqs=chrome.2.69i57j33i160l5j33i22i29i30.11696j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Heur%C3%ADstica_de_disponibilidad>