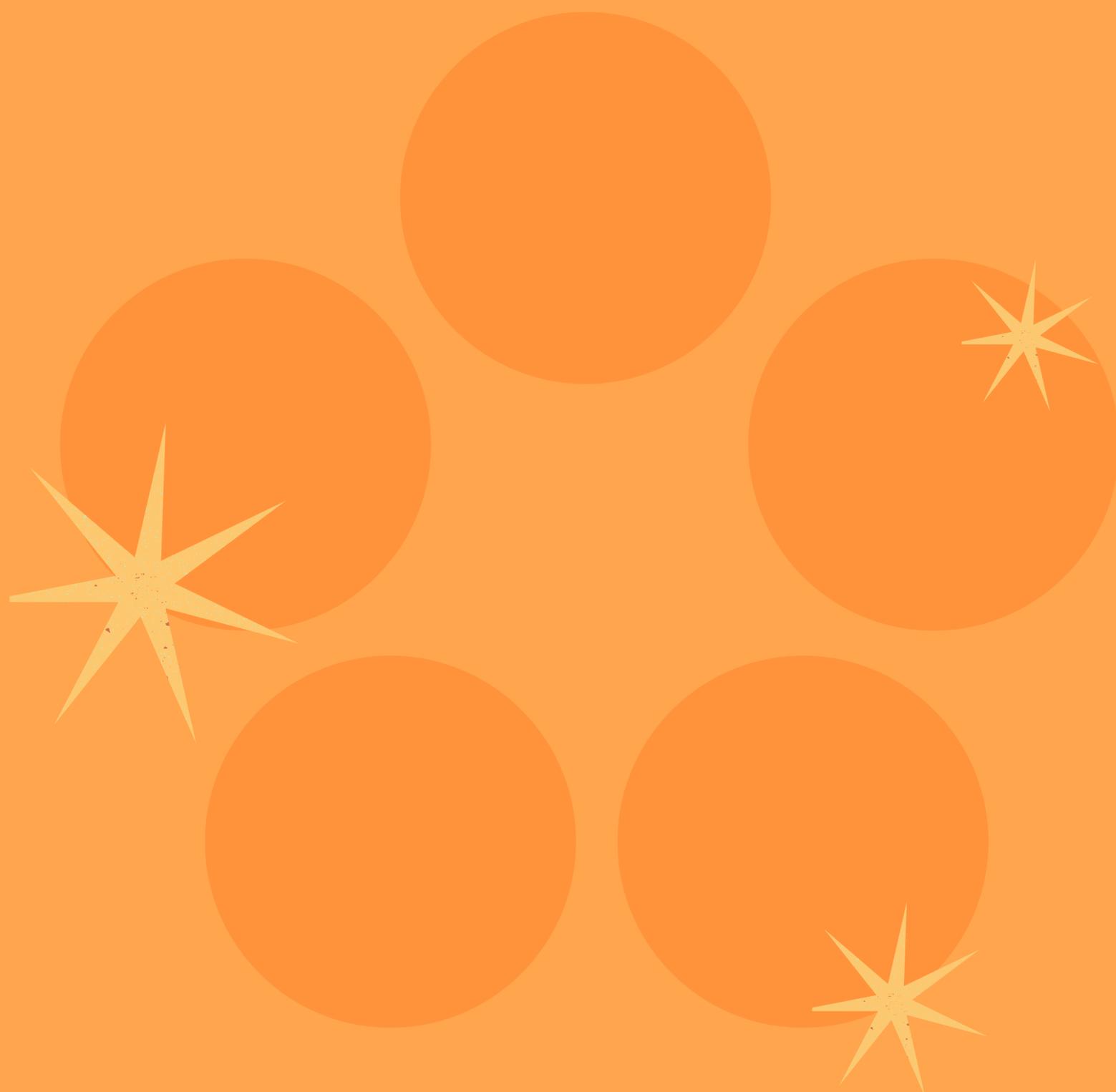


Guía para talleristas

# SESGO

## de influencia social

Conoce más sobre la toma de decisiones



BANXICO  
EDUCA

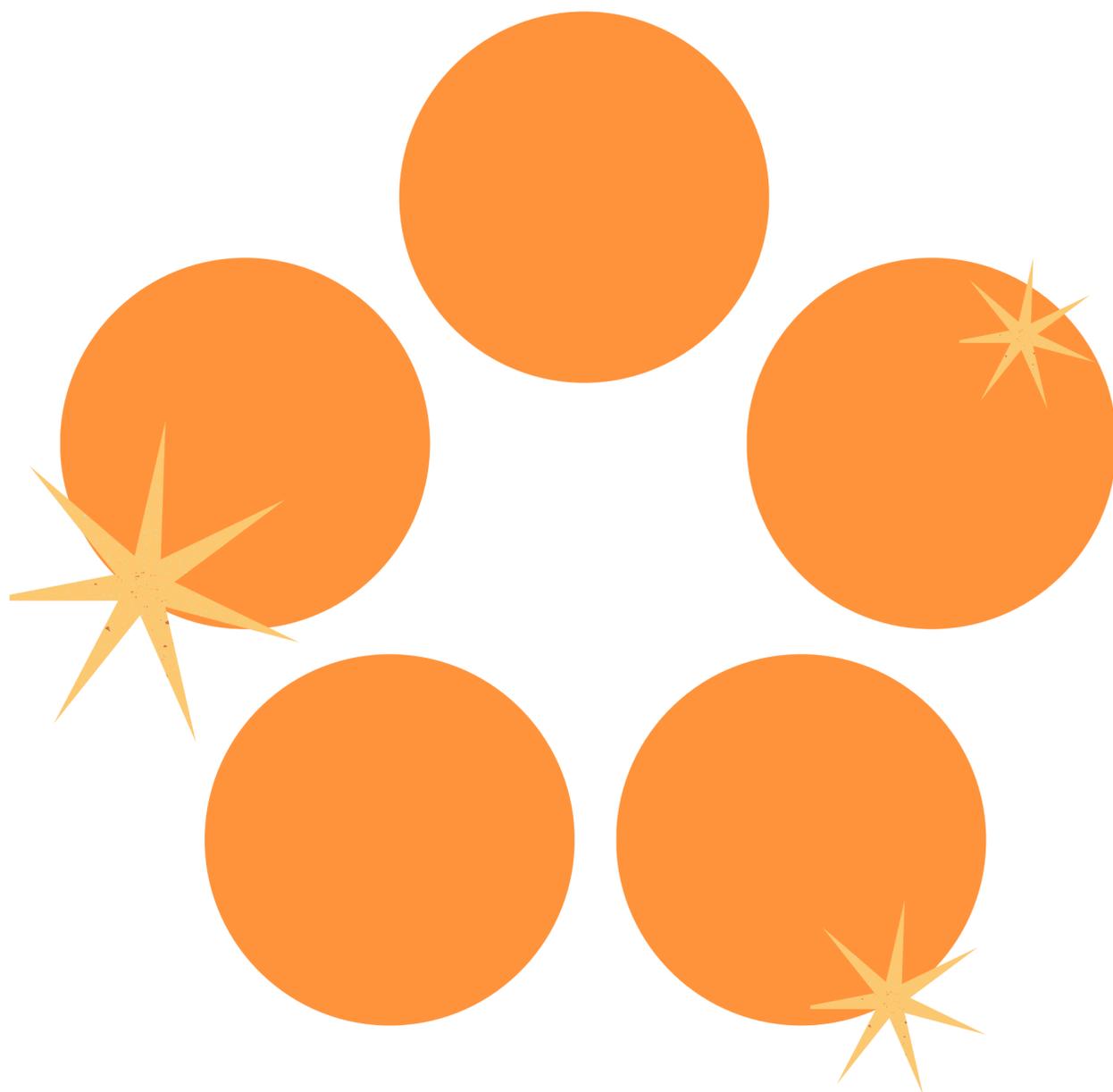


# Me dejé llevar por los demás

Si alguna vez te has identificado con este pensamiento, es momento de conocer algunos de los mecanismos que ponemos en acción al tomar decisiones **en un grupo social**.

Con esta **Guía** podrás llevar este tema a tu clase o equipo para que juntos aprendamos a tomar

**decisiones más flexibles.**



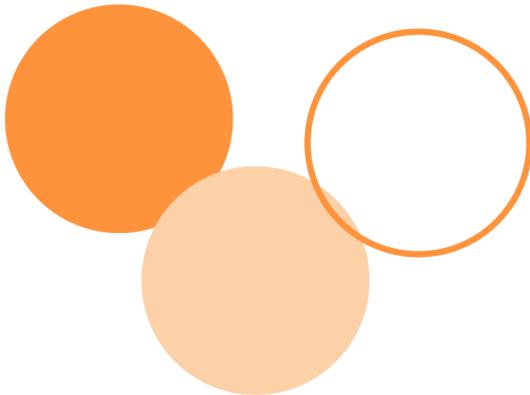
# Lo primero:

## ¿Qué es un sesgo?



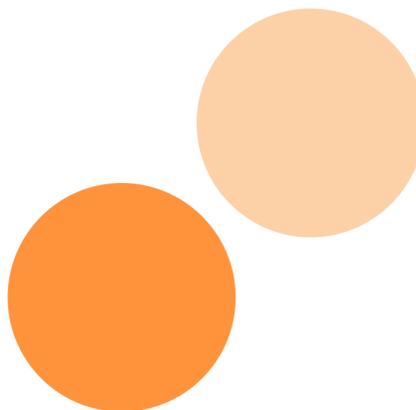
Los **sesgos** son un rasgo adaptativo de nuestro cerebro. Son el resultado de dar prioridad a una **respuesta veloz** respecto al análisis racional de las variables en el entorno.

*Si quiero.*



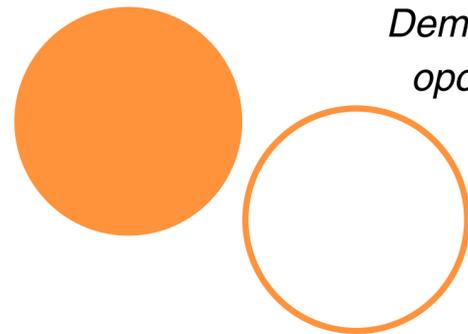
*Mejor mañana.*

*Me encanta.*



*No tengo tiempo.*

*Demasiadas opciones.*



### Para tener en cuenta:

Tomar decisiones lleva tiempo y esfuerzo. En el proceso se involucran nuestros sentidos y emociones, nuestro estado físico (si hemos comido o si estamos cansados, por ejemplo), las opciones disponibles frente a nosotros y hasta los estímulos del entorno.

La mezcla de estos elementos nos puede llevar a tomar decisiones poco analizadas o incluso **inconscientes**.

Reconoce el

# SESGO DE INFLUENCIA SOCIAL

Es un rasgo natural de nuestro pensamiento que nos impulsa a **dar preferencia a las tendencias de un grupo, al gustar o al ser aceptado respecto al tener la razón**, produciendo apatía, falta de compromiso o renuncia de nuestras necesidades, ideas, creencias y planes personales.

Es dar por correcta la información del colectivo con el fin de ahorrar energía en el análisis de opciones.



**En solitario:**

*¡Voy a optimizar mis recursos!*



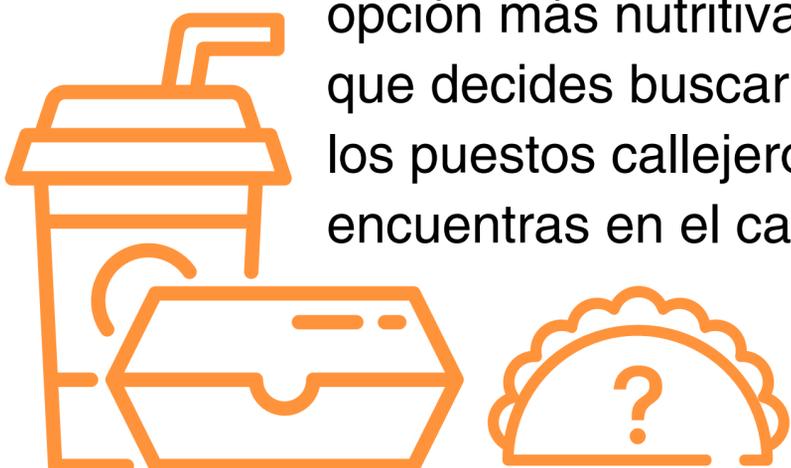
**En un grupo:**

*¿Por qué gasté tanto?*

## Una historia para imaginar

Tienes poco tiempo para llegar a una cita y no desayunaste. Lo más fácil sería pasar a una tiendita y comprar un alimento empaquetado para reducir el hambre, sin embargo, intuyes que sería mejor buscar una

opción más nutritiva, así que decides buscar entre los puestos callejeros que encuentras en el camino.



Sin saber realmente por qué, terminas en el puesto callejero que tiene más personas aunque desconoces las razones por las cuales ese negocio tiene tanta influencia. ¿Será la mejor opción para ti? Sin darnos cuenta, podríamos **seguir a un grupo para conseguir lo más fácil, cómodo y novedoso**, aunque eso nos lleve a tomar decisiones irracionales o menos convenientes para nosotros.

# HOJA DE APUNTES

1

**Cinco**  
ideas para  
compartir  
en tu taller.

## Ser parte de grupos tiene ventajas

A los seres humanos se nos da, de manera natural, crear grupos porque necesitamos compartir experiencias con otras personas. Somos curiosos por naturaleza, y en general, estamos buscando cosas **fáciles, cómodas y novedosas**; la mejor manera de conseguirlas es a través de **grupos**.

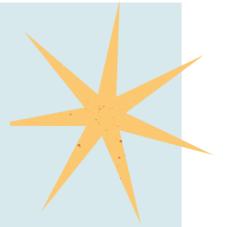
2

## Los grupos nos impulsan

En grupo facilitamos nuestra toma de decisiones porque tenemos el impulso natural de aprender del otro: observar e imitar es parte de nuestros mecanismos de supervivencia, e incluso nos motiva a ir más allá de nuestros límites, pues al realizar actividades en grupo nuestra confianza suele aumentar gracias a la seguridad que nos transmite ver a diferentes personas intentando lo mismo.

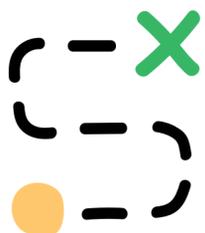
Aunque seamos introvertidos o estemos entre desconocidos, al participar en grupos nos sentimos emocionalmente más dispuestos para intentar cosas nuevas, aunque no siempre sean las opciones más adecuadas para nosotros.

## 3 Adaptación



Aunque todos tenemos una personalidad y objetivos propios, lo que hace el grupo en el que estemos nos afecta directamente, y para poder sentirnos más integrados con él, nos vamos adaptando a las tendencias de ese grupo. Comenzamos a imitar sus tendencias, e incluso podemos cambiar nuestra forma de actuar en solitario con el objetivo de encajar. Por ejemplo:

- Seguir modas.
- Imitar expresiones verbales o movimientos físicos.
- Consumir productos similares.
- Asistir a los mismos lugares.
- Cambian nuestras tendencias de consumo, por ejemplo, gastamos más dinero.



En la siguiente Guía te recomendamos cómo puedes realizar dinámicas para asimilar estas ideas.

# HOJA DE APUNTES

## 4 Sesgo de influencia social

Si en un grupo hay una tendencia generalizada, para nuestro cerebro es más fácil confiar en que esas acciones o elecciones en grupo son buena opción para nosotros.

Caemos en estas tendencias porque nuestro cerebro necesita encajar y gustar. Mientras más rápido lo haga, mejor, y por eso prefiere confiar en lo que otros ya están haciendo.

Se le conoce como influencia social o sesgo de influencia del grupo cuando perdemos individualidad con tal de analizar menos, abandonando incluso nuestros propios planes o ideas.

También es dar por correcta la información del colectivo con el fin de ahorrar energía en el análisis de opciones disponibles.

- ⚠ En grupo se **facilitan** decisiones pero nos podemos olvidar de comparar o analizar.
- ⚠ Es **cómodo** dejar que el grupo decida por nosotros pero eso puede comprometer nuestra seguridad e identidad.
- ⚠ Con otros, descubrimos cosas **novedosas** pero podríamos estar renunciando a lo que nos beneficia a largo plazo.

## 5 Evalúa

- ¿Alguna vez has preferido ajustar tus planes a ser juzgado por un grupo?
- Cuando alguien muy cercano te recomienda algo, ¿prefieres confiar en su opinión y así te ahorras el investigar por tu cuenta?
- ¿Sueles excederte en gastos cuando sales con amigos?
- ¿Has invertido dinero coleccionando algo por gusto?
- ¿Te consideras aventurero?
- ¿Te gusta exponer tus logros o novedades con los demás?
- ¿Te cuesta trabajo seguir rutinas?
- ¿Prefieres comer en negocios con más clientes aunque los precios sean mayores que en otros sitios?

### Si la mayoría de tus respuestas fue **SÍ**:

- Tu estilo al decidir es más **relajado**. Te gusta estar actualizado en tendencias, seguir tus impulsos y confiar en los demás. Recuerda que eso tiene sus ventajas pero también sus riesgos.

### Si la mayoría de tus respuestas fue **No**:

- Tu estilo al decidir es más **analista**, lo que significa que prefieres elegir después de una investigación y limitas la influencia que un grupo puede tener en ti, pero ¿ocurre en todos los contextos de tu vida?

# SESGO DE INFLUENCIA SOCIAL

Taller para jóvenes y adultos

Número de participantes: Hasta 30.

Duración: 45 minutos.

BANXICO EDUCA

Descripción breve	Materiales
<p><b>En este taller tendremos tres misiones.</b> En cada una descubriremos cosas sobre nuestra mente y cómo funciona cuando se trata de tomar decisiones sobre nuestro dinero, tiempo y energía.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuerda de mínimo 4 metros. </li><li>• 1 aro o liga. </li><li>• Tarjetas intertemporales*. </li><li>• 3 máscaras con historias*. </li><li>• Radar de mis decisiones.</li></ul> <p>*Incluidas en este documento.</p>

Protocolo especial	<p>Insertar un aro o liga en la cuerda y unir la cuerda por ambos extremos. Colocar las tarjetas intertemporales visibles para todos. Pegar textos de páginas 8 y 9 detrás de las máscaras.</p>
--------------------	---

<p><b>Introducción</b></p> <p><b>Secuencia 10 min.</b>  </p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Los participantes formarán un círculo, manteniendo una distancia mínima de un metro entre todos.</li><li>• Al grupo se le entregará una cuerda unida por ambos extremos, la cual contiene un aro.</li><li>• En círculo, los participantes colocarán la cuerda en su espalda con el objetivo de <b>hacer circular el aro o liga entre todos sin usar las manos</b>. Con ingenio y velocidad deberán buscar formas creativas para moverse (importante dejar que entre ellos descubran qué movimiento les funciona mejor).</li></ul> <p>Se puede alentar el juego si se le pide a algunos participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sujetar la cuerda en el cuello.</li><li>• Colocar la cuerda detrás de las piernas.</li><li>• Dar la espalda al grupo.</li></ul> <p>El objetivo será corporizar la irregularidad de condiciones que todos experimentamos en un grupo y la imitación que hacemos de los otros. Alenta a los participantes con frases motivadoras para ser ágiles e ingeniosos en sus movimientos.</p>	 <p><b>Al finalizar</b></p> <p>Realiza las siguientes preguntas:</p> <p><b>¿Cuál fue el mayor reto al que te enfrentaste?</b></p> <p><b>¿Lo que hacían las personas junto a ti influyó en que lograras compartir el aro?, y ahora que lo has experimentado, ¿qué implica ser parte de un grupo?</b></p> <p>Compartir los <b>puntos 1, 2 y 3</b> de la Hoja de apuntes.</p>
--	---

## Misión 2

Secuencia 15 min.



- En la misión anterior tuvimos que adaptarnos, cambiar nuestros movimientos e incluso imitar, pero seguir a los otros también podría hacernos “perder la cabeza” (mostrar las tres máscaras recortadas).
- El objetivo de la segunda misión será escuchar las siguientes historias y **elegir una tarjeta intertemporal que represente cómo creen que el protagonista de la historia pudo evitar o resolver esa situación.**
- **Elegir a tres voluntarios para ponerse la máscara y leer la historia correspondiente.**

**Nota:** Dependiendo del grupo, esta misión la pueden realizar sólo tres personas o todos. Fomentar el diálogo sin catalogar como correctas o incorrectas las ideas.

### Para continuar

Leer las **historias para imaginar** de la Hoja de apuntes.

Secuencia 10 min.

- Todos hemos perdido la cabeza en alguna de estas situaciones.
- Aunque después intentamos darle una explicación, en el presente puede ser difícil identificar que nos suceden, porque son reacciones automáticas que tenemos cuando estamos en grupo.
- ¿Por qué nos sucede esto? Existe algo llamado **sesgos**.

### Para continuar

Compartir el **punto 4** de la Hoja de apuntes.

## Misión 3

Secuencia 10 min.



¿Existe alguna forma de reconocer o evitar el sesgo de influencia social?  
¿Podemos tener una relación más sana con nuestros grupos en la escuela, trabajo o en la calle? Las pistas ya las obtuviste en la primera misión, vamos a identificarlas para recordar que seguir al grupo no es bueno ni malo, pero podemos **tomar decisiones flexibles**.

**Todos vuelven a tomar la cuerda con el aro.**

Compartir preguntas:

- **¿Qué creen que signifique el aro? Nuestras decisiones.**
- ¿Todos estábamos en las mismas condiciones para participar?
- ¿Identificaste que tus acciones cambiaron de acuerdo a lo que viste que hicieron los demás?

De pie, colocarse en círculo y solicitar que todos tomen un pedazo de cuerda utilizada al inicio del taller. El objetivo será dar un paso al frente si su respuesta es “Sí” a la pregunta que les harás, y si su respuesta es “No”, deberán quedarse en su lugar.

### Para continuar

Compartir las preguntas del **punto 5** de la Hoja de apuntes para hacer la misión.

### Al finalizar

Se entrega el **Radar de mis decisiones** para realizar una autoevaluación del tema.



**Consejo Banxico**

¡No pierdas la cabeza!

Fortalece tus objetivos personales con la guía:

<https://educa.banxico.org.mx/recursos/infografias-y-fichas/guia-tu-presente-futuro-cue.html>

# Historias para imaginar

Me encanta el arte. No como otros que dicen eso, van a un museo, se toman una foto y después se olvidan. Realmente le tengo un amor especial. Mi casa, mis conversaciones y hasta el fondo de pantalla de mi celular lo demuestran.

No le digan a nadie, pero a veces me emociono tanto que hago compras de las que después me arrepiento. Hace un mes vi que en España lanzaron un reloj asombroso inspirado en uno de mis pintores favoritos. Era majestuoso, único, especial. Lo necesitaba.

Pasé toda la noche investigando cómo conseguirlo aquí, en México. El envío casi me costó lo mismo que el reloj, y la verdad es que yo ni uso relojes. Por no esperarme un mes, lo compré 40% más caro. Hoy lo vi en una tienda mexicana y al parecer es más popular de lo que pensaba...

 **Pregunta final:**

**¿Alguna vez te has apasionado tanto por algo que no te ha importado lo mucho que puedes gastar?**

Si un día hiciera la suma de todo lo que gasto comiendo en la calle me asustaría, es muy común que salga de casa sin comer. Así que mi gasto está justificado... o eso pensaba hasta el día de ayer.

Era muy temprano y tenía hambre. La mejor opción era un tamal, como buen mexicano práctico y comprometido con su alimentación. Por donde caminaba habían algunos vendedores, incluso ya sabía cuáles tenían buen sazón, pero por alguna extraña razón esta vez me sentí atraído por el puesto que tenía más gente.

Nunca había comido ahí, pero supuse que si eran tan populares se debía a que eran los mejores. Mi corazón se rompió cuando al dar una mordida a mi guajolota me di cuenta que el sabor no era tan bueno, y que la gente estaba ahí porque era el negocio más cercano a unas oficinas. Yo, que podía elegir libremente, preferí seguir la corriente.

 **Pregunta final:**

**¿Has imitado o seguido lo que otras personas hacen sin saber por qué?**

# Historias para imaginar

Me gusta cuidar mis finanzas, es mi logro personal. Si estoy solo no me impresionan las ofertas o lo que está de moda... pero algo muy extraño me sucede cuando estoy con mis amigos.

El otro día revisé mi mochila y traía muchos tickets de compra de cosas que había adquirido cuando estaba con ellos. Ni siquiera recuerdo porqué fue tan fácil gastarme el dinero en eso: nunca compro helado para mí, pero descubrí que pagué por seis helados dobles para todos.

Otra persona podría decir que soy muy generoso/a, pero la realidad es que me sentí incomodo por saber que hice eso sin darme cuenta

**Pregunta final:**

**¿Te has excedido en gastos por mantener agradable el ambiente en un grupo?**

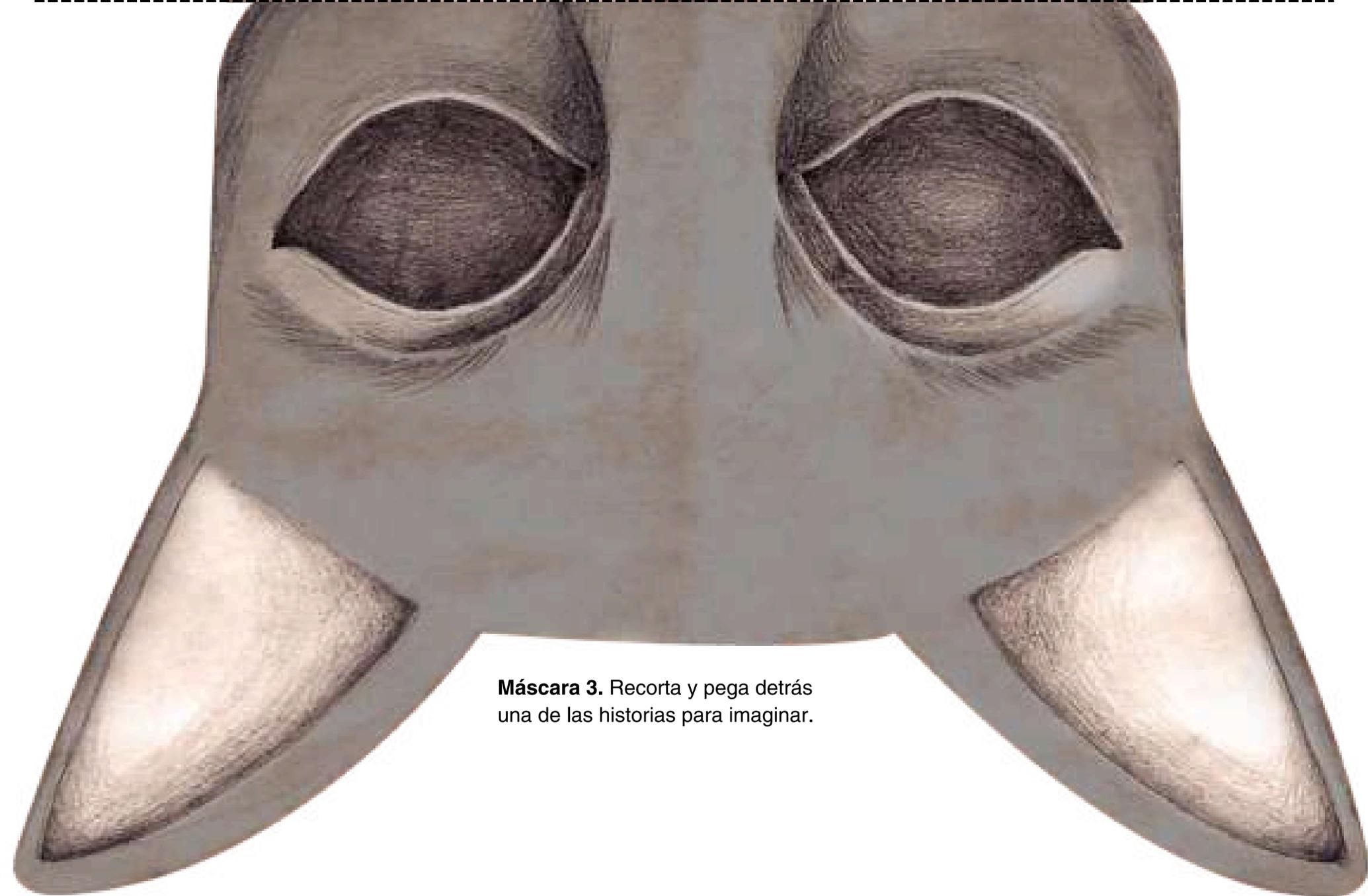
**Máscara 1.** Recorta y pega detrás una de las historias para imaginar.



**Máscara 2.** Recorta y pega detrás una de las historias para imaginar.



**Máscara 3.** Recorta y pega detrás una de las historias para imaginar.



# Palabras clave

## Creencia

Conjunto de ideas que se asumen como verdaderas.

Desde el desarrollo del lenguaje hace 70,000 años, las creencias nos han permitido desarrollar tipos de cooperación más estrechos y refinados. La capacidad para generar y reproducir ficciones nos otorga la capacidad de cooperar de manera flexible y en gran número con desconocidos, pues nos permite imaginar de manera colectiva, promover orden social y generar identidad.

## Impulsos irracionales

Procesos internos autónomos que definen nuestras preferencias y motivaciones. Prejuicios cognitivos inconscientes, guiados por la emocionalidad y las condiciones ambientales.

## Instinto

Conjunto de pautas de reacción que contribuyen a la conservación de la vida del individuo y de la especie. Reacciones automáticas, ágiles e involuntarias.

Conducta natural no aprendida que se transfiere genéticamente entre los seres humanos y que les permite responder de un mismo modo frente a una serie de estímulos.

## Imitación / mimesis

Facultad para recrear gestos, movimientos, maneras de actuar o de hablar con relativo acierto a partir de la extracción de reglas en contextos limitados.

Capacidad de aprendizaje determinante en todos los ámbitos de la experiencia y desempeño humanos (actuar, representar, hablar y pensar) fundamentales para la evolución cultural.

## Neurociencia

Disciplina científica que al combinarse con la psicología tiene por objetivo explicar cómo funcionan las neuronas para producir la conducta y cómo a su vez están influidas por el medio ambiente, tratando de desentrañar cómo la actividad del cerebro se relaciona con el comportamiento, para entender las conductas humanas y cómo aprende nuestro cerebro.

## Sesgos

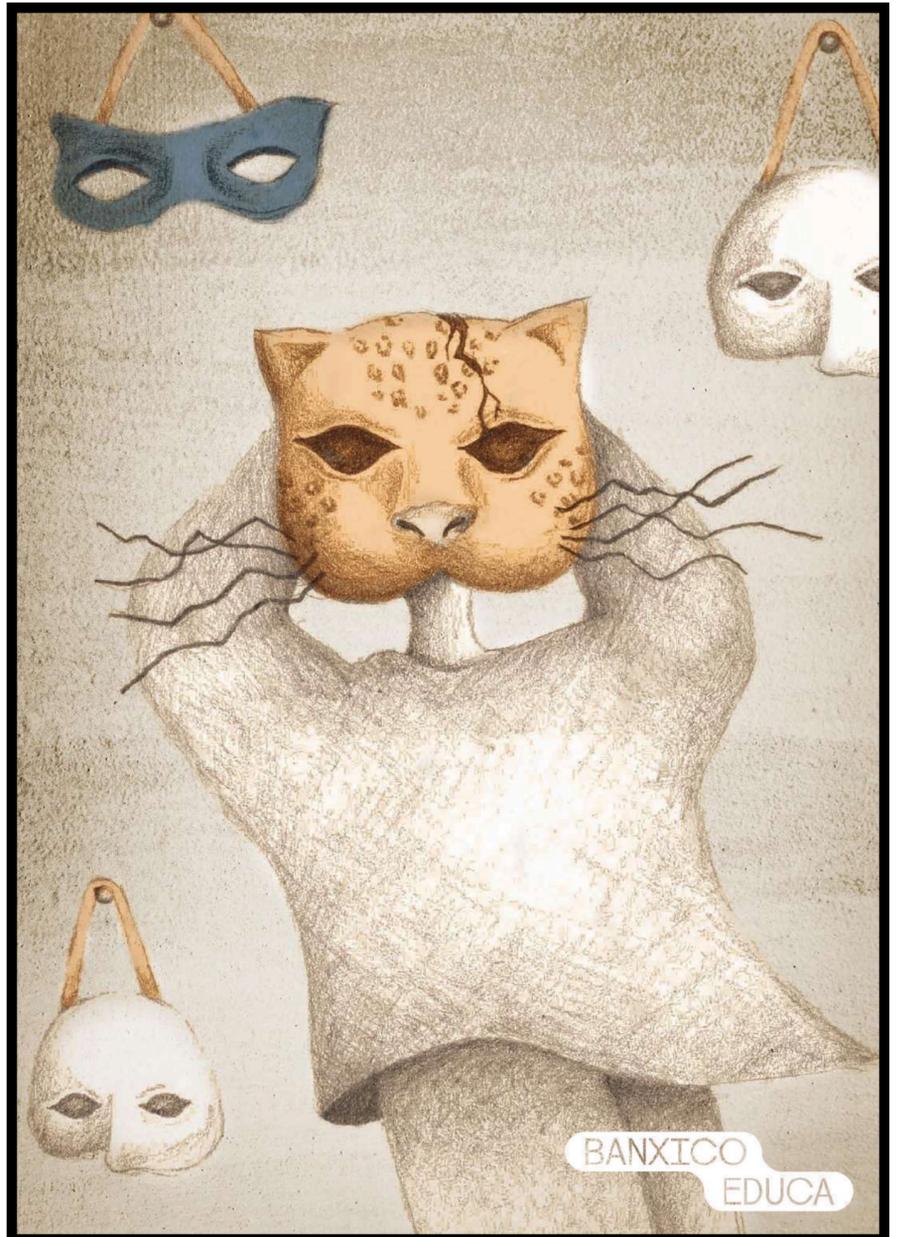
Rasgos naturales de nuestro proceso de pensamiento. Son el resultado de las respuestas ágiles que genera nuestro cerebro para la toma de decisiones.

Interpretaciones parciales de una situación, errores en el análisis de información o cambios de rumbo de la forma de pensar esperada en contextos determinados.

# Tarjetas intertemporales

Imprime y recorta

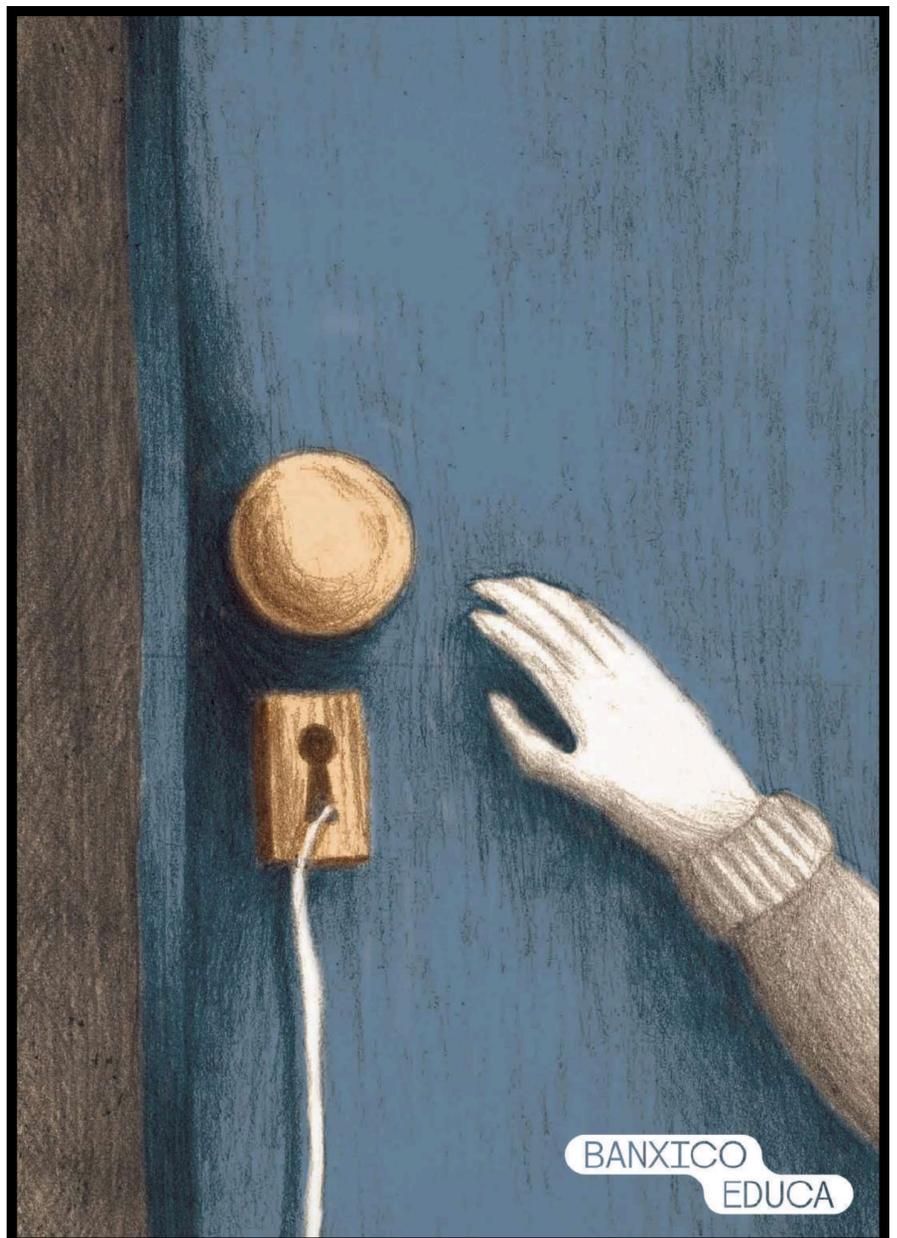
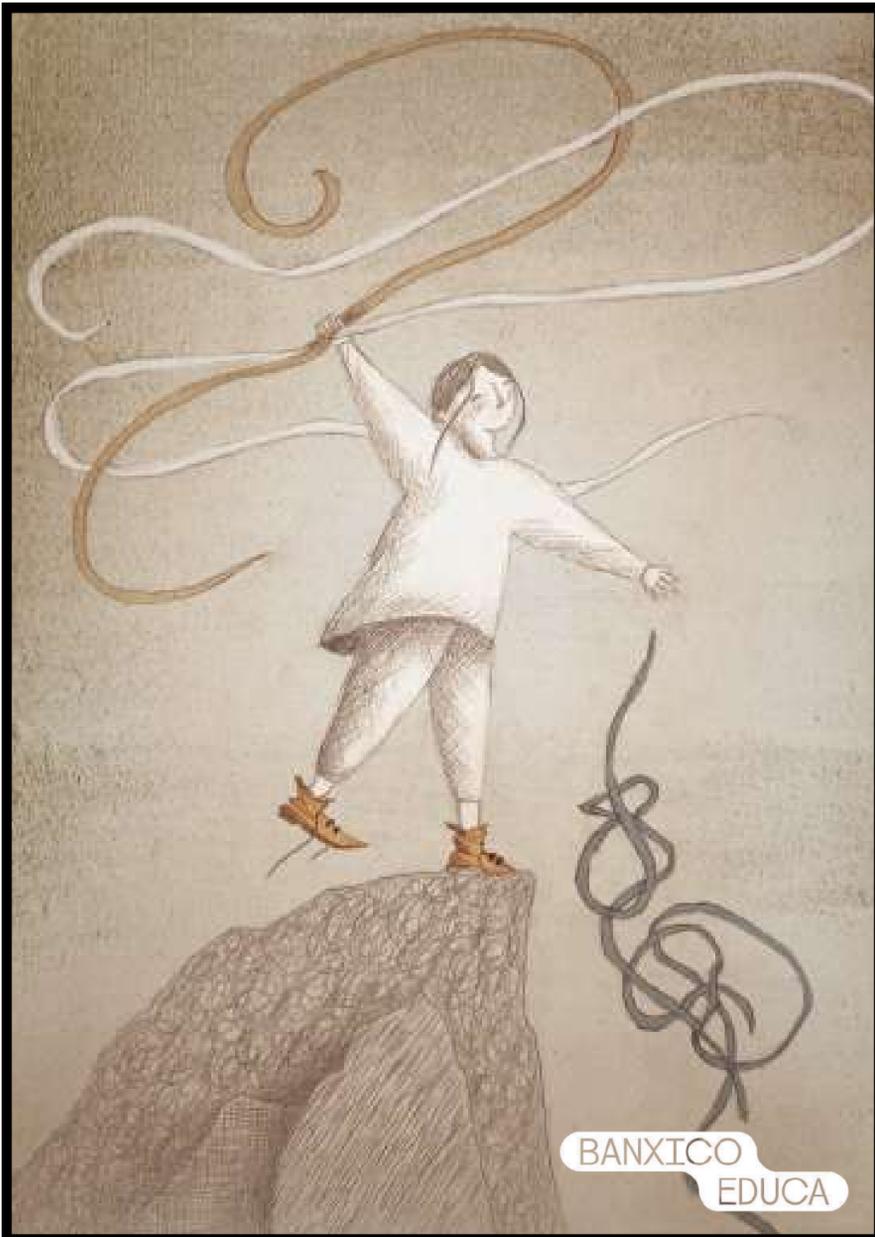
Utilízalas en tu taller para fomentar el diálogo, permitiendo que cada participante genere sus propias interpretaciones.



# Tarjetas intertemporales

Imprime y recorta

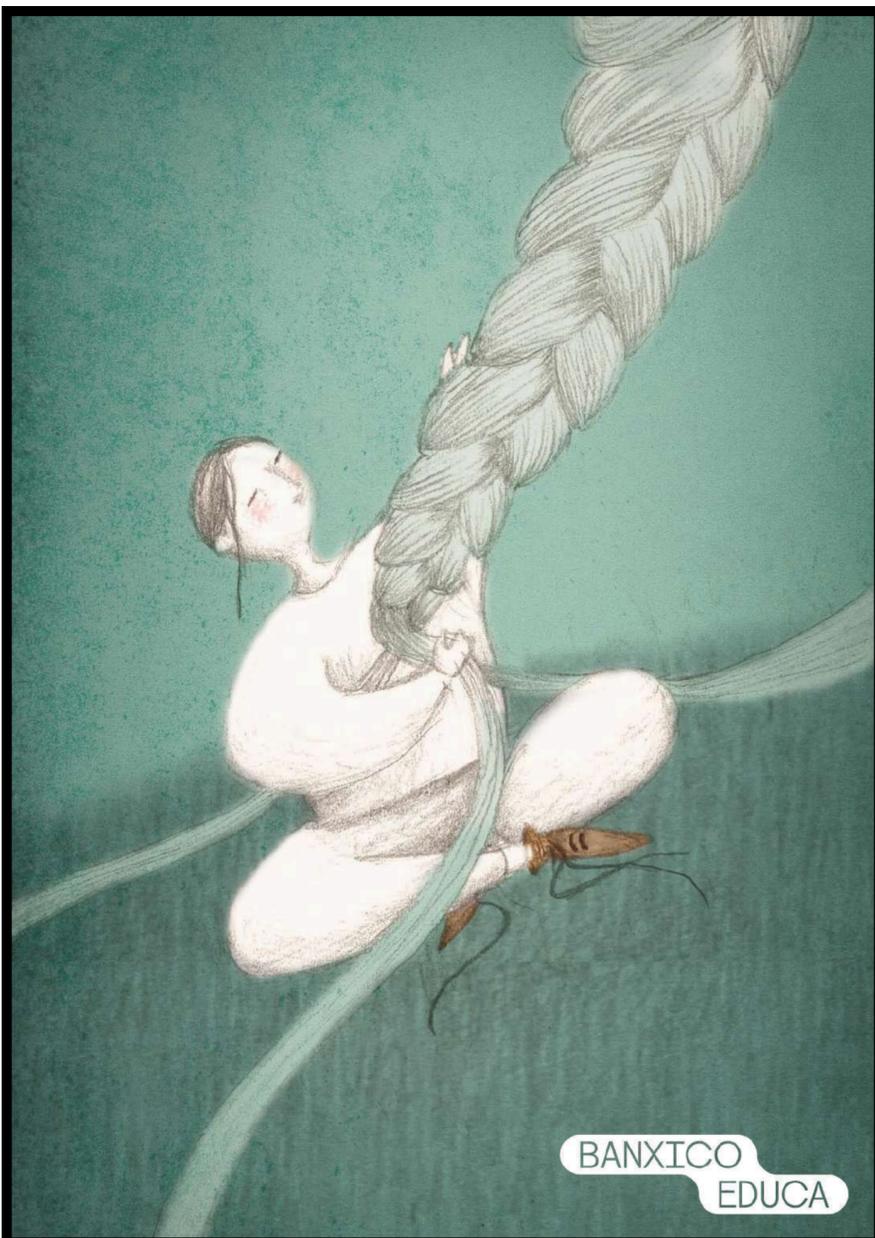
Utilízalas en tu taller para fomentar el diálogo, permitiendo que cada participante genere sus propias interpretaciones.



# Tarjetas intertemporales

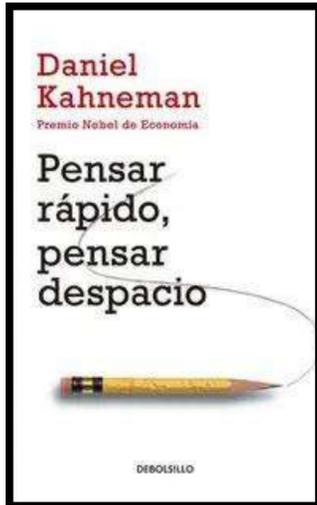
Utilízalas en tu taller para fomentar el diálogo, permitiendo que cada participante genere sus propias interpretaciones.

Imprime y recorta

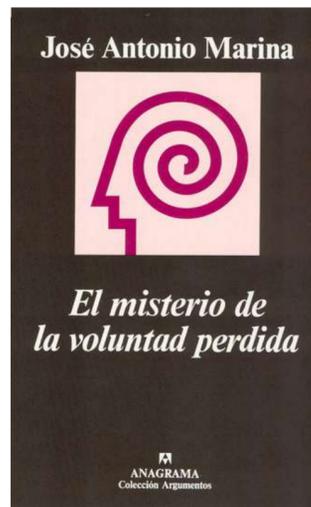


# Bibliografía

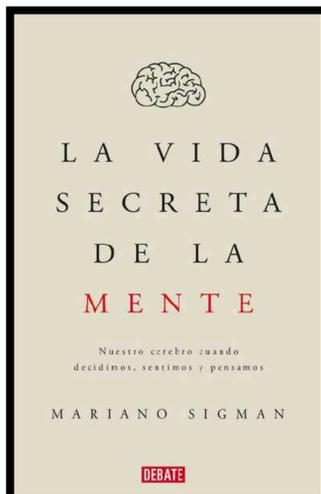
para conocer más sobre tu toma de decisiones



**Pensar rápido, pensar despacio.**  
Daniel Kahneman.



**El misterio de la voluntad perdida.**  
Jose Antonio Marina.



**La vida secreta de la mente.**  
Mariano Sigman.