



EXPLORABLE
Think Outside The Box

Publicado en *Explorable.com* (<https://explorable.com>)

[Inicio](#) > Comprensión y creencia

Comprensión y creencia

Explorable.com 7K visitas

El experimento de Gilbert

Daniel Gilbert, junto a sus colegas, puso a prueba las posturas de René Descartes y Baruch Spinoza sobre si la creencia es automática o es un proceso independiente que sigue a la comprensión. Esta discusión estuvo vigente durante más de 400 años hasta que finalmente fue resuelta.

¿El conocimiento y la creencia suceden al mismo tiempo, casi instantáneamente? ¿Cómo funciona una mente normal cuando se presenta un nuevo conjunto de información para asimilar? ¿Se cree en la nueva información en cuanto ingresa o nuestra mente procesa esos trozos de información antes de aceptarlos?

A la gente le encanta leer porque fomenta el conocimiento y la conciencia sobre los asuntos de la vida. Sin embargo, no todo lo que podemos leer es verdadero, sobre todo ahora que podemos adquirir una gran cantidad de información a través de Internet y fuentes no fiables. Alguna información puede ser completamente falsa. Por lo tanto, es fundamental no creer todo lo que leemos. Sin embargo, sucede que no podemos dejar de creer al principio, de acuerdo con un estudio clásico de psicología.



EXPLORABLE

Quiz Time!



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Flags in Europe

[See all quizzes =>](#)

Pregunta de investigación

Dos filósofos tienen puntos de vista opuestos cuando se trata de comprensión y creencia. Esta discusión siguió vigente por lo menos 400 años hasta que fue resuelta. De acuerdo con René Descartes, filósofo, matemático y físico francés muy conocido, la comprensión y la creencia son dos procesos separados. La gente primero toma alguna información prestándole atención, antes de siquiera decidir qué hacer con esa información, lo que incluye creerla o rechazarla.

Por otra parte, Baruch Spinoza, filósofo holandés y contemporáneo de Descartes, sostenía que el mismo acto de comprender la información ya significa creerla. Según él, después de esto podemos ser capaces de cambiar de idea, pero hasta ese momento creemos todo.

Daniel Gilbert y unos colegas quisieron encontrar la respuesta a esto por medio de un par de experimentos para averiguar si la comprensión y la creencia operan juntas o si creer o no creer viene después.

Método

El experimento analizó a 71 participantes en total. Los sujetos debían leer las declaraciones sobre 2 robos y luego se les pediría que den al ladrón una sentencia de prisión. La declaración varía de tal manera que parecería que modifica la gravedad del delito.

Por ejemplo: *"el ladrón tenía un arma"*.

Esto hace que el delito parezca peor. Mientras que otras declaraciones hacen que el delito parezca menos grave.

Por ejemplo: *"el ladrón tenía que alimentar a sus hijos hambrientos"*.

La vuelta era que no todas las declaraciones presentadas eran verdaderas. Se les informó a los sujetos que las declaraciones que fueran verdaderas se mostrarían en verde, mientras que las falsas estarían en rojo.

La idea fue incluir tanto la teoría de Spinoza como la de Descartes en el experimento. Si tomaban la teoría de Spinoza, entonces a los sujetos que se distrajeran con las declaraciones de color se les complicaría procesar el hecho de que las declaraciones escritas en rojo eran falsas. Y lo más probable es que fueran influenciados por esto cuando le dieran al ladrón una sentencia de prisión al final. Mientras que si tomaban la teoría de Descartes, las decisiones tomadas por los distraídos por las declaraciones de colores no serían diferentes en absoluto, ya que no hubieran tenido tiempo de creer o rechazar las declaraciones falsas. Por eso, no habría diferencia en el período de prisión.

Resultados

Los resultados mostraron que cuando las declaraciones falsas hacían ver el delito más grave en lugar de menos grave, los sujetos que se distrajeron con los colores dieron sentencias a los ladrones casi el doble de severas, entre 6 años y 11 años, aproximadamente.

Por el contrario, el grupo en el que los participantes no se distrajeron para nada con las declaraciones de colores logró ignorar eficazmente las declaraciones falsas. En consecuencia, no hubo prácticamente ninguna diferencia entre los períodos de prisión dados que dependieron de si las declaraciones falsas hacían ver más grave el delito o no.

Gilbert y sus colegas obtuvieron los siguientes resultados:

- **No interrumpidos**
 - 6,03 años cuando las declaraciones falsas hacían ver el delito menos grave.
 - 7,03 años cuando las declaraciones falsas hacían ver el delito más grave.
- **Interrumpidos**
 - 5,83 años cuando las declaraciones falsas hacían ver el delito menos grave.
 - 11,15 años cuando las declaraciones falsas hacían ver el delito más grave.

Conclusión

Los resultados expresan la idea de que cuando a las personas se les da tiempo para pensar se comportan como si las declaraciones falsas fueran realmente falsas. De lo contrario, la gente simplemente cree lo que lee.

Entonces, para responder a la disputa entre comprensión y creencia de Descartes y Spinoza, sobre la base de este experimento Spinoza tenía razón. Creer no es un proceso de dos etapas, independiente la una de la otra. Al contrario, la comprensión ya es creer, aunque tu mente cambie una fracción de segundo después, en el momento en que tu mente decida otra cosa luego de interpretar y analizar la nueva información.

Asimismo, Gilbert y sus colegas hicieron más descubrimientos respecto de otras conductas que las personas muestran regularmente:

- **Sesgo de correspondencia:** la tendencia de la gente a sobrevalorar explicaciones disposicionales o basadas en la personalidad sobre los comportamientos observados en los demás, mientras que se subvaloran las explicaciones situacionales de esos comportamientos. En resumen, la gente tiende a asumir que el comportamiento de otras personas refleja automáticamente su personalidad, cuando en realidad refleja la situación.
- **Sesgo de honestidad:** la tendencia de la gente a asumir que las declaraciones de otras personas son ciertas, incluso cuando son falsas.
- **Efecto de persuasión:** cuando la gente está distraída aumenta la probabilidad de que las personas se convenzan o que el mensaje sea más persuasivo.
- **Efecto de negación-insinuación:** la tendencia de la gente a creer positivamente cosas que son negadas categóricamente.
- **Sesgo de prueba de hipótesis:** cuando la gente prueba una teoría, en vez de tratar de demostrar que es errónea, tiende a buscar información que la confirme.

Fuentes

Por Qué No Puedes Dejar de Creer Todo Lo Que Lees ^[1]

Wikipedia: Error Fundamental de la Atribución ^[2]

Fuente URL: <https://explorable.com/es/compreension-y-creencia>

Enlaces

[1] <http://www.spring.org.uk/2009/09/why-you-cant-help-believing-everything-you-read.php>

[2] http://en.wikipedia.org/wiki/Correspondence_bias