



**¿Por qué siempre creemos
tener la razón, aunque
estemos equivocados?**

¿Por qué siempre creemos tener la razón, aunque estemos equivocados?

Victor López Arellano
Julio César González Cabrera

Recibido febrero 2025.

Aceptado mayo 2025.

Publicado julio 2025.

Resumen: Muchas veces, estamos completamente seguros de que tenemos la razón, incluso cuando la realidad nos demuestra lo contrario. Esto sucede porque nuestro cerebro, de manera automática, elige la información que confirma lo que ya creemos y descarta lo que lo contradice. Aunque esto nos da seguridad, también nos vuelve más vulnerables a cometer errores sin darnos cuenta. Este fenómeno, conocido como sesgo de confirmación, afecta la manera en que entendemos el mundo y tomamos decisiones en nuestro día a día. Además, el orgullo y el miedo a equivocarnos hacen que sea aún más difícil aceptar nuevas ideas. Esta resistencia al cambio puede impactar nuestras relaciones personales, nuestra capacidad de aprendizaje y nuestra adaptación a diferentes lugares, como la escuela o el trabajo. A veces, esto puede llevarnos a ser vistos como tercos o necios, sin darnos cuenta de que estamos atrapados en nuestra propia forma de pensar. Usando estrategias, podemos entrenar nuestra mente para evitar caer en estas trampas del pensamiento y mejorar. Por ello, en este artículo, descubriremos por qué nos cuesta cambiar de opinión, cómo esto influye en nuestra vida y qué estrategias podemos aplicar para desarrollar una consciencia más

abierta, crítica y flexible ante nuevas ideas sobre cómo entender el mundo.

Palabras clave: sesgo de confirmación, cambio de opinión, pensamiento crítico, toma de decisiones, empatía.

¿Por qué nos cuesta aceptar que estamos equivocados?

¿Alguna vez te has dado cuenta de que solo te gusta leer noticias que dicen lo que tú ya piensas? Eso, ilustra el sesgo de confirmación, un fenómeno por el cual nuestro cerebro, como Wason (1960) demostró, tiende a favorecer la información que coincide con nuestras ideas preexistentes, descartando aquello que las contradice. Esta tendencia, aunque nos haga sentir seguros en nuestras creencias, puede llevarnos a ignorar información importante e incluso a mantenernos en la equivocación. Además, cuando alguien desafía nuestras creencias, es común sentirnos incómodos, temiendo ser exhibidos, lo que nos lleva a defender nuestra postura con orgullo. Para entender mejor cómo opera este sesgo en la práctica, podemos observar estudios como el "paradigma de prueba de hipótesis de rasgos" (Galinsky & Moskowitz., 2000). En este experimento, los participantes, al tener la tarea de formarse una impresión sobre alguien de quien se les había dado una característica inicial (por ejemplo, ser extrovertido), mostraron una marcada tendencia a seleccionar preguntas que probablemente confirmarían esa primera impresión, en lugar de explorar información que pudiera desmentirla. Esta tendencia a buscar la confirmación es una de las razones subyacentes por las que nos resulta tan difícil aceptar que pudiéramos estar equivocados. Sin

embargo, reconocer nuestras limitaciones es el primer paso hacia el aprendizaje y la mejora, tal como lo expresó el filósofo romano Séneca: "La necedad es un vicio que se alimenta de sí mismo".

Figura 1. Confianza cognitiva.



Sensación de tener la razón (OpenAI, 2025).

¿Cómo influye el sesgo de confirmación en nuestras relaciones y decisiones?

Imagínate que no estás dispuesto a escuchar otras opiniones sobre cómo funciona el mundo. Eso no solo te afecta a ti, sino también a cómo te relacionas con los demás. Por ejemplo, si alguien no quiere escuchar ideas diferentes, es fácil que haya discusiones innecesarias y que las relaciones se desgasten con amigos, compañeros o familiares. Además, si crees que ya lo sabes todo, te cierras a aprender cosas nuevas y a mejorar. Y lo peor es que si solo buscas información que confirme lo que ya piensas, puedes equivocarte en decisiones importantes, como invertir tu dinero, arreglar algo en

casa o incluso en la crianza de tus hijos (figura 2).

Figura 2. Resistencia a escuchar ideas.



Reacción con frustración ante el diálogo. (OpenAI, 2025).

Este tipo de sesgo no solo afecta a personas comunes, sino también a profesionales. Un ejemplo claro se observó en un estudio en el que se pidió a varios médicos evaluar, a partir de informes clínicos, la probabilidad de que los pacientes tuvieran neumonía. Sorprendentemente, aunque muchos diagnosticaron esta enfermedad, solo alrededor del 20 % de los pacientes realmente la presentaban (Szalanski & Bushyhead, 1981). Esto demuestra cómo incluso los expertos pueden ser víctimas del sesgo de confirmación en sus propios juicios.

Esta forma de pensar no solo nos afecta a nosotros, sino que también influye en cómo tomamos decisiones colectivas como sociedad. Por ejemplo, en política o cuando hablamos de salud, mucha gente busca noticias que solo refuercen lo que ya cree, sin importar si es verdad o no. Y eso divide a la población y hace más difícil encontrar soluciones buenas para todos, porque no nos basamos en datos reales.

¿Te has preguntado cómo podemos pensar de forma más abierta y evitar este error de pensamiento?

Cuestionarnos con frecuencia y recordar que nuestras ideas no son verdades absolutas es un buen punto de partida. Nuestra mente se fortalece cuando nos damos permiso de dudar y considerar otras perspectivas antes de asumir algo como cierto. A continuación, te comparto algunas estrategias útiles para detectar y evitar estos sesgos:

1. **Escucha activa:** Escuchar de verdad a los demás, sin la prisa de responder inmediatamente, nos ayuda a comprender sus puntos de vista y a reflexionar con mayor profundidad.
2. **Consulta diversas fuentes:** No te quedes solo con la información que confirma lo que ya crees; explorar diferentes opiniones enriquece tu comprensión.
3. **Acepta cambiar de opinión:** Modificar tu postura ante nueva evidencia no es debilidad, es una señal de crecimiento personal.
4. **Practica la empatía:** Ponerte en los zapatos de los demás te permite ver el mundo desde ángulos distintos al tuyo.
5. **Permite la crítica constructiva:** Compartir tus ideas con otros te ayuda a afinarlas, siempre que estés dispuesto a escuchar con apertura.
6. **Distingue emoción de razón:** Ser consciente de cómo tus emociones influyen en lo que crees te permite pensar con mayor objetividad.
7. **Abraza la incertidumbre:** Reconocer que no tenemos todas las respuestas y estar cómodos con ello también es parte de una mente crítica.
Cultivar una mentalidad más flexible y crítica toma tiempo y esfuerzo, pero sus beneficios son profundos.

Entender cómo funciona el sesgo de confirmación no solo mejora nuestra manera de pensar, sino que nos impulsa a actuar con más humildad, apertura y honestidad. En tiempos donde las diferencias nos dividen fácilmente, atrevemos a dudar, a cambiar de opinión y a escuchar de verdad se vuelve una forma poderosa de crecer como personas y como sociedad.

Referencias

- Galinsky, A. D., & Moskowitz, G. B. (2000). Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4), 708–724.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.4.708>
- Revista Psicología y Mente: Fernández, R. (2018). El sesgo de confirmación: Cuando solo vemos lo que queremos ver. *Psicología y Mente*.
<https://psicologiaymente.com/psicologia/sesgo-confirmacion>
- Szalanski, M. D., & Bushyhead, J. B. (1981). Physicians' judgments of the probability of pneumonia. *Journal of Applied Social Psychology*, 11(2), 156–168.
<https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1981.tb00876.x>
- Wason, P. C. (1960). Sobre el fracaso en la eliminación de hipótesis en una tarea conceptual. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12(3), 129–140.

<https://doi.org/10.1080/17470216008416717>

OpenAI. (2025). Confianza cognitiva: la sensación de tener la razón incluso estando equivocados [Imagen generada por IA]. ChatGPT.

<https://chat.openai.com/>

OpenAI. (2025). *Persona que se niega a escuchar ideas diferentes y reacciona con frustración ante el diálogo* [Imagen generada por IA]. ChatGPT.

<https://chat.openai.com/>

Acerca de los autores

Victor López Arellano
camvic9@gmail.com
Lic. en Psicología, UMSNH
Profesor de Asignatura, Facultad de Enfermería, UMSNH

Julio Cesar González Cabrera
cesar.cabrera@umich.mx
Lic. en Enfermería
Maestro en Salud Pública
Profesor de Asignatura, Facultad de Enfermería, UMSNH