DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Cinco sesgos que distorsionan sus decisiones en el trabajo

Módulo adaptativo · ~20 min

De los más de 200 sesgos cognitivos documentados, este módulo selecciona los cinco que más distorsionan las decisiones en el trabajo —con el exceso de confianza a la cabeza, el más frecuente según la literatura— y asocia a cada uno un antídoto concreto, del pre-mortem de Gary Klein a la búsqueda de los tres mejores argumentos en contra. Añade un apartado que se ha vuelto necesario: los sesgos que la IA refuerza y la forma de convertirla en una voz crítica y no en un espejo.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Comprender cómo los dos modos de pensamiento descritos por Kahneman dejan que los sesgos guíen nuestras decisiones rápidas.

02 Identificar los cinco sesgos más frecuentes en el trabajo: exceso de confianza, confirmación, anclaje, statu quo y efecto halo.

03 Aplicar el antídoto propio de cada sesgo, del pre-mortem a la pregunta «¿y si hoy empezáramos de cero?».

04 Cultivar una actitud abierta a la contradicción y usar la IA para poner a prueba las propias decisiones en lugar de confirmarlas.

PÚBLICO DESTINATARIO

Toda persona que decide a diario —mánager o colaborador— y quiere elegir con más lucidez, también con la IA.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

UN EJEMPLO ENTRE LOS CASOS PROPUESTOS

Tomás, vendedor de electrodomésticos, puede ofrecer la entrega gratuita a un cliente indeciso. Su mánager se sorprende: Tomás la ofrece con mucha más frecuencia que sus compañeros. Pero Tomás está seguro de hacerlo solo en compras grandes. El programa de caja registra las entregas gratuitas. ¿Qué debe hacer Tomás?

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Sistema 1 / Sistema 2 — Daniel Kahneman (2011)
- El método del pre-mortem — Gary Klein, Harvard Business Review (2007)
- Anclaje (Tversky & Kahneman, 1974), statu quo (Samuelson & Zeckhauser, 1988), efecto halo (Thorndike, 1920)
- La actitud de «aceptar que nos contradigan» y la inteligencia artificial (IA) como contradictora — aportación de Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Daniel Kahneman — «Pensar rápido, pensar despacio» (2011), premio Nobel de Economía 2002
- Sam Altman (OpenAI) — reconoció en abril de 2025 que la actualización de ChatGPT lo había vuelto demasiado adulador
- Gary Klein — método del pre-mortem, «Performing a Project Premortem» (Harvard Business Review, 2007)
- Dimara, Franconeri, Plaisant, Bezerianos & Dragicevic, «A Task-Based Taxonomy of Cognitive Biases for Information Visualization», IEEE Transactions on Visualization and Computer Graphics (2020): una revisión de la literatura recoge 154 sesgos cognitivos, clasificados en 7 categorías

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 31 de octubre de 2026