

escaneo sesgado – biased scanning

Authored by
memjavad

November 7, 2025

RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *escaneo sesgado – biased scanning*. Spanish Psychological Databases.
Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=3195>

Sesgo de Escaneo (Biased Scanning)

Primary Disciplinary Field(s): Psicología Cognitiva, Economía Conductual, Ciencias de la Decisión

1. Definición Central

El **sesgo de escaneo**, o escaneo sesgado, se define como la tendencia sistemática de un individuo a buscar, prestar atención o ponderar de manera desproporcionada aquella información que confirma o es consistente con sus creencias, hipótesis o expectativas preexistentes, mientras ignora o minimiza activamente la información que las contradice o las desconfirma. Este fenómeno no solo afecta la fase de interpretación de los datos (como el sesgo de confirmación general), sino que se manifiesta primariamente en la etapa de **búsqueda activa de información** o "escaneo" del entorno cognitivo o físico.

A nivel funcional, el sesgo de escaneo actúa como un mecanismo de filtrado cognitivo. En un mundo saturado de datos, la mente humana utiliza este sesgo como una heurística para reducir la carga cognitiva. Al centrarse solo en la evidencia que respalda la narrativa interna, el individuo logra alcanzar una conclusión rápida y coherente, aunque potencialmente errónea. Es un proceso que refuerza la sensación de certeza, manteniendo la consistencia interna del sistema de creencias, lo que tiene profundas implicaciones para la toma de decisiones racional y la formación de juicios.

Es crucial diferenciar el sesgo de escaneo de otros fenómenos relacionados. Mientras que el **sesgo de confirmación** abarca la búsqueda, la interpretación y el recuerdo sesgado, el concepto de escaneo sesgado pone un énfasis particular en la fase inicial de la adquisición de información. Esto implica que, antes de que la información sea siquiera interpretada, el individuo ya ha limitado el universo de datos disponibles, seleccionando activamente fuentes, preguntas o métodos de observación que tienen una alta probabilidad de arrojar resultados favorables a su hipótesis inicial.

2. Marco Teórico y Orígenes

El estudio del sesgo de escaneo hunde sus raíces en la psicología del razonamiento y la investigación sobre la validación de hipótesis, particularmente a partir de los trabajos seminales de Peter Wason en la década de 1960. El famoso experimento de la tarea de selección de Wason demostró la dificultad inherente de los sujetos para buscar evidencia desconfirmatoria, prefiriendo estrategias de prueba que solo buscaban la confirmación de la regla propuesta. Aunque Wason se centró en la lógica formal, sus hallazgos sentaron las bases para entender cómo los humanos operan bajo una estrategia de "prueba positiva".

Desde la perspectiva de la economía conductual, popularizada por Daniel Kahneman y Amos

Tversky, el sesgo de escaneo se entiende como una manifestación de los sistemas de pensamiento. Pertenece al **Sistema 1**, caracterizado por ser rápido, intuitivo y propenso a errores sistemáticos (sesgos). El Sistema 1, buscando la eficiencia, prefiere la coherencia interna a la precisión externa, lo que facilita el escaneo sesgado como atajo mental. La energía cognitiva requerida para buscar y procesar activamente información contradictoria es significativamente mayor que la necesaria para reforzar una creencia ya establecida.

Teóricamente, el sesgo de escaneo se vincula estrechamente con la teoría de la disonancia cognitiva de Leon Festinger. Cuando un individuo se enfrenta a una información que entra en conflicto con sus creencias fundamentales, experimenta una tensión psicológica desagradable (disonancia). El escaneo sesgado es una poderosa herramienta preventiva: al limitar la exposición a información conflictiva desde el inicio, el individuo minimiza la probabilidad de experimentar disonancia, preservando así su estabilidad psicológica y la validez percibida de su cosmovisión.

3. Mecanismos Cognitivos Subyacentes

La operación del sesgo de escaneo no es un proceso unitario, sino que involucra varios mecanismos cognitivos interconectados que trabajan para favorecer la información congruente. Estos mecanismos se manifiestan en la atención, la memoria y la exposición.

El primer mecanismo es la **atención selectiva**. El cerebro humano, debido a sus limitaciones de procesamiento, prioriza los estímulos que son relevantes o esperados. Si un individuo ya cree firmemente en una determinada conclusión, su sistema atencional se sintoniza para detectar patrones o datos que encajen con esa conclusión, filtrando activamente el "ruido" que podría ser desconfirmatorio. Por ejemplo, en un debate político, un votante solo registrará los argumentos de su candidato que validen su postura, mientras que los argumentos del oponente serán percibidos como débiles o irrelevantes.

El segundo mecanismo es la **exposición selectiva**. Este es un comportamiento activo donde el individuo elige conscientemente las fuentes de información. En la era digital, esto se traduce en la creación de "cámaras de eco" o "filtros burbuja", donde las personas se suscriben a medios de comunicación, redes sociales o grupos que reflejan sus propios puntos de vista. Al controlar el flujo de entrada de datos, se garantiza que el escaneo solo arroje resultados que reafirmen las creencias existentes, limitando drásticamente la oportunidad de encontrar evidencia contraria.

Finalmente, la **codificación y recuperación de memoria sesgada** juega un papel retroactivo. Incluso cuando la información contradictoria logra pasar el filtro inicial, el sesgo de escaneo influye en cómo se almacena y se recuerda. La información congruente se procesa más profundamente y se integra mejor en los esquemas cognitivos existentes, haciéndola más fácil de recuperar. Por el contrario, la información disconfirmatoria puede ser olvidada, malinterpretada o recordada con menor detalle, asegurando que el "escaneo" interno de la memoria también favorezca la creencia

original.

4. Manifestaciones y Contextos de Aplicación

El sesgo de escaneo es ubicuo y se manifiesta en diversos campos profesionales y sociales, afectando la objetividad y la calidad de las decisiones tomadas en contextos de alta complejidad y riesgo.

En el ámbito de la **investigación científica**, un investigador podría, sin intención maliciosa, diseñar un experimento o seleccionar una metodología de análisis de datos que sea más propensa a confirmar su hipótesis de trabajo (H1) que a falsarla. Esto se conoce como el "problema del p-hacking" o la búsqueda selectiva de resultados estadísticamente significativos. El sesgo de escaneo aquí se manifiesta en la revisión de la literatura: el investigador podría citar preferentemente estudios que apoyan su teoría mientras ignora o desestima aquellos con hallazgos contradictorios.

En la **medicina diagnóstica**, el sesgo de escaneo puede tener consecuencias fatales. Una vez que un médico formula una hipótesis diagnóstica inicial (por ejemplo, "el paciente tiene la condición X"), puede comenzar a escanear los resultados de las pruebas o los síntomas subsiguientes buscando evidencia que confirme X, dejando de lado síntomas atípicos o resultados de laboratorio que sugieran una condición alternativa (Y o Z). Esta búsqueda activa de la confirmación puede llevar a un diagnóstico prematuro y a un tratamiento incorrecto.

Quizás el contexto más visible en la sociedad moderna es la **polarización política y social**. El sesgo de escaneo impulsa la lealtad partidista, ya que los individuos buscan constantemente noticias, análisis y opiniones que reafirmen la superioridad moral o fáctica de su grupo político. Esta tendencia no solo consolida las opiniones, sino que también radicaliza las posturas, pues la exposición limitada a visiones opuestas impide el desarrollo de la empatía y el entendimiento mutuo.

5. Relación con Otros Sesgos Cognitivos

Si bien el sesgo de escaneo está íntimamente ligado al sesgo de confirmación general, interactúa y se solapa con otras heurísticas y sesgos, formando una red compleja de procesamiento de información.

La **heurística de disponibilidad** a menudo precede o amplifica el sesgo de escaneo. Si una creencia es fácilmente accesible en la memoria (alta disponibilidad), el individuo estará más propenso a escanear su entorno buscando evidencia que la valide, ya que la creencia es prominente y parece ser la explicación más probable. Por ejemplo, si los medios cubren extensamente un tipo raro de crimen (alta disponibilidad), la gente escaneará su vecindario

buscando signos de ese crimen específico, ignorando riesgos más comunes pero menos publicitados.

El **razonamiento motivado** es un motor clave del escaneo sesgado. Mientras que el sesgo de escaneo puede ser un error puramente cognitivo (una estrategia de eficiencia), el razonamiento motivado implica que la búsqueda de confirmación está impulsada por un deseo emocional o social de alcanzar una conclusión específica. Por ejemplo, si un inversor desea fervientemente que una acción suba (motivación), escaneará activamente informes bursátiles que predigan un crecimiento, ignorando los análisis bajistas.

Finalmente, el **sesgo de anclaje** puede establecer la creencia inicial que el escaneo sesgado se encarga de defender. Si la primera pieza de información recibida (el ancla) sugiere una conclusión, el individuo comenzará su proceso de escaneo buscando evidencia que se adhiera a ese punto de partida, dificultando la consideración de alternativas radicales.

6. Significado e Impacto en la Toma de Decisiones

El impacto del sesgo de escaneo en la toma de decisiones es profundo, pues afecta la calidad de la información sobre la cual se basan los juicios, conduciendo a decisiones subóptimas y a la persistencia de errores.

En el ámbito empresarial, el sesgo de escaneo puede llevar al fracaso de proyectos o inversiones. Un líder de proyecto que cree firmemente en la viabilidad de su idea tenderá a escanear informes de mercado y datos internos buscando solo métricas positivas, desestimando las señales de advertencia (evidencia desconfirmatoria). Esto resulta en una **escalada del compromiso**, donde se invierten recursos adicionales en un proyecto defectuoso simplemente porque la información inicial favorable fue la única que se permitió escanear.

A nivel personal, el sesgo de escaneo perpetúa los estereotipos y prejuicios. Si un individuo tiene una creencia negativa sobre un grupo social, escaneará activamente las noticias y las interacciones sociales buscando ejemplos que confirmen ese estereotipo, reforzándolo con cada nueva "prueba" encontrada. Este ciclo de escaneo y confirmación hace que los prejuicios sean extraordinariamente resistentes al cambio, incluso frente a la exposición directa a contraejemplos.

En última instancia, el significado más relevante del sesgo de escaneo radica en su capacidad para socavar la racionalidad. La toma de decisiones racional requiere un examen exhaustivo e imparcial de toda la evidencia disponible. Al limitar activamente el conjunto de datos a evidencia confirmatoria, el sesgo de escaneo garantiza que las decisiones se basen en una representación incompleta y distorsionada de la realidad, favoreciendo la comodidad cognitiva sobre la precisión.

7. Mitigación y Contramedidas

Dada la naturaleza automática y profundamente arraigada del sesgo de escaneo, su mitigación requiere un esfuerzo metacognitivo consciente y la implementación de estrategias estructuradas para forzar la consideración de evidencia opuesta.

Una de las contramedidas más efectivas es la **estrategia de la falsación activa**. En lugar de preguntar: "¿Qué evidencia apoya mi hipótesis?", el individuo debe preguntar: "¿Qué evidencia, si fuera cierta, demostraría que mi hipótesis es falsa?". Esta técnica, inspirada en el falsacionismo de Karl Popper, obliga a la mente a escanear el entorno buscando activamente la desconfirmación, invirtiendo el sesgo natural.

Otra técnica crucial es la **consideración de hipótesis alternativas**. Antes de llegar a una conclusión, los tomadores de decisiones deben generar de manera deliberada y estructurada al menos dos o tres explicaciones viables, incluso si parecen menos probables. Al obligarse a escanear la evidencia buscando apoyo para la Hipótesis B y la Hipótesis C, se reduce la concentración exclusiva en la Hipótesis A.

En entornos grupales, la designación de un **abogado del diablo** institucionalizado es una práctica valiosa. Esta persona tiene el rol formal de escanear y presentar argumentos y datos que contradicen la propuesta mayoritaria, asegurando que la evidencia desconfirmatoria no sea ignorada. Además, la implementación de listas de verificación y protocolos de decisión que exijan la justificación explícita de la evidencia desconfirmatoria ayuda a reducir la influencia del sesgo de escaneo en procesos críticos.

8. Debates y Críticas

Aunque el sesgo de escaneo es ampliamente reconocido en la psicología, existen debates académicos sobre su universalidad, su medición y sus implicaciones normativas.

Una crítica importante se centra en si el sesgo de escaneo es siempre un error irracional. Algunos teóricos argumentan que, en contextos cotidianos donde el costo de obtener información es alto y la necesidad de acción es inmediata, el escaneo sesgado puede ser una **heurística adaptativa**. Si la creencia inicial tiene una alta probabilidad de ser correcta (basada en experiencia previa), buscar solo confirmación puede ser la estrategia más eficiente para conservar recursos cognitivos.

Otro debate se refiere a la dificultad de aislar experimentalmente el sesgo de escaneo de otros sesgos. Dado que el escaneo sesgado a menudo conduce a la interpretación sesgada y a la memoria sesgada, resulta complejo diseñar experimentos que midan la fase de búsqueda de información sin que esta esté contaminada por las fases posteriores. Esto ha llevado a algunos investigadores a tratarlo simplemente como un componente del sesgo de confirmación más

amplio.

Finalmente, la investigación en psicología social ha introducido el concepto de **motivación epistémica**. Se ha observado que las personas con alta motivación epistémica (deseo de precisión) son significativamente menos propensas al sesgo de escaneo que aquellas con baja motivación epistémica. Esto sugiere que el sesgo no es una limitación cognitiva inmutable, sino que es altamente sensible a los objetivos y las motivaciones del individuo en un momento dado.

Further Reading (Lecturas Adicionales)

[Sesgo de Confirmación \(Wikipedia\)](#)

[Psicología Cognitiva \(Wikipedia\)](#)

[Trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky sobre Heurísticas y Sesgos](#)

ARABPSYCHOLOGY.COM