



**UNIVERSIDAD DE JAÉN**  
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación

Trabajo Fin de Grado

# **SESGO DE CONFIRMACIÓN**

## **Revisión Bibliográfica**

**Alumna:** Irene Martín Sánchez

**Tutora:** Profa. Dña. María Concepción Paredes Olay  
**Dpto.:** Psicología

**Junio, 2020**

# Índice

<b>1</b>	<b>RESUMEN .....</b>	<b>2</b>
1.1	Abstract.....	2
<b>2</b>	<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
2.1	Orígenes y definición del sesgo de confirmación.....	3
2.2	El sesgo de confirmación y la toma de decisiones .....	5
2.3	Impacto del sesgo de confirmación en diferentes campos .....	6
<b>3</b>	<b>OBJETIVOS .....</b>	<b>9</b>
<b>4</b>	<b>MATERIAL Y METODOS.....</b>	<b>9</b>
4.1	Búsqueda bibliográfica .....	9
4.2	Criterios de selección de estudios .....	9
<b>5</b>	<b>RESULTADOS .....</b>	<b>10</b>
<b>6</b>	<b>DISCUSIÓN.....</b>	<b>17</b>
<b>7</b>	<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>20</b>
<b>8</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>21</b>

# **1 RESUMEN**

Los sesgos cognitivos son efectos psicológicos que causan alteración en el procesamiento de la información captada por nuestros sentidos, lo que genera una distorsión, juicio errado, interpretación incoherente o ilógica de la información de que disponemos. El presente trabajo trata el sesgo de confirmación, que es un tipo de sesgo cognitivo en el que tendemos a buscar la información que confirma nuestras preconcepciones. Dada la importancia y la repercusión que estos sesgos (en concreto el sesgo de confirmación) tienen a la hora de tomar decisiones, formar ideas, confirmar hipótesis, y en general, analizar la realidad, se realiza a continuación un recorrido sobre el estudio y las teorías asociadas a dicho sesgo y se analiza como éste afecta a diferentes ámbitos como la ciencia, la política y la ley.

## **1.1 Abstract**

The cognitive biases are psychological effects that cause alteration in the information captured by our senses, this generate distortion, wrong judgment, incoherent or illogical interpretation of the information we have available. In this working session, it is covered confirmation bias; this is a type of cognitive bias which we tend to try to find information to confirm our preconceptions. Given the importance and the impact of these biases (specially confirmation bias) have in the decision making process, building thoughts, confirm hypothesis and, in general, to analyze reality, we go through the study and the theories associated to this bias and we analyze how this affect different areas such as science, politics and legislation.

## 2 INTRODUCCIÓN

### 2.1 Orígenes y definición del sesgo de confirmación

Según Simon & Roz (1947) el ser humano percibe al mundo como un modelo simplificado de la gran confusión y complejidad del mundo real, y en su esfuerzo por alcanzar la racionalidad se ve restringido dentro de los límites de sus propios conocimientos. Esta idea constituye, en esencia, el concepto de racionalidad limitada (las personas son parcialmente racionales ya que en la mayoría de las ocasiones actúan según impulsos emocionales, esta limitación estaría determinada por la información disponible, la limitación cognoscitiva de la mente individual y el tiempo disponible para tomar decisiones). Una parte importante de esta visión fraccionada está determinada por los sesgos cognitivos, considerados como filtros o predisposiciones mentales particulares de cada individuo que condicionan su pensamiento y, en consecuencia, su actuación (Barón & Zapata Rotundo, 2018). El término “sesgo cognitivo” hace referencia a la distorsión de la información que se produce en nuestro cerebro al procesarla. El cerebro humano ante una situación intentara evitar el coste que supone analizarla para centrarse en tareas más importantes. Esto conlleva errores de apreciación inherentes a los humanos a la hora de apreciar la pertinencia de una fuente y de analizar su información. Son errores involuntarios, atajos a la hora de procesar información; nada se puede hacer contra ellos, salvo conocer estas querencias naturales para detectarlas a tiempo y contrarrestarlas (c.p. Guitán, Zunzarren & Gorospe, 2013, p.143-144).

“Los sesgos cognitivos son formas no razonadas de tomar decisiones, a menudo de manera parcializada” (c.p. Castro et al., 2019).

Un sesgo cognitivo es una característica en particular de un sujeto, que incide en el procesamiento de la información y que da lugar a lo que se conoce como prejuicio cognitivo; la clase de distorsión que afecta al modo de percibir la realidad (c.p. Porto & Gardey 2010).

De entre la multitud de sesgos cognitivos existentes, el presente trabajo se centra en el sesgo de confirmación, cuyo análisis y definición se abordan a continuación.

Se denomina sesgo de confirmación a la tendencia a buscar o interpretar la información de que se dispone de manera que confirme las ideas preconcebidas de uno.

El término fue acuñado por Wason (1960), cuando realizó un experimento para demostrar la tendencia a desestimar la información que desconfirma nuestras creencias. Wason les pedía a los sujetos que identificasen una regla aplicada a una secuencia de 3 números. Se les daba la serie 2 - 4 - 6, y se les indicaba que ésta cumplía con la regla. Así los

sujetos podían crear sus propias series y el investigador les confirmaba si la serie cumplía o no con la regla.

La regla era sencilla (“cualquier secuencia creciente”), los sujetos encontraron grandes dificultades para acertar con ella, respondían con reglas mucho más complejas, como “el número del centro es media del anterior y el posterior”, por lo general, los participantes se habían creado una regla errónea y luego buscaban únicamente pruebas que la confirmasen. Los sujetos insistían en buscar pruebas que confirmasen su teoría, en lugar de pruebas que la refutasen. Como experimento fue muy inusual. Primero, no había una variable independiente; un solo grupo de participantes realizó la misma tarea. En segundo lugar, el procedimiento fue extraño porque no había un punto de parada muy claro. Si un participante anunciaba una regla incorrecta (lo que ocurría con frecuencia), se le invitaba a continuar con más pruebas. Así, el experimento continuó hasta que (a) se llegaba a la regla correcta, (b) se excedió el límite de tiempo o (c) el participante se rindió.

La tarea 2-4-6 es interesante debido al cambio en el pensamiento teórico que inspiró. En una época racionalista se suponía que las personas una capacidad lógica innata. Wason desafió este punto de vista proponiendo en cambio que las personas fueran de alguna manera sesgadas e irracionales en su razonamiento. Si bien este experimento se cita como una fuente seminal de evidencia de sesgo de confirmación, el término no aparece en el documento original, sin embargo, Wason afirma explícitamente que los participantes no falsifican sus hipótesis (c.p. Evans, 2016).

Con esto, Wason acepta el falsacionismo, e interpretó que los resultados obtenidos mostraban una tendencia por la confirmación más que por la falsación. Estableció firmemente la noción de sesgo cognitivo en el razonamiento durante la década de 1960.

La conservación de las creencias es la tendencia humana automática, después de haber creado una opinión firme respecto a algo, de aferrarse a ella no solo cuando hay evidencia disponible que la apoye o parezca apoyarla, sino incluso cuando hay mucha evidencia que sugiere que es cuestionable o incluso falsa. Implica la tendencia a ignorar o negar, la evidencia contraria. Las personas suelen estar satisfechas con modelos situacionales inadecuados si esos modelos son coherentes y congruentes con sus propias creencias previas.

“Si las personas esperan algún desarrollo en especial en sus vidas personales en el futuro, esto tiene un impacto evidente (sesgo de confirmación) en la forma en que perciben e interpretan la situación actual, las condiciones de su vida” (c.p. Vyrost, Fedakova & Kentos, 2010).

## 2.2 El sesgo de confirmación y la toma de decisiones

A lo largo de la vida las personas tomamos diariamente una gran cantidad de decisiones; nos encontramos ante dudas o conflictos que nos generan cierta incertidumbre. La información de la que se dispone sobre los hechos a decidir es de capital importancia y en relación a ella podemos decidir bajo cierto grado de riesgo, con total certeza o con total ignorancia. Las elecciones con riesgo son en esencia apuestas cuyos resultados vienen determinados conjuntamente por la elección individual y algún procedimiento aleatorio específico. El que decide no puede saber que estado del mundo se va a dar pero conoce las probabilidades de ocurrencia de los distintos estados (Cortada de Kohan & Macbeth, 2006).

Para tomar decisiones es necesario contar con información y para ello es necesario buscarla. La información debe ser relevante para resolver el problema. Pero sucede que hay mucha más información de la que podemos procesar. Precisamente aquí es donde comenzamos a utilizar criterios propios para fraccionar esa información, donde distinguimos lo que consideramos relevante de lo que no. A pesar de la intención de la que disponemos a la hora de tomar una decisión o solucionar un problema, a veces no conseguimos hallar la decisión o respuesta adecuada porque existen tendencias cognitivas que interfieren en la búsqueda (Rampello, 2019).

Las personas no son seres irracionales, sino que presentan una racionalidad limitada debido a que el mundo es demasiado complejo para ser comprendido en su totalidad, por lo tanto las personas deben formar un modelo simplificado y actuar de acuerdo a este, utilizando la heurística como una especie de “atajo mental”. Simon plantea que las decisiones deben estar fundamentadas en funciones de utilidad claramente establecidas y en la optimización de los recursos disponibles para alcanzar la mayor utilidad. Simon (precursor del movimiento cognitivo en las organizaciones), sugiere que los decisores examinan alternativas hasta que llegan a una que responda a sus patrones mínimos de aceptabilidad. En otras palabras, las personas rechazan soluciones que no las satisfacen hasta llegar a una que coincida con sus creencias previas (Rampello, 2019).

Kahneman (2014) apunta que las personas cometen sesgos en la toma de decisiones, con preferencias intuitivas que violan las reglas de elección racional, oponiéndose a las teorías tradicionales, lo que desafió la teoría clásica (la idea de un individuo racional que toma

decisiones analizando variables, metas, objetivos y que confía en la actuación de la persona racionalmente evaluando costos y beneficios). Kahneman y Tversky (1973) fueron los primeros en señalar que la toma de decisiones desde la intuición no sólo constituye un proceso de toma de decisiones más simple que los de los modelos racionales, sino que son de una clase diferente.

Myers (p.388) cita a Wason (1981) y dice que una vez que las personas tienen una idea errónea es habitual que no se muevan de su falta de lógica. Las personas evaden los hechos, se vuelven incoherentes o se defienden sistemáticamente contra la amenaza de la información nueva relativa al tema (c.p. Myers, 2005, p.388).

Las explicaciones cognitivas para el sesgo de confirmación se basan en las limitaciones de la capacidad de la persona para ocuparse de tareas complejas y los atajos (heurísticos) que usa. Otras explicaciones incluyen el efecto del deseo sobre las creencias, lo que conocemos como pensamiento ilusorio; proceso de pensamiento, deducción, conclusión y toma de decisiones basadas en lo que sería más placentero de imaginar en vez de comprobarlas, fundamentarlas en la evidencia o racionalidad. Se sabe que la gente prefiere los pensamientos placenteros sobre los desagradables, lo que se ha denominado en la literatura como principio de Pollyanna.

Además podemos encontrar explicaciones en términos de análisis de coste-beneficio, que presumen que la gente no sólo prueba hipótesis de una forma desinteresada, sino que calcula el coste de los diferentes errores.

“Las personas nos aferramos a nuestras teorías simplemente porque estamos prestando atención a los costes hundidos” (c.p. Thaler, 2016, p.109).

### **2.3 Impacto del sesgo de confirmación en diferentes campos**

La poca predisposición que se encuentra a la hora de renunciar a las opiniones de uno es característica de todas las profesiones y condiciones sociales. A continuación se revisan diferentes campos en los cuales el sesgo de confirmación juega un papel de crucial importancia.

Uno de los hallazgos más destacados de la investigación sobre los interrogatorios policiales, es que los oficiales asumen generalmente por un lado, que los sospechosos son culpables, incluso antes de entrevistarlos, y por el otro, que el objetivo principal de la

entrevista es obtener una confesión (Cherryman, Bull, & Vrij, 2000). La literatura sobre el sesgo de confirmación proporciona una idea del efecto que podría tener en este tipo de entrevistas una presunción de culpa. Nickerson (1998) define este sesgo como la tendencia de una persona a aceptar únicamente la información que confirme las ideas o creencias establecidas, mientras ignora cualquier evidencia que las contradiga. Esto involucra tanto la búsqueda de información que confirme una creencia, mientras que no se busca, o incluso se evita, la información que la contradice. Si los oficiales de policía presumen que los sospechosos son culpables antes de entrevistarlos, pueden realizar sus entrevistas buscando información que confirma esta hipótesis y evitar la información que no confirme sus creencias. Por lo tanto, el sesgo de confirmación puede ser una explicación de por qué algunas de las entrevistas con sospechosos continúan realizándose de manera insatisfactoria.

Asimismo, ni el contexto judicial ni el político quedan exentos de este sesgo. En ambos campos se sesgan los razonamientos de forma subconsciente, de modo que pueden llegar a favorecer las decisiones que jueces, jurados o gobiernos ya habían tomado con anterioridad (c.p. Nickerson, 1998). Puesto que las pruebas en un juicio pueden ser complejas y los miembros del jurado con frecuencia toman decisiones sobre el veredicto en etapas tempranas de la deliberación, resulta razonable esperar un efecto de polarización de las actitudes. La predicción de que los miembros del jurado tomarán puntos de vista más extremos a medida que ven más pruebas se ha confirmado en experimentos con juicios falsos (Myers & Lamm, 1976). Resultados de experimentos de juicios simulados indican que, aunque hay considerables diferencias individuales entre jurados con respecto a cómo abordan su tarea, los jurados suelen llegar a favorecer un veredicto particular en el proceso de prueba (Devine & Ostrom, 1985).

El sesgo de confirmación es la razón principal por la que se habilita el recurso extraordinario por arbitrariedad ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación. Se trata de una vía excepcional para cuestiones de hecho y prueba cuando se advierte un grado de manifiesta irracionalidad en el fallo. Los jueces de instrucción tienden a buscar pruebas en apoyo de su hipótesis cuando su imperativo debería ser el de conducir una investigación imparcial sobre una hipótesis genérica acerca de “la posible participación” de una persona en un delito y al amparo de la presunción de inocencia.

Estudios sobre la estimación de los médicos en diagnósticos específicos a menudo han demostrado una cierta tendencia al falso diagnóstico. Szalanski & Bushyhead (1981) realizaron un experimento en el que les pedían a los médicos que juzgasen sobre la base de

un informe médico la probabilidad de que los pacientes presentasen neumonía. Solo un 20 por ciento de los pacientes a los que juzgaron presentaban en realidad neumonía (Szalanski & Bushyhead, 1981).

En las finanzas el sesgo de confirmación puede llevar a los inversores a estar demasiado confiados, ignorando la evidencia de que posicionarse de forma radical a favor de sus estrategias les puedes hacer perder dinero. En determinados estudios políticos de los mercados de valores, los inversores obtuvieron más ganancias cuando se resistieron al sesgo. Por ejemplo, los participantes que interpretaron el debate de un candidato de manera neutral en lugar de partidista tenían más probabilidades de obtener ganancias (Hilton, 2001). Para combatir el efecto del sesgo de confirmación, los inversores pueden intentar adoptar un punto de vista contrario "en aras de la discusión". En una técnica, imaginan que sus inversiones se han derrumbado y se preguntan por qué podría suceder esto (Zweig, 2009).

En procesos de investigación criminal, las pruebas de laboratorios forenses, los interrogatorios, las entrevistas de carácter forense y los procesos judiciales no están exentos de ser contaminados por la subjetividad de los profesionales que los componen.

Diferentes estudios experimentales con médicos en su primer año de posgrado sugieren que el sesgo de confirmación es una de las principales causas más comunes que provocan la emisión de diagnósticos clínicos erróneos (Elston, 2019).

El procesamiento de la información sesgada es un factor en la depresión. Los psicólogos sociales han identificado dos maneras de actuar en la forma en que las personas buscan o interpretan información sobre sí mismos. La autocomprobación; para reforzar la autopercepción ya existente y la automejora; el camino a seguir para buscar una retroalimentación positiva. Ambas se sirven de sesgos de confirmación. En experimentos en los que los sujetos recibían comentarios que estaban en conflicto con su autopercepción, los participantes prestaban menos atención a estos comentarios que cuando les proporcionaban comentarios que no suponían conflicto, éstos, reducen el impacto de la información conflictiva interpretándola como poco fidedigna. Experimentos similares han demostrado una preferencia por la retroalimentación positiva y por las personas que la dan sobre las que dan una negativa (Rodríguez Quintana, 2012).

### **3 OBJETIVOS**

Los objetivos que se plantean en este trabajo son:

- Analizar la evidencia del impacto del sesgo de confirmación en diferentes ámbitos
- Realizar una revisión bibliográfica de los estudios más recientes sobre el tema.

### **4 MATERIAL Y METODOS**

#### **4.1 Búsqueda bibliográfica**

Para la realización de esta revisión se hace una búsqueda de estudios que analicen el papel que juega el sesgo de confirmación en la elaboración de juicios con el propósito de encontrar la máxima información posible. Esta búsqueda se realiza en las bases de datos electrónicas SCOPUS Y PSYCINFO

La búsqueda se realizó con las siguientes palabras clave: “Confirmation bias”, “Beliefs” y “Wason”, unidos por el conector “AND”.

#### **4.2 Criterios de selección de estudios**

##### **4.2.1. Criterios de inclusión**

Para que los estudios encontrados fueran incluidos en la revisión de este estudio debían analizar el papel del sesgo de confirmación, estar publicados entre 2005 y 2020 y que en el resumen se incluyesen al menos dos de las tres palabras de la búsqueda.

##### **4.2.2. Criterios de exclusión**

Se eliminaron todos los estudios que no analizaran el papel que juega el sesgo de confirmación en las creencias o toma de decisiones, aquellos que no fueron publicados entre 2005 y 2020 y los que no tenían acceso al resumen disponible

## 5 RESULTADOS

El resultado del proceso de búsqueda permitió seleccionar 5 estudios que cumplieron con los criterios de inclusión.

- En la base de datos SCOPUS aparecieron un total de 288 artículos, de los cuales 31 tenían libre acceso. De estos 31 artículos, se seleccionaron un total de 5 para ser revisados.
- En la base de datos PSYCINFO aparecieron un total de 90 resultados de los cuales 25 tenían libre acceso. De esos 25 artículos 1 se seleccionó para su revisión. El resto fueron descartados por no tratar el tema en cuestión o por estar repetidos.

Nombre 1° autor / año	Muestra	Hipótesis	Diseño	Resultado	Conclusión
Hill et al. 2008	<b>ESTUDIO 1</b> N=61 estudiantes (60.66% mujeres)  Edad media: 20 años	<b>ESTUDIO 1</b> Se investiga cómo una suposición por parte de un entrevistador afecta a las preguntas que se le hacen a un sospechoso cuando son libres de generar sus propias preguntas.	<b>ESTUDIO 1</b> Aquellos en condición de expectativa de culpa se les dio información que favorecía la probabilidad de culpa de los sujetos, y a los de la condición expectativa inocencia se dieron datos que favorecían la probabilidad de inocencia de los sujetos	<b>ESTUDIO 1</b> La condición expectativa de culpa formuló una proporción significativame nte mayor de preguntas de presunción de culpa que aquellos en la condición de expectativa de inocencia	<b>ESTUDIO 1</b> Estos resultados indican la presencia de sesgo de confirmación donde los entrevistadores en la condición de expectativa de culpabilidad tienden a buscar información que confirme sus expectativas

	<p><b>ESTUDIO 2</b></p> <p>N=45, el 53.33% de los cuales eran mujeres. La edad media de estos participantes fue de 20,69 años.</p>	<p><b>ESTUDIO 2</b></p> <p>Se pretende examinar si las preguntas de presunción de culpa, en oposición a las preguntas neutrales, influyen en la confesión y en la tasa de negación.</p>	<p><b>ESTUDIO 2</b></p> <p>Al participante se le hicieron 10 preguntas de culpabilidad o 10 preguntas neutrales.</p>	<p><b>ESTUDIO 2</b></p> <p>Las pruebas exactas de Fisher mostraron que había una asociación significativa entre el estado de sospecha (culpable / inocente) y si los sospechosos confesaron o no, pero que no hubo asociación significativa entre la presunción del entrevistador y si los sospechosos confesaron o negaron</p>	<p><b>ESTUDIO 2</b></p> <p>Si bien la culpabilidad o la inocencia de los sospechosos se asociaron con si confesaron o negaron, el estilo de cuestionamiento no se asoció con la confesión o con las tasas de negación</p>
	<p><b>ESTUDIO 3</b></p>	<p><b>ESTUDIO 3</b></p>	<p><b>ESTUDIO 3</b></p>	<p><b>ESTUDIO 3</b></p>	<p><b>ESTUDIO 3</b></p>

	<p>N=58 estudiantes</p>	<p>El tercer estudio exploró si los dos diferentes estilos de preguntas utilizados en El estudio 2 tuvieron efecto en las calificaciones de observadores externos sobre el comportamiento de los sospechosos durante la entrevista</p>	<p>Ocho entrevistas grabadas en audio del Estudio 2 fueron seleccionadas al azar para su uso en este Estudio, con dos grabaciones de audio de cada una de las condiciones</p>	<p>Los sospechosos que respondieron a preguntas de culpabilidad fueron percibidos por los participantes como más culpables que aquellos que respondieron a preguntas neutrales. Había También una interacción significativa que indica que sospechosos inocentes que respondieron a preguntas de culpabilidad fueron percibidos como más culpables que los</p>	<p>Las respuestas de los sospechosos a las preguntas proporcionaron confirmación de comportamiento para las expectativas iniciales del entrevistador. Incluso cuando los observadores independientes son ciegos al tipo de preguntas formuladas, juzgan a los sospechosos que respondieron a las preguntas de presunción de culpa como más culpables que las de preguntas neutrales.</p>
--	-------------------------	--	---	--	--

				sospechosos culpables que respondieron a preguntas de presunción de inocencia	
<b>Slegers, 2019</b>	N= 51 estudiantes universitarios de Psicología La edad media era de 19.65 El 82,35% eran mujeres	Se investiga el impacto de la retroalimentación clara y ambigua sobre conceptos erróneos midiendo la respuesta pupilar	Diseño 2x2x1: 2 [(precisión de retroalimentación: correcta / incorrecta) × 2 (claridad de retroalimentación: diseño claro/ambiguo) × 1 (compromiso)] A los participantes se les presentaron ideas falsas y se les pidió que indicasen si creían que el concepto erróneo era verdadero o falso.	Aumento mayor de las pupilas después de violar las creencias que después de confirmarlas El compromiso afecta a la respuesta pupilar después de los comentarios confirmatorios. No hay interacción entre compromiso, precisión y ambigüedad	La información que viola las creencias provoca más excitación fisiológica, medida a través de la dilatación de la pupila, que la que confirma las creencias. Existe una clara evidencia de la presencia del sesgo de confirmación en respuesta a comentarios sobre conceptos erróneos
<b>Van Brussel 2020</b>	N= 132 (n = 107 estudiantes de psicología)	Determinar qué información	El experimento utilizó un diseño mixto 5	La media de ganancia de aprendizaje en	Los resultados mostraron que ambos tipos de

	<p>n = 25 maestros de universidad) La media de las edades era 20.73, 114 de los participantes eran mujeres</p>	<p>debe contener un mensaje de retroalimentación para reducir el sesgo de confirmación</p>	<p>(Condición: WE*, CA*, PO*, VO* y NT*) × 2 (Momento de prueba: pre vs post) con medidas repetidas sobre el segundo factor. Cinco condiciones: (1) un video instructivo de COS* y la WE, (2) un video instructivo de COS y CA, (3) un video instructivo de COS y PO, (4) un video instructivo de COS y VO y (5) solo pruebas NT</p>	<p>la condición NT fue significativamente menor que la media de aprendizaje combinada WE, CA, PO, VO. La ganancia de aprendizaje media en la condición VO fue significativamente menor que la ganancia de aprendizaje media combinada en PO, CA y WE. La media de las puntuaciones de esfuerzo mental evaluadas en las tres condiciones fue de 4,35 (esfuerzo mental bastante bajo)</p>	<p>retroalimentación fueron beneficiosos para aprender a evitar el sesgo de confirmación en las tareas de prueba de hipótesis en comparación con las condiciones de práctica sin retroalimentación o no practica</p>
--	--	--	--	---	--

<p><b>Reyes 2020</b></p>	<p>N= 42 (36 mujeres edad media = 19,24 años. Se examinó la muestra utilizando versiones de la Escala de ansiedad por interacción social (SIAS-6) y la Escala de fobia social (SPS-6; Peters et al. 2012) , y sus ítems fueron comparados con una muestra de SAD* )</p>	<p>Se realiza un metaanálisis destinado a evaluar los efectos del CBM en una prueba posterior de SAD</p> <p>Los participantes fueron asignados aleatoriamente a la condición benigna de CBM-IS* (n = 21; 18 mujeres; media edad = 19,24 años) o la condición negativa CBM-IS (n = 21; 18 mujeres; edad media = 19,24 años;)</p>	<p>Los participantes completaron los S-SIAS, SPS, DASS-D, RSES y STAI-S, la fase de codificación de la prueba de reconocimiento( Recognition test), una tarea distractora de 2 min, y luego la fase de reconocimiento de la prueba de reconocimiento</p> <p>Los participantes completaron otro RSES y STAI-S y se les informó que tendrían que hacer una tarea improvisada de 3 minutos grabada en video sobre un tema asignado aleatoriamente (“Ventajas y</p>	<p>Desde la línea base hasta después del entrenamiento hay un aumento significativo en la autoestima negativa para los participantes en la condición CBM-IS negativa. Aumento significativo en la autoestima negativa del estado desde el post entrenamiento hasta el post discurso para los participantes en las condiciones benigna y negativa de CBM-IS</p>	<p>La condición benigna de CBM-IS condujo a un sesgo de interpretación positivo, y fue significativamente más alto que el puntaje de sesgo de confirmación para la condición CBM-IS negativa, que obtuvo puntaje negativo, lo que refleja un sesgo de confirmación del yo que es consistente con SAD.</p>
------------------------------	---	---	---	--	---

			<p>desventajas de la pena de muerte” o “Ventajas y desventajas ventajas de la experimentación con animales ”)</p> <p>Por último los participantes realizaron de nuevo el RSES y STAI-S, así como el PQ(el punto de tiempo posterior al discurso)</p>		
<b>Rassin, 2020</b>	<p>N= 105 jueces holandeses, 63 de los cuales eran mujeres</p> <p>La edad media en la muestra fue de 40,90</p>	<p>Se estudia cómo influye el efecto del contexto y del sesgo de confirmación en la búsqueda de pruebas en investigacion es criminales</p>	<p>Los participantes recibieron un archivo de caso, que constaba de 10 páginas del cual había dos versiones (sospechoso amigable y sospechoso hostil)</p>	<p>Los participantes que recibieron información de contexto leve seleccionaron más investigaciones exoneradoras que los participantes que recibieron información de contexto severa</p> <p>Por el contrario, el</p>	<p>Los resultados sugieren que la información de contexto severa afectó a la convicción de culpabilidad y la preferencia posterior por los esfuerzos de investigación que confirman la culpa</p>

				número de investigaciones incriminatorias seleccionadas fue similar en ambos grupos	
--	--	--	--	---	--

\*COS: (Consider the opposite) Es una estrategia de instrucción para la reducción del sesgo de confirmación. Esta estrategia alienta a las personas a dirigir su atención a la evidencia opuesta que de otro modo no se consideraría

\*WE: practicar tareas con comentarios elaborados en forma de ejemplos trabajados

\*CA: practicar tareas con comentarios que incluyan respuesta correcta

\*PO: practicar tareas sin feedback

\*VO: sin práctica

\*NT: sólo pruebas sin video instructivo sobre COS

\*SAD: Social anxiety disorder

\*CBM: Confirmation bias modification. Intervenciones que se enfocan específicamente en alterar las interpretaciones negativas del yo como se conceptualiza en los modelos de SAD.

\*CBM-I: modificación del sesgo de confirmación para las interpretaciones

\*CBM-IS: interpretaciones que se refieren directa y enteramente Al “self”

## 6 DISCUSIÓN

Tras el análisis de los artículos se evidencia la presencia del sesgo de confirmación, y como este afecta a la forma en que procesamos la información disponible o a la hora de tomar decisiones. Dada la gran cantidad de sectores afectados por dicho sesgo, la literatura disponible era de gran amplitud, por lo que se decidió seleccionar estudios que trataran el sesgo independientemente del área que se abordase. En todos los estudios revisados se evidencia de forma clara el efecto del sesgo

En el artículo de Hill et al. (2008) en el primer estudio se encontró que incluso cuando los entrevistadores son libres de generar sus propias preguntas, en lugar de seleccionarlas de una lista preestablecida, los entrevistadores con expectativas de culpabilidad hacen más preguntas presuntas de culpabilidad que aquellos con expectativas inocentes.

Además, se encontró que los entrevistadores confiaban más en sus juicios cuando presumen que el sospechoso es culpable que cuando presume que el sospechoso es inocente.

El segundo estudio fue diseñado para examinar si los dos estilos de cuestionamiento diferentes tendrían un efecto en las tasas de confesión o negación. Los hallazgos indicaron

que no hubo asociación entre el estilo de preguntas y la tendencia de los sospechosos a confesar o negar hacer trampa. Parece que el uso de preguntas presuntivas de culpabilidad en ausencia de otras técnicas de interrogación no es suficiente para obtener confesiones falsas. También parece que el uso de preguntas presuntivas de culpa no aumenta las confesiones.

Los resultados del tercer experimento indicaron que los sospechosos simulados reaccionaron a preguntas presuntivas de culpa de una manera que parecía confirmar la expectativa de culpabilidad. Estos resultados pueden deberse a que los que responden a las preguntas de presunción de culpabilidad parecían ser más nerviosos, más defensivos y menos plausibles en sus negaciones que los que responden a preguntas neutrales.

Puede observarse aquí el efecto de profecía autocumplida, que fue bastante pronunciado indicando que algunos aspectos de las respuestas verbales fueron percibidas como indicativos de culpabilidad. Nuevamente, los resultados indican que esto podría deberse a que se creía que los sospechosos inocentes que respondían a preguntas presuntivas de culpa eran más defensivos y menos plausibles en sus negaciones que los sospechosos culpables. Estos hallazgos indican que el uso de preguntas presuntas de culpabilidad puede llevar a los sospechosos a comportarse de una manera consistente con el comportamiento engañoso, y particularmente esto puede ocurrir cuando el sospechoso es inocente, lo que es verdaderamente preocupante, ya que los observadores estaban muy seguros de sus juicios de culpabilidad / inocencia, independientemente de si el sospechoso era realmente culpable o inocente. Los juicios erróneos de culpabilidad se hicieron con alta confianza.

Siguiendo con el tema de la confianza o el compromiso en las creencias, en el estudio de Sleegers (2019) se encuentra una clara evidencia del sesgo de confirmación. En este se observó que la cantidad de excitación que experimentaban los participantes cuando recibían la retroalimentación fue moderada por el compromiso hacia la creencia errónea.

En este estudio se observa como la respuesta pupilar a la retroalimentación parcialmente correcta coincide con la respuesta pupilar a la retroalimentación totalmente correcta. La retroalimentación ambigua que confirmaba las creencias se asimilaba como una retroalimentación totalmente confirmatoria, mientras que los comentarios ambiguos que violaban las creencias parecían ser asimilados como parcialmente confirmatorios.

De manera similar, se encuentra que el compromiso con la creencia afecta a la respuesta pupilar después de los comentarios confirmatorios, y ese compromiso interactúa con la precisión de los comentarios.

Con alto compromiso, la retroalimentación no confirmatoria viola las expectativas de valor, lo que produce una mayor excitación. Con poco compromiso, la ausencia de expectativas sobre la veracidad de la concepción errónea excluye una violación de las expectativas, lo que reduce considerablemente la excitación experimentada. Además, la retroalimentación que confirmaba las creencias se asoció con menos excitación al aumentar niveles de compromiso, en la medida en que las expectativas iban siendo confirmadas. Cuando la retroalimentación no fue confirmatoria, un mayor compromiso se asoció con mayores niveles de excitación

En el artículo de Rassin (2020), se buscó explorar la influencia de la información de contexto irrelevante en la toma de decisiones legales, particularmente en condenas de procesos penales. En la muestra, la información contextual irrelevante (por ejemplo, la gravedad de la lesión de la víctima e incluso la apariencia facial) afectó a la tasa de convicción y la preferencia relativa por investigaciones discriminatorias adicionales (lo que evidencia claramente la presencia del sesgo de confirmación). Notablemente, el número de investigaciones incriminatorias seleccionadas fue mucho menor en la condición sospechosa amigable que en la condición sospechosa hostil.

El experimento de Reyes (2020) se desarrolló un procedimiento de entrenamiento en CBM-IS negativo que tenía como objetivo reforzar las interpretaciones del “self” relacionadas con el modelo de SAD y un procedimiento de entrenamiento CBM-IS benigno que apuntaba a reforzar las interpretaciones benignas del “self”.

La ansiedad no cambió durante el entrenamiento desde el inicio hasta el final para ninguna de las dos condiciones de CBM-IS, lo que sugiere que CBM-IS no influye en la ansiedad durante el período de entrenamiento. Curiosamente, el efecto diferencial de los dos procedimientos CBM-IS fue evidente en el post-discurso con la condición negativa CBM-IS que muestra niveles más altos de ansiedad después del discurso en relación con la condición benigna de CBM-IS.

De acuerdo con esto, la condición CBM-IS negativa obtuvo más autoevaluaciones negativas del rendimiento del habla en el post discurso que la condición CBM-IS benigna. Estos efectos diferenciales parecen alinearse con estudios previos de CBM-I en general que indican los beneficios relativos del CBM.

El sesgo de confirmación se da sin que seamos conscientes de ello, es por esto que existe una línea de investigación centrada en el estudio de posibles técnicas para disminuir el efecto de este sesgo. En el estudio de Van Brussel (2020) se pretendía examinar el efecto de la

retroalimentación elaborada en forma de ejemplos trabajados para reducir el sesgo de confirmación. Los resultados mostraron que ambos tipos de retroalimentación fueron beneficiosos para aprender a evitar el sesgo de confirmación en las tareas de prueba de hipótesis en comparación con la práctica sin retroalimentación o la no práctica.

## 7 CONCLUSIÓN

El ser humano no actúa con racionalidad en cada situación que se presenta en su vida. Por el contrario a menudo se ve afectado por sesgos emocionales o cognitivos. Sin duda, nuestras limitaciones cognitivas merman nuestra racionalidad. En realidad, en los seres humanos operan las siguientes restricciones “racionalidad limitada, fuerza de voluntad limitada y egoísmo limitado” (Beltrán, 2019).

Estas limitaciones nos proporcionan una fuente de errores tanto en la interpretación de los hechos, como en la toma de decisiones. Sin embargo estos errores no son para nada aleatorios o impredecibles, sino que son sistemáticos, es como si estuviesen sometidos a una serie de reglas. En relación a lo expuesto, es de capital importancia hacer referencia a la cuestión relativa al apego por nuestras ideas, y la resistencia que oponemos a desprendernos de ellas.

Nuestras opiniones y creencias más arraigadas son extremadamente resistentes al cambio, lo que muchos autores relacionan con la aversión a las pérdidas. Esto es, el malestar que se experimenta ante una pérdida es mucho mayor que la satisfacción que le produce una ganancia (entendiéndose aquí la pérdida no como algo material, sino en referencia a las ideas o puntos de vista).

Todos cometemos estos sesgos. Lo que se pretende es estimular a las personas a abrir sus opiniones al examen crítico y aceptar que podrían estar equivocadas.

Kuhn & Dean, (2004) sugieren que los sujetos deben ser capaces de ser capaces de razonar acerca de sus procesos de razonamiento (habilidades metacognitivas). Estas habilidades podrían ponerse en marcha externalizando el razonamiento propio cuando se discute con otros. La clave para el éxito parece estar en promover habilidades metacognitivas específicas para razonar.

La mejora de las estrategias metacognitivas ayuda a lograr un cambio de perspectiva centrado en cómo elaborar modelos adecuados y completos. Esto modifica la propia manera de pensar, abandonando la idea del “tiene sentido para mí” pasando a sostener una epistemología crítica. La epistemología del “tiene sentido para mí” (epistemología personal)

es una idea ingenua, entendida unilateralmente, simple y conforme con las propias creencias, aquí el individuo abunda en razones que refuerzan sus ideas previas y construye un modelo con el cual sintoniza. La metacognición se considera como el conocimiento científico de la cognición con el fin de mejorar la precisión y eficacia del pensamiento (Laur, 2015).

Morales (2014) plantea que el pensamiento crítico hace referencia a ejercicios de cuestionamiento y de valoración, que permiten tomar una posición con respecto a un hecho

Se concluye este trabajo apuntando que, ninguna persona está exenta de cometer este sesgo, de ahí la importancia de su conocimiento y análisis, pues solo desde la toma de conciencia podremos combatir los efectos que este puede causar.

Intentar prestar atención objetivamente a las opiniones contrarias a las nuestras, o analizando nuestras creencias desde un punto de vista opuesto, nos puede ayudar a comprobar la veracidad o fuerza de estas.

*“El mapa no es el territorio”*

## **8 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Barón, L., & Zapata Rotundo, G. J. (2018). Los sesgos cognitivos de la psicología cognitiva a la perspectiva cognitiva de la organización y su relación con los procesos de toma de decisiones gerenciales. *Ciencia y Sociedad*, 43(1), 31-48. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7076211>

Beltran, I. (2019, 19 septiembre). *Una mirada crítica a las relaciones laborales*. Blog de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. <https://ignasibeltran.com/2019/09/19/jueces-y-sesgo-de-confirmacion/>

Castro A, Hernández Z, Riquelme E, Ossa C, Aedo J, Da Costa S, & Páez D. (2019). Nivel de sesgos cognitivos de representatividad y confirmación en estudiantes de Psicología de tres universidades del Bío-Bío. *Propósitos y Representaciones*, 7(2), 210-224. [doi.org/10.20511/pyr2019.v7n2.245](https://doi.org/10.20511/pyr2019.v7n2.245)

Cherryman, J., Bull, R., & Vrij, A. (2000). How police officers view confessions: Is there still a confession culture. In *European Conference in Psychology and Law, Cyprus*.

- Christensen-Szalanski, J. J., & Bushyhead, J. B. (1981). Physician's use of probabilistic information in a real clinical setting. *Journal of experimental psychology. Human perception and performance*, 7(4), 928–935. <https://doi.org/10.1037//0096-1523.7.4.928>
- Cortada de Kohan, N., Macbeth, G. (2006). *Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones*. Revista de Psicología, 2(3). Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/sesgos-cognitivos-toma-de-decisiones-kohan.pdf>
- Devine, P. G., & Ostrom, T. M. (1985). Cognitive mediation of inconsistency discounting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(1), 5–21. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.1.5>
- Elston, D. M. (2020). Confirmation bias in medical decision-making. *Journal of the American Academy of Dermatology*, 82(3), 572. <https://doi.org/10.1016/j.jaad.2019.06.1286>
- Evans, J. S. B. T. (2016). Reasoning, Biases and Dual Processes: The Lasting Impact of Wason (1960). *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 69(10), 2076–2092. <https://doi.org/10.1080/17470218.2014.914547>
- Hill, C., Memon, A., & McGeorge, P. (2010, 24 diciembre). The role of confirmation bias in suspect interviews: A systematic evaluation. *The British Psychological Society*, 13(2). <https://onlinelibrary.wiley.com>
- Hilton, D. J. (2001). The Psychology of Financial Decision-Making: Applications to Trading, Dealing, and Investment Analysis. *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 37-53. [https://doi.org/10.1207/s15327760jpfm0201\\_4](https://doi.org/10.1207/s15327760jpfm0201_4)
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). The psychology of prediction. *Psychological Review*, pp. 237-251
- Kahneman, D. (2014). A New Etiquette for Replication. *Social Psychology*, 45(4), 310-311.
- Kuhn, D., & Dean, D. (2004). Metacognition: A Bridge Between Theory into Practice, 43 (4), 268-274. Recuperado de: <http://doi.org/10.1207/s15430421tip4304>
- Laur, J. (2015). Metacognitive Education: Going beyond Critical Thinking. In M. Daves & R. Barnett (Eds.), *The palgrave handbook of critical thinking in higher education* (pp. 373-390). New York: Palgrave Macmillan. Retrieved from <http://doi.org/10.1007/978-1-137-37805-7>

- Morales, L.C. (2014). El pensamiento crítico en la teoría educativa contemporánea. *Actualidades Investigativas en Educación*, 14 (2), 1-23. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=447/44731371022>
- Myers, D. G. (2005). *Psicología* (7<sup>o</sup> ed.). Médica Panamericana. [https://books.google.es/books?id=I\\_OkN3KLPsAC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?id=I_OkN3KLPsAC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false)
- Myers, D. G., & Lamm, H. (1976). The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin*, 83(4), 602–627. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.83.4.602>
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220. doi:<http://dx.doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Perez Porto, J., & Gardey, A. (2010). *Definición de sesgo*. Definicion.de. <https://definicion.de/sesgo/>
- Rampello, S. M. (2019). Biases in decision making. *Perspectivas*, 9(1), 85-94. <https://doi.org/10.19137/perspectivas-2019-v9n1a06>
- Rassin, E. (2020). Context effect and confirmation bias in criminal fact finding. *Legal and Criminological Psychology*. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12172>
- Reyes, N. (2020). Cognitive Bias Modification for the Induction of Negative Versus Benign Interpretations of the Self in Individuals with Elevated Social Anxiety: Effects on Self-related and Anxiety Outcomes. *Cognitive Therapy and Research*. <https://link.springer.com>
- Rodríguez Quintana, E. (2012). *Toma de decisiones: La economía conductual* (Trabajo fin de máster). Universidad de Oviedo, Asturias.
- Sánchez Guitián, J., Zunzarren, H., & Gorospe, B. (2013). *¿Cómo se gestiona una marca país? Con un Centro de Inteligencia*. ESIC Editorial.
- Simon, H. A., & Roz, A. L. (1947). *El comportamiento administrativo*. Aguilar.
- Slegers, W.W.A., Proulx, T., & Beesta, I. (2019). Confirmation bias and misconceptions: Pupillometric evidence for a confirmation bias in misconceptions feedback. *Biological Psychology*, 145, 73-83. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2019.03.018>

- Thaler, R. H. (2016). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica: El encuentro entre la economía y la psicología, y sus implicaciones para los individuos*. Grupo Planeta. [https://books.google.es/books?id=\\_4KeDAAAQBAJ&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.es/books?id=_4KeDAAAQBAJ&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Van Brussel, S., Tmmermans, M., Verkoeijen, P., & Paas, F. (2020). 'Consider the Opposite' – Effects of elaborative feedback and correct answer feedback on reducing confirmation bias – A pre-registered study. *Contemporary Educational Psychology*, 60, 101844. <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2020.101844>
- Výrost, J., Fedáková, D., & Kentoš, M. (2010). Confirmation bias effects in the welfare beliefs of the residents of european countries. *Studia Psychologica*, 52(4), 327-332. Recuperado de: <https://search.proquest.com/docview/865691411?accountid=1455>
- Wason, P. C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12(3), 129-140. <https://doi.org/10.1080/17470216008416717>
- Zweig, J. (2009, noviembre 22). *How to Ignore the Yes-Man in Your Head*. The Wall Street Journal. <https://jasonzweig.com/how-to-ignore-the-yes-man-in-your-head/>