



EXPLORABLE
Think Outside The Box

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

[Inicio](#) > Efecto Hawthorne

Efecto Hawthorne

Martyn Shuttleworth 26.4K visitas

El Efecto Hawthorne es un fenómeno que se observa claramente en muchos experimentos de investigación de las ciencias sociales.

Es el proceso en virtud del cual los individuos que son sujetos de un experimento cambian su comportamiento simplemente porque están siendo estudiados. Éste es uno de los sesgos inherentes más difíciles de eliminar o calcular en un diseño.

EXPLORABLE
Quiz Time!

Quiz: Psychology 101 Part 2

Quiz: Psychology 101 Part 2

Quiz: Flags in Europe

[See all quizzes =>](#)

La historia del efecto Hawthorne

El nombre no surge del apellido de un investigador sino que se trata del lugar en donde se percibió por primera vez el efecto.

En 1955, el investigador Henry A. Landsberger realizó un estudio y análisis de los datos de los experimentos llevados a cabo entre 1924 y 1932 por Elton Mayo en la fábrica Hawthorne Works, cerca de Chicago. La empresa había encargado unos estudios para determinar si el nivel de luz dentro de su edificio afectaba la productividad de los trabajadores.

Mayo descubrió que el nivel de luz no afectaba la productividad, ya que los trabajadores aumentaban su productividad aunque la cantidad de luz pasara de un nivel bajo a uno más alto o viceversa.

Se dio cuenta de que este efecto se producía cuando una variable era manipulada [1] y declaró que ocurría debido a que los trabajadores cambiaban automáticamente su comportamiento. Aumentaban su producción simplemente porque eran conscientes de que estaban bajo observación [2].

La conclusión lógica fue que los trabajadores se sintieron importantes por ser seleccionados y, como resultado, aumentaron la productividad. Ser seleccionado fue el elemento que determinó el aumento de la productividad, no los cambios en los niveles de iluminación u otros factores con los que habían experimentado.

El efecto Hawthorne y la investigación actual

Muchos tipos de investigación utilizan sujetos humanos de investigación [3] y el efecto Hawthorne [4] es un sesgo [5] inevitable que el investigador debe tratar de tener en cuenta cuando analiza los resultados.

Los sujetos siempre son susceptibles de modificar el comportamiento cuando son conscientes de que forman parte de un experimento y esto es muy difícil de cuantificar. Lo único que puede hacer un investigador es tratar de calcular el efecto en el diseño de la investigación, algo difícil y que hace que la investigación social sea una cuestión de experiencia y opinión.

Un estudio de 1978 que se llevó a cabo para establecer si los neuroestimuladores del cerebelo podrían mitigar la disfunción motora de los adultos jóvenes con parálisis cerebral descubrió que el Efecto Hawthorne afectaba negativamente los resultados. Las pruebas objetivas mostraron que todos los pacientes informaron que sus funciones motoras habían mejorado y que estaban contentos con el tratamiento.

No obstante, los métodos cuantitativos [6] mostraron que hubo poca mejoría y los investigadores invocaron el Efecto Hawthorne como el principal factor que distorsionó los resultados. Entendieron que la atención adicional brindada a los pacientes por parte de los médicos, enfermeras y terapeutas fue la causa de las mejorías informadas en el estudio inicial.

El efecto Hawthorne y la psicología industrial

El trabajo de Mayo y Landsberger se convirtió en una de las bases de un campo de las ciencias sociales conocido como la Psicología Industrial. Los académicos de este campo entienden que los factores interpersonales y las relaciones sociales dinámicas entre grupos deben ser evaluadas cuando se realiza cualquier tipo de análisis social.

Si un grupo es aislado de sus colegas para una investigación, la atención individual y el instinto humano normal de sentirse "elegido" alterará los resultados.

Algunos investigadores argumentan que el efecto Hawthorne no existe o que, como mucho, se trata del efecto placebo [7] con otro nombre. Otros indican que se trata del efecto de la demanda, donde los sujetos inconscientemente alteran su comportamiento para adaptarse a los resultados esperados en un experimento.

Cualquiera sea la verdad, no hay duda de que muchos campos, desde la psicología hasta la gestión empresarial, deben considerar que los sujetos de ciencias sociales pueden cambiar el comportamiento y, de hecho, lo hacen.

Fuente URL: <https://explorable.com/es/efecto-hawthorne>

Enlaces

[1] <https://explorable.com/es/variable-independiente>

[2] <https://explorable.com/es/estudio-observacional>

[3] <https://explorable.com/es/sujetos-de-ciencias-sociales>

[4] http://en.wikipedia.org/wiki/Hawthorne_effect

[5] <https://explorable.com/es/sesgo-de-investigacion>

[6] <https://explorable.com/es/disenio-de-la-investigacion-cuantitativa>

[7] <https://explorable.com/es/efecto-placebo>