



# PENSAMIENTO CRÍTICO:

LA CLAVE PARA ACERTAR CON TUS  
DECISIONES PROFESIONALES

JORDI VILLORO ARMENGOL

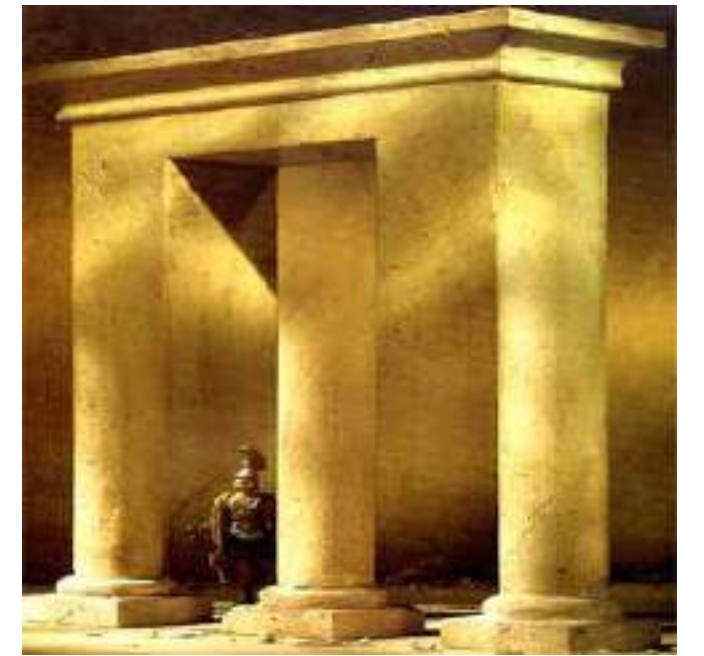
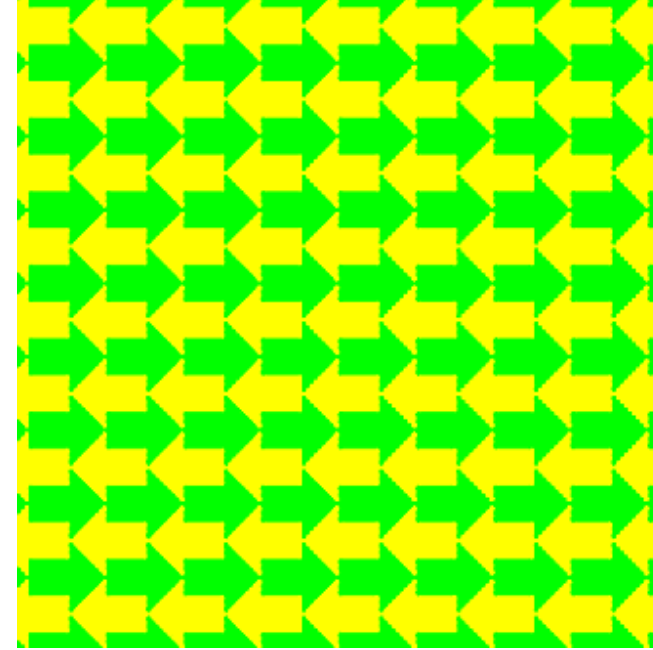
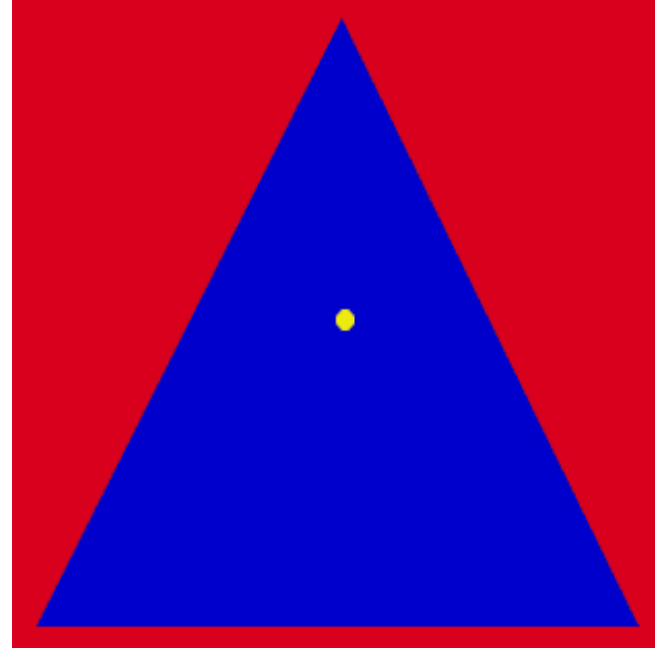
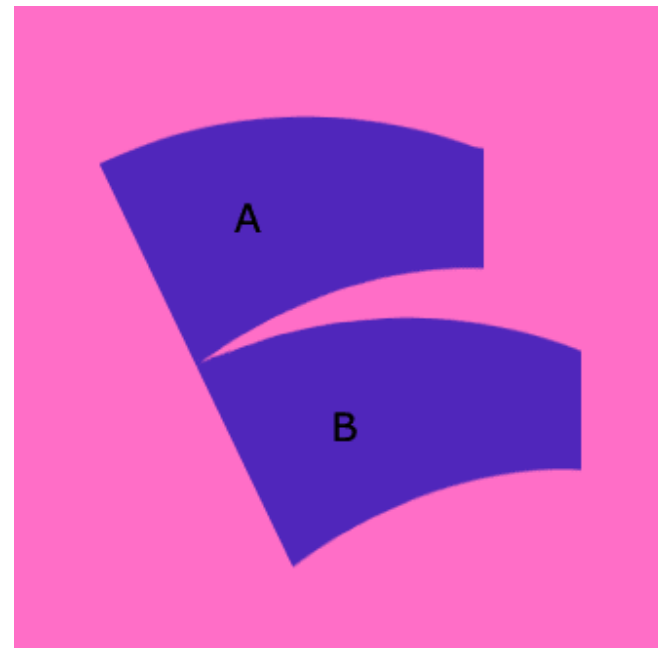
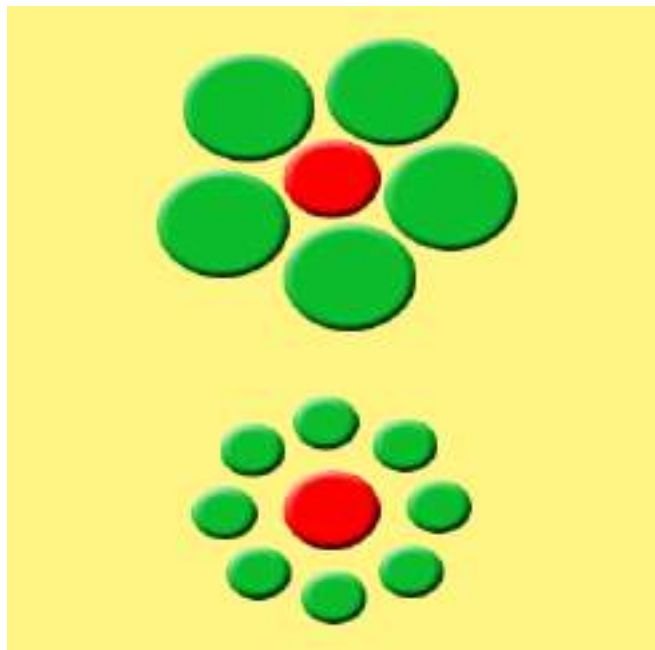
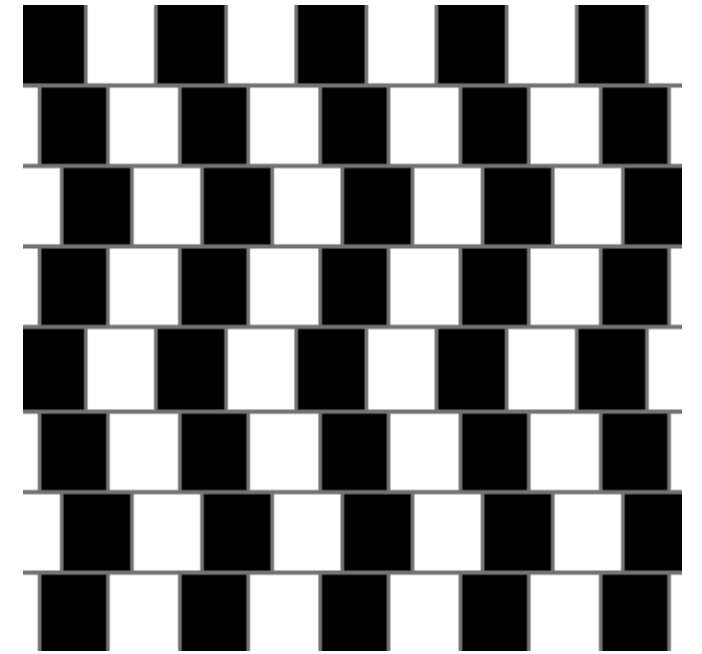
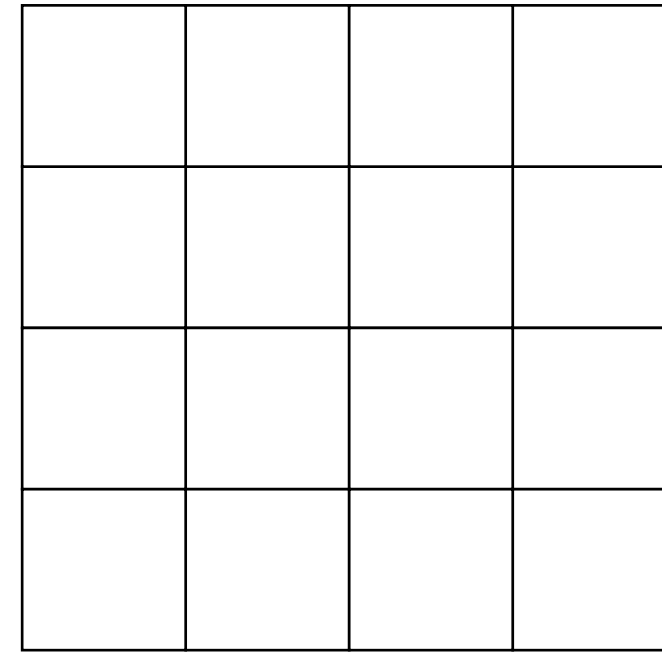
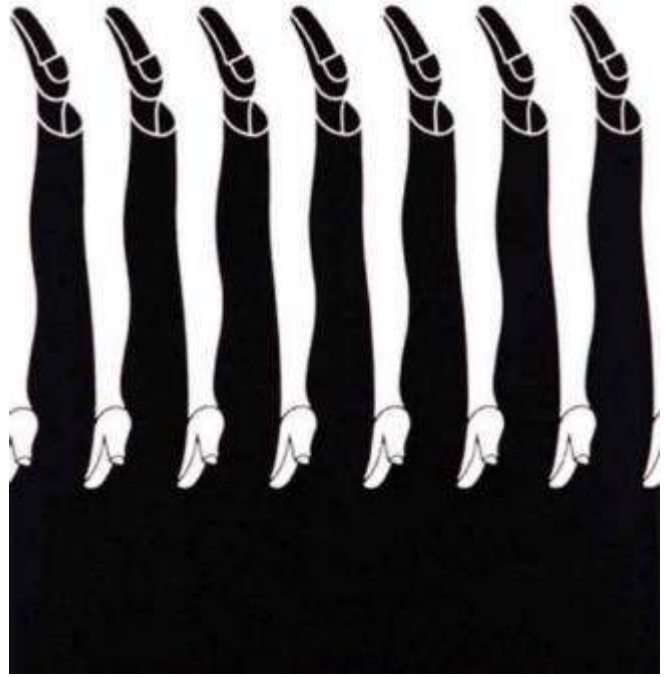
# ULTIMÁTUM

Werner Guth  
Rolf Schmittberger  
Bernd Schwarze



# PROCESO DE PERCEPCIÓN





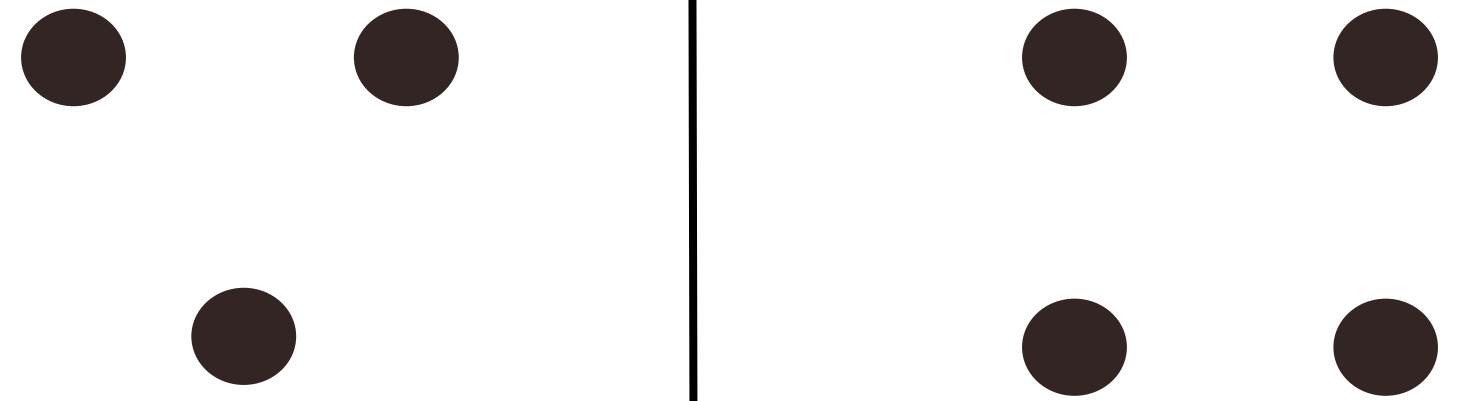
# CUANDO ESTÉ EXPLICANDO EL PROCESO DE PERCEPCIÓN



TIRARÉ EL  
BOLIGRAFO AL SUELO

# ESTEREOTIPACIÓN





# EXPECTABILIDAD



# PERCEPCIÓN SELECTIVA







# DEFENSA PERCEPTIVA

# FALACIA DE CONJUNCIÓN

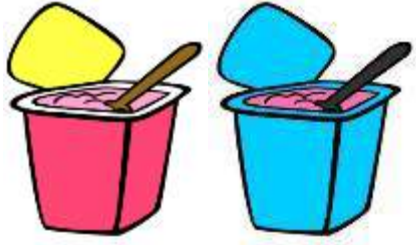


FALACIA DE CONJUNCIÓN

VARI II

LO MÁS PROBABLE ES QUE LINDA  
SEA HOY...

- A) Cajera de un banco
- B) Cajera de un banco y simpatizante del movimiento ecologista

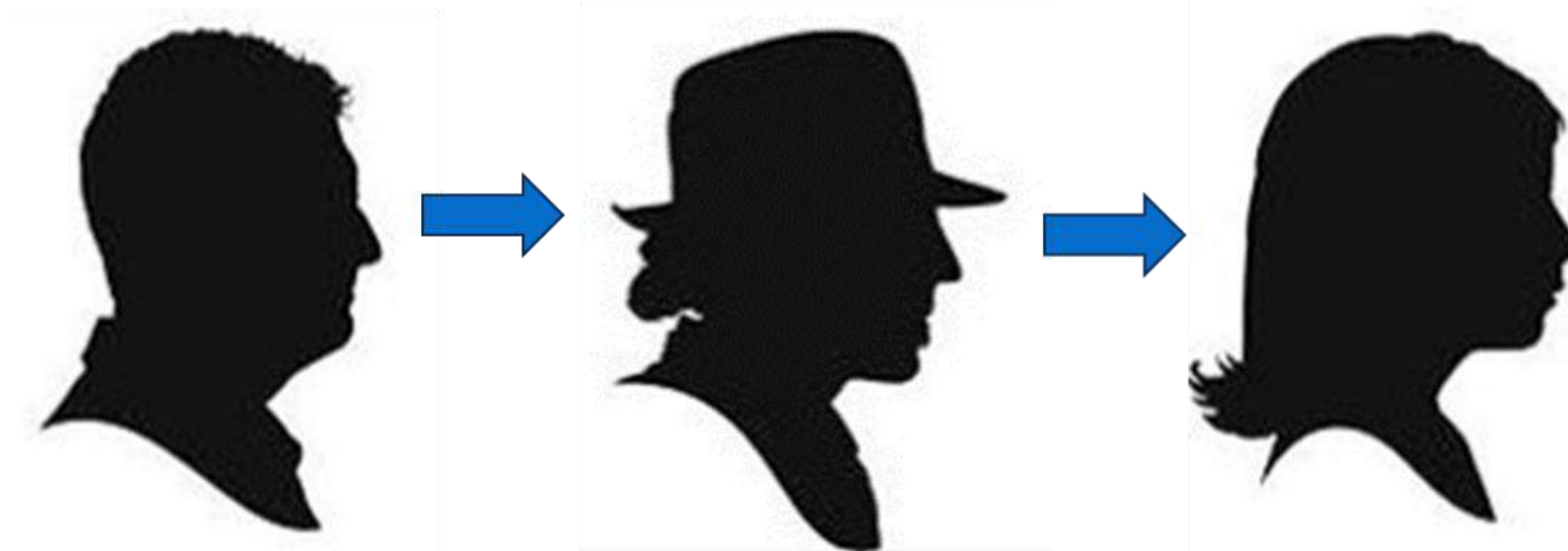


EFFECTO MARCO

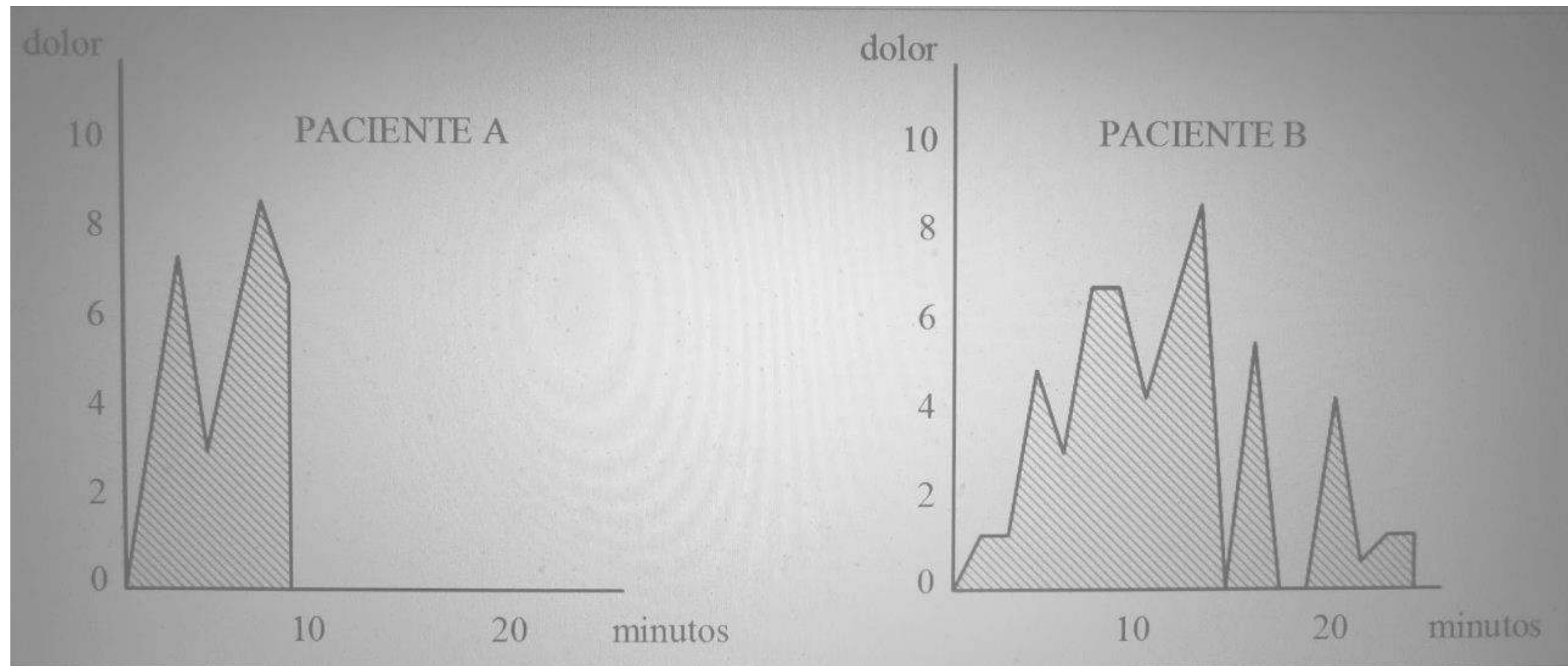
# EFFECTO MARCO



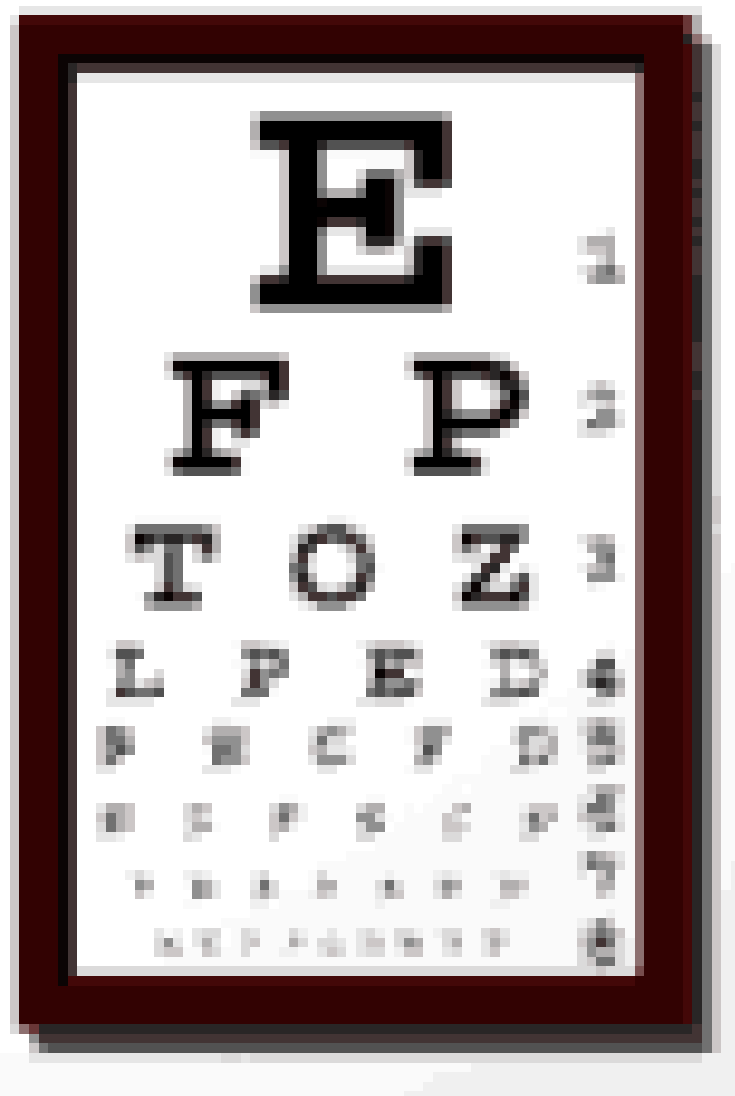
**PEREZA  
COGNITIVA**



# EXPERIENCIA O RECUERDO



# VARIABLES



VARIABLES

VARII

1. **AUTORIDAD** Por quien lo dice
2. **CORRESPONDENCIA** : Personalidad vs. Situación
3. **EFEECTO HALO** Por un rasgo
4. **REPRESENTATIVIDAD** : A representa B
5. **CONFIRMACIÓN** : Encontrar información
6. **STATUS QUO** : Prioridad a lo que se tiene
7. **FALSO CONSENSO** : Acuerdo con nosotros
8. **EFEECTO FORER** Descripciones vagas
9. **ESPECTADOR** : Reacción por cantidad de personas
10. **AVERSIÓN A LA PÉRDIDA** : Evitar pérdidas
11. **ILUSIÓN DE CONTROL** : Control de factores externos
12. **ANCLAJE** : Por un dato

# CONCLUSIÓN



Las personas no percibimos las cosas de modo objetivo sino que distorsionamos la información que nos llega en función de todo aquello que llevamos en nuestra mochila

# CONCLUSIÓN

---



Las personas no percibimos las cosas de modo objetivo sino que distorsionamos **la** **la** información que nos llega en función de todo aquello que llevamos en nuestra mochila

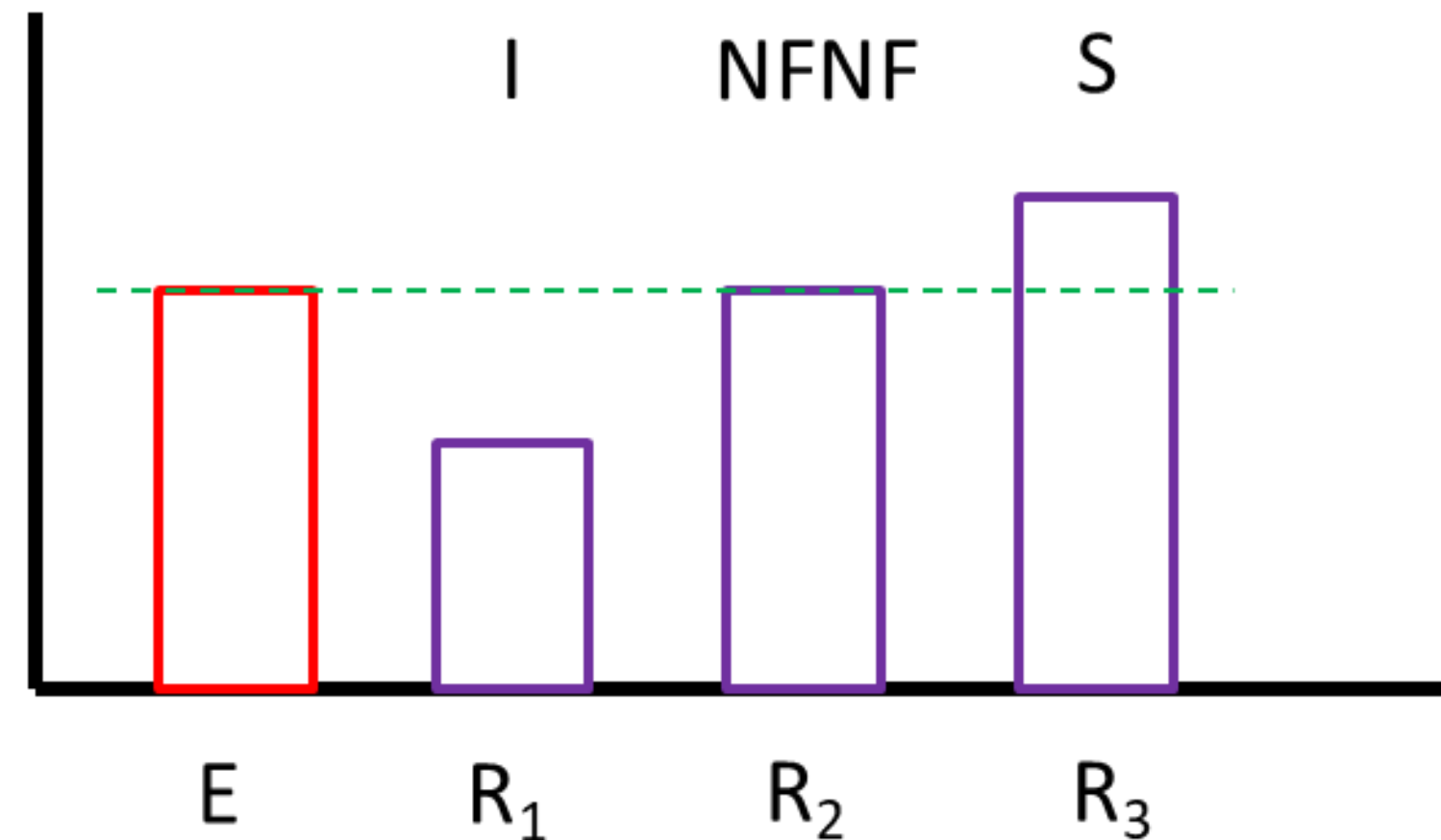


# SATISFACCIÓN



SATISFACCIÓN

$$S = E - R \quad \forall E \in \mathbb{R} \Leftrightarrow \exists ! E \neq \emptyset$$



MUCHAS  
GRACIAS

JORDI VILLORO ARMENGOL