

@BIBLIOTEQUEANDO

# EL ARTE DE PENSAR

Rolf Dobelli

7 ERRORES DE NUESTRA PSICOLOGÍA

# SINOPSIS DEL LIBRO



¿Sabías que el 84 % de los franceses creen que son amantes por encima del promedio?



Sabías que la gente invierte más los días que hace sol, y menos los días nublados

Eso es lo que pasa con los humanos, pensamos que somos racionales. Pero caemos presos de sesgos. Nuestro cerebro está cableado evolutivamente con métodos abreviados para ayudarnos a sobrevivir. **Desafortunadamente, estas tendencias psicológicas no nos sirven** mucho ahora que no tenemos que evitar ser devorados por un león todos los días. El autor Rolf Dobelli nos da ejemplos específicos de estos patrones de pensamiento y formas de superarlos.



# TODO LO BUENO QUE NOS PASA ES GRACIAS A NOSOTROS, Y LO MALO ES CULPA DE LOS DEMÁS

Un famoso estudio tuvo a mitad de las personas tomando un examen. Después le asignaron a mitad de las personas una nota mala y a la otra mitad una nota buena. La gente que salió bien en el examen pensó que salieron bien porque son cultas e inteligentes, y **los que salieron mal pensaron que el examen estaba mal hecho.**



♥ Tenemos el cerebro programado a pensar que nuestras habilidades son mucho mejor de lo que pensamos. Otro estudio muestra que el 84% de las personas piensan que sus habilidades para manejar son mejor que el promedio. **Estamos destinados a enamorarnos de nosotros mismos.**

# PENSAMOS QUE TENEMOS LAS COSAS BAJO NUESTRO CONTROL

¿Por qué la gente en el casino lanza el dado duro cuando necesitan un número alto, y suave cuando necesitan un número bajo? Porque **son víctimas de la ilusión del control**. Muchas compañías saben esto. Muchos botones de los ascensores no hacen nada, es sólo para que pensemos que tenemos control.



Para combatir la ilusión de control, tenga cuidado con sus predicciones e intentos de controlar su mundo alrededor. En lugar de preocuparte por lo que no puedes controlar, **concéntrate solo en lo que sabes que puedes.**

# NOS DEJAMOS INFLUENCIAR POR EL MUNDO EXTERNO

**La ilusión de las noticias:** hay un accidente de avión, o una inundación en algún lado del mundo y esto es lo que cubren las noticias: eventos trágicos, pero nunca las cosas buenas. Cuando vemos las noticias empezamos a sentirnos peor e imaginamos que el mundo es un lugar peligroso. En lugar de ver las noticias, leamos libros.



**En el grupo vs. Fuera del grupo:** Cuando estamos en un grupo, adoptamos los deseos de las personas que forman el equipo. Cuando estamos solos, favorecemos nuestros propios juicios basados en nuestras experiencias pasadas. Tenga cuidado cuando esté rodeado de otros. No esté inmediatamente de acuerdo con los deseos de la formación. Haga una pausa y considere las opciones por su cuenta.

# NOS QUEDAMOS ESTANCADOS SIN NECESIDAD

Cuando le ponemos mucha energía a una tarea, tendemos a sobrevalorar el resultado o la importancia de la misma. **La justificación del esfuerzo es un caso especial de disonancia cognitiva.** Siempre que hayas invertido mucho tiempo y esfuerzo en algo, retrocede y examina el resultado, solo el resultado.



Por ejemplo empezamos a leer un libro de 500 páginas, en la página 200 decidimos que el libro no es bueno, pero ya que empezamos y le dedicamos horas al libro, nos forzamos a terminarlo. Esto es un error, el tiempo ya se perdió, **no hay valor en perder más tiempo.**

# NUESTRA ATENCIÓN ES MUY SELECTIVA Y ESTRECHA

Un estudio de Harvard colocó a varios participantes a contar cuántas veces en un video unas personas se pasaban un balón de baloncesto. Mientras se pasaban la pelota, una persona disfrazada de gorila paso bailando entre todos. **Sólo mitad de los participantes se dieron cuenta del gorila.**



Por esto es que es peligroso manejar mientras hablamos por el teléfono, nuestro cerebro no puede hacer dos cosas al mismo tiempo, simplemente **se alterna entre una y otra** de manera tan rápida que ni cuenta nos damos.

# NOS DUELE PERDER MÁS QUE LO QUE NOS GUSTA GANAR

Le tememos más a la pérdida que a la ganancia. De hecho, se ha demostrado que, emocionalmente, **una pérdida 'pesa' aproximadamente el doble que una ganancia similar.** El miedo a perder algo motiva más a las personas que la perspectiva de ganar algo de igual valor.



Estudios demuestran que si perdemos \$100, nos duele más a que si ganamos \$100, cosa que no tiene sentido ya que ambos valores absolutos son el mismo. Presta atención, que **oportunidades se te presentarán que no valorarás correctamente.**