



EXPLORABLE
Think Outside The Box

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

[Inicio](#) > Sesgo de confirmación

Sesgo de confirmación

Explorable.com 19.7K visitas

... y la prueba de descubrimiento de la regla de Wason

El sesgo de confirmación también es conocido como la recolección selectiva de evidencia. Es considerado un efecto del procesamiento de información, en virtud del cual la gente se comporta de manera tal que sus expectativas se hagan realidad. La gente tiende a favorecer la información que confirma sus ideas preconcebidas o hipótesis, independientemente de la veracidad o falsedad de esa información.

El sesgo de confirmación es la tendencia de una persona a favorecer la información que confirma sus suposiciones, ideas preconcebidas o hipótesis, independientemente de que éstas sean verdaderas o no. El fenómeno también es conocido con el nombre de sesgo confirmatorio o sesgo de mi punto de vista.

Entonces, ¿cómo funciona el sesgo de confirmación? Las personas ya tienen ideas preconcebidas desde un comienzo y para confirmarlas tienden a reunir evidencia y recordar información de manera selectiva e interpretarla en su conjunto de manera tendenciosa. Estos sesgos aparecen particularmente en cuestiones emocionales importantes y en creencias establecidas.

El término sesgo de confirmación fue acuñado por el psicólogo inglés Peter Wason. Él también llevó a cabo un estudio que finalmente demostró el fenómeno del sesgo de confirmación.

EXPLORABLE Quiz Time!



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Flags in Europe

[See all quizzes =>](#)

Antecedentes del estudio

Peter Wason realizó una serie de experimentos en la década del '60 para demostrar que la gente está realmente sesgada hacia la confirmación de sus creencias actuales. Otra visión del fenómeno sugiere que las personas muestran el sesgo de confirmación porque están evaluando pragmáticamente los costos de equivocarse, en lugar de investigar de manera neutral y científica.

El problema de investigación

El objetivo del estudio de Wason fue demostrar que la mayoría de las personas no procede de manera óptima en la prueba de hipótesis. En lugar de tratar de falsificar ^[1] una hipótesis, la gente tiende a tratar de confirmar la hipótesis ^[2]. Por esta razón, en su experimento Wason desafió a los sujetos a que identificaran una regla que se aplicaba a tres números.

Metodología

Se les pidió a los sujetos que identificaran una regla que se aplicaba a una serie de tres números. Wason inventó un papel para la construcción de las secuencias de números dadas. Por ejemplo, los tres números "2-4-6" cumplen esta regla. Para averiguar cuál era la regla, Wason dijo que los sujetos podían construir otros conjuntos de tres números para poner a prueba sus suposiciones acerca de la regla que el experimentado tenía en mente.

Por cada tres números que les surgieran a los sujetos, el experimentador les dirá si cumplían o no la norma hasta que los sujetos descubrieran la regla correcta.

Resultados

La mayoría de los participantes en el experimento de Wason procedió típicamente de la siguiente manera:

Dada la secuencia de "2-4-6", formaron primero una hipótesis acerca de la regla: una

secuencia de números pares.

Luego, intentaron poner a prueba esta regla proponiendo más secuencias de números que siguieran esta regla. Intentaron con "4-8-10", "6-8-12", "20-22-24". Las evaluaciones de todas estas secuencias fueron positivas. Los sujetos hicieron unos pocos intentos más hasta que se sintieron seguros de su hipótesis y se detuvieron, ya que pensaron que habían descubierto la regla. El tema es que ésta no era la regla. La regla era simplemente secuencias crecientes.

Conclusión

Casi todos los sujetos formaron esta hipótesis e intentaron con secuencias de números que sólo probaron sus hipótesis y muy pocos realmente trataron de hacer una secuencia de números que pudiera refutar sus hipótesis. Los sujetos no hicieron preguntas para falsificar su hipótesis, ya que no quisieron romper sus propias reglas, en la medida de lo posible.

En general, a las personas esto les resulta difícil, ya que no quieren enfrentarse a la posibilidad de que sus creencias podrían estar equivocadas.

La Prueba de Descubrimiento de la Regla de Wason demuestra que la mayoría de las personas no tratan de probar sus hipótesis críticamente para nada, sino más bien quieren confirmarlas. También se realizaron otros estudios para confirmar esta opinión. Uno de ellos fue llevado a cabo por Klayman y Ha en 1987, en donde se discutió la visión de los hombres como confirmadores de hipótesis. Argumentaron que el comportamiento de los participantes del estudio de Wason podría ser interpretado como una estrategia de prueba positiva.

Aplicación

La tendencia de la gente a caer en el fenómeno de sesgos de confirmación puede producir decisiones desastrosas. Los sesgos de confirmación contribuyen al exceso de confianza en las creencias personales, por lo que aquellos pueden reforzarlas considerablemente. Pero cuando nuestras creencias son enfrentadas a evidencia en contrario, el resultado podría ser desastroso, sobre todo en contextos políticos, militares y organizacionales.

Fuentes

Confirmation Bias, por Margit E. Oswald y Stefan Grosjean

Wikipedia: Sesgo de confirmación ^[3]

Sesgo de Confirmación, la Maldición del Inversor ^[4]

Fuente URL: <https://explorable.com/es/sesgo-de-confirmacion>

Enlaces

[1] <https://explorable.com/falsifiability>

[2] <https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>

[3] http://en.wikipedia.org/wiki/Confirmation_bias

[4] <http://www.psyfitec.com/2010/01/confirmation-bias-investors-curse>