I Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XVI Jornadas de Investigación Quinto Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2009.

El heurístico de anclaje como amplificador de los sesgos de la calibración.

Macbeth, Guillermo, López Alonso, Alfredo Oscar, Fernández, Humberto, Sosa, Rodrigo Albano y Romano Salmeron, Pablo Matías.

Cita:

Macbeth, Guillermo, López Alonso, Alfredo Oscar, Fernández, Humberto, Sosa, Rodrigo Albano y Romano Salmeron, Pablo Matías (2009). *El heurístico de anclaje como amplificador de los sesgos de la calibración. I Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XVI Jornadas de Investigación Quinto Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: https://www.aacademica.org/000-020/147

ARK: https://n2t.net/ark:/13683/eYG7/pcC

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto*. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: https://www.aacademica.org.*

EL HEURÍSTICO DE ANCLAJE COMO AMPLIFICADOR DE LOS SESGOS DE LA CALIBRACIÓN

Macbeth, Guillermo; López Alonso, Alfredo Oscar; Fernández, Humberto; Sosa, Rodrigo Albano; Romano Salmeron, Pablo Matías
CONICET. Argentina

RESUMEN
Se define la calibración como la comparación entre el éxito objetivo y el éxito subjetivo alcanzado por una persona en la realización de una colección de tareas. Su comportamiento ha sido estudiado desde diversos enfoques. Los principales hallazgos indican que la calibración presenta distorsiones o sesgos que pueden ser descriptos y, bajo ciertas condiciones, reducidos o eliminados experimentalmente. La disolución de estos sesgos se ha logrado en algunos experimentos mediante la exposición, en fase de estudio, a información fija que produce luego, en fase de prueba, un efecto de anclaje sobre la estimación subjetiva de éxito. Se presentan en este estudio dos experimentos que evidencian de manera novedosa el efecto contrario a la disolución, es decir, la amplificación de los sesgos de la calibración provocada por el heurístico de anclaje. Se encontró que la sobreestimación y la subestimación sesgada del éxito subjetivo en comparación con el éxito objetivo incrementan su magnitud cuando se genera experimentalmente tal heurístico. Este hallazgo es novedoso, complementario con estudios previos y permite una mayor comprensión de los procesos cognitivos que configuran los fenómenos de la calibración.

Palabras clave
Calibración Sesgos Heurístico Anclaje

ABSTRACT
THE ANCHORING HEURISTIC AS CALIBRATION BIASES AMPLIFIER
Calibration phenomena are defined by the comparison between the objective and the subjective success achieved by a person in a collection of tasks. Several studies have described two calibration biases: 1) the overestimation and, 2) the underestimation of the subjetive success when compared to the objective success. These distortions have been described and, under some experimental conditions, reduced and eliminated. The exposition of the subjects to anchors of information has been a successful intervention for debiasing purposes. This article presentes two experiments that evidence the opposite effect, that is the calibration biases amplification, generated by the same anchoring heuristic. Experimental results provide new evidence that combines environmental information with the subjective estimation of success and promotes a better comprehension of calibration phenomena.

Key words
Calibration Biases Heuristics Anchoring

LOS SESGOS DE LA CALIBRACIÓN

La calibración se define como la relación de convergencia o divergencia empírica entre el éxito subjetivo y el éxito objetivo que presenta una persona en la realización de una colección de tareas (Kahneman, 2003). El éxito objetivo consiste en el desempeño logrado o rendimiento real. El éxito subjetivo, en cambio, se refiere a una estimación o creencia personal acerca del éxito objetivo alcanzado (Brenner, 2003). Cuando ambas medidas coinciden se dice que la persona se encuentra bien calibrada. En caso de discrepancia se dice que la calibración se encuentra distorsionada o sesgada (Simmons & Nelson, 2006). Los modelos clásicos de ca-

libración definen tres fenómenos básicos (Macbeth et al., 2008): 1) el sesgo de sobreconfianza, que ocurre cuando el éxito subjetivo es mayor que el éxito objetivo; 2) el sesgo de subconfianza, que se observa cuando el éxito subjetivo es menor que el éxito objetivo y; 3) la buena calibración que ocurre cuando la persona no presenta discrepancias significativas entre el éxito subjetivo y el éxito objetivo.

CALIBRACIÓN, SESGOS Y DOMINIOS

En los primeros estudios experimentales que se realizaron para modelar la calibración se encontró una propensión generalizada hacia el sesgo de sobreconfianza en diversos dominios (Gigerenzer, Hoffrage & Kleinbölting, 1991). Se descubrió, por ejemplo, que los psicólogos clínicos presentan un marcado predominio del éxito subjetivo sobre el éxito objetivo en tareas de psicodiagnóstico (Oskamp, 1965). Los economistas, por su parte, en tareas de pronóstico financiero también tienden al sesgo de sobreconfianza (Camerer & Lovallo, 1999). Se ha encontrado, asimismo, que las tareas de conocimientos generales producen sobreconfianza en estudiantes universitarios (Macbeth & López Alonso, 2008) y que las tareas de razonamiento matemático generan sobreconfianza en estudiantes de ingeniería (Macbeth, 2009). También se ha observado, en general, que las tareas difíciles producen sobreconfianza y las fáciles, en cambio, subconfianza (Lichtenstein, Fischhoff & Phillips, 1982).

DISOLUCIÓN DE SESGOS

Se ha intentado reducir estas distorsiones mediante diversos métodos. Desde la advertencia directa acerca de los sesgos hasta la recompensa económica para la buena calibración, se han ensayado múltiples estrategias cognitivas y metodológicas que resultaron parcialmente exitosas (Fischhoff, 1982; Macbeth & Cortada de Kohan, 2008). Sólo recientemente se ha encontrado que las estrategias metacognitivas de monitoreo y control recursivo logran la disolución total de los sesgos de sobreconfianza y subconfianza (Macbeth & Razumiejczyk, 2008; Macbeth & Morán, 2009). Estos hallazgos indican que la calibración es un fenómeno complejo regulado fundamentalmente por procesos metacognitivos.

GENERACIÓN DE SESGOS

Si bien la investigación aplicada se ha interesado básicamente por la posibilidad de reducir estos sesgos en las decisiones de expertos (Kahneman, 2003), algunos investigadores básicos se han interesado también por la amplificación de la sobreconfianza y la subconfianza debido al significado teórico que presenta esta posibilidad (Macbeth & Razumiejczyk, 2008). Sólo el conocimiento causal de la calibración permite tanto aumentar como reducir experimentalmente estos sesgos de manera total. En ello radica el interés por la amplificación controlada de los sesgos de sobreconfianza y subconfianza propuesta en el presente trabajo.

EL HEURÍSTICO DE ANCLAJE Y LA CALIBRACIÓN

En estudios previos se ha encontrado que el heurístico de anclaje permite moderar o reducir parcialmente estas distorsiones (Macbeth & Fernández, en prensa). Tal estrategia consiste en proveer anclas de información controladas experimentalmente que inducen un incremento o un decremento del éxito subjetivo. Por ejemplo, si se espera observar el sesgo de sobreconfianza, por lo cual el éxito subjetivo es mayor que el éxito objetivo, se induce a un grupo experimental a reducir el éxito subjetivo mediante información orientada en tal sentido. Este efecto de anclaje ha logrado moderar los sesgos de sobreconfianza y subconfianza en diversos dominios. Se propone en este estudio incrementar o amplificar antes que reducir los sesgos de la calibración mediante el empleo de la misma estrategia. La hipótesis de trabajo sostiene que tanto la sobreconfianza como la subconfianza pueden amplificarse mediante el heurístico de anclaje.

MÉTODO

Se realizaron dos experimentos con el propósito de amplificar el sesgo de sobreconfianza (Experimento 1) y el sesgo de subconfianza (Experimento 2) mediante información de anclaje.

Experimento 1

Participantes: participaron 152 estudiantes universitarios de la ciudad de Buenos Aires. La media de edad resultó de 23,21 años (DE=5,28). El 51,3% de los participantes fueron mujeres y el 48,7% fueron varones. Materiales: se empleó la Prueba de Criterio Lógico (PCL) que mide rendimiento en tareas de razonamiento informal (Abal et al., 2008). Procedimiento: se determinaron dos grupos, uno control y uno experimental, de tamaños homogéneos. En ambos se midió el éxito objetivo y el éxito subjetivo mediante la PCL. Al grupo control no se le aplicó ningún tratamiento; al grupo experimental se le administró un anclaje para incrementar el éxito subjetivo. Hipótesis: se pronostica el sesgo de sobreconfianza en ambos grupos y un sesgo de mayor magnitud en el grupo experimental. Resultado: el sesgo de sobreconfianza presentó mayor magnitud en el grupo experimental que en el grupo control. Se midió esta magnitud mediante el tamaño del efecto provisto por la d de Cohen.

Experimento 2

Participantes: participaron 150 estudiantes de nivel polimodal de la ciudad de Mendoza. La media de edad resultó de 15,7 años (DE=0,76). El 52,7% de los participantes fueron mujeres y el 47,3% fueron varones. Materiales: se empleó la prueba BAIRES que mide el rendimiento en tareas verbales (Cortada de Kohan, 2003). Procedimiento: fue idéntico al empleado en el Experimento 1. Materiales: se empleó la prueba BAIRES para medir el éxito objetivo y el éxito subjetivo. Al igual que en el Experimento 1, se aplicó al grupo experimental un anclaje para incrementar el sesgo, en este caso mediante un decremento del éxito subjetivo. Hipótesis: se pronostica el sesgo de subconfianza en ambos grupos, aunque con mayor magnitud en el grupo experimental que en el grupo control. Resultado: el sesgo de subconfianza presentó mayor magnitud en el grupo experimental que en el grupo control.

CONCLUSIONES

En estudios previos se ha encontrado que el heurístico de anclaje permite reducir parcialmente los sesgos de la calibración. En el presente estudio se encontró que la misma estrategia permite amplificar tanto la sobreconfianza como la subconfianza. Se considera que esto ocurre debido a que la calibración es un fenómeno que involucra la participación crítica de procesos metacognitivos vulnerables al efecto de anclaje.

BIBLIOGRAFÍA

ABAL, F.J.P.; LOZZIA, G.S.; PICÓN JANEIRO, J.C.; AGUERRI, M.E.; GALIBERT, M.S. & ATTORRESI, H.F. (2008). Reducción de distractores utilizando el Modelo de Thissen y Steinberg en una prueba de Criterio Lógico. Perspectivas en Psicología, 5(1), 93-101.

BRENNER, L. (2003). A Random Support Model of the Calibration of Subjective Probabilities. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 90, 87-110.

CAMERER, C.F. & LOVALLO, D. (1999). Overconfidence and excess entry: An experimental approach. American Economic Review, 89(1), 306-318.

CORTADA DE KOHAN, N. (2003). BAIRES. Test de Aptitud Verbal. Madrid: TEA.

FISCHHOFF, B. (1982). DEBIASING. En D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases (pp. 422-444). Cambridge: Cambridge University Press.

GIGERENZER, G.; HOFFRAGE, U. & KLEINBÖLTING, H. (1991). Probabilistic Mental Models: A Brunswikian Theory of Confidence. Psychological Review, 98(4), 506-528.

KAHNEMAN, D. (2003). A Perspective on Judgment and Choice. Mapping Bounded Rationality. American Psychologist, 58(9), 697-720.

LICHTENSTEIN, S.; FISCHHOFF, B. & PHILLIPS, L.D. (1982). Calibration of Probabilities: The State of the Art to 1980. En D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases (pp. 306-334). Cambridge: Cambridge University Press.

MACBETH, G. (2009). Distorsiones del éxito subjetivo en la resolución de problemas matemáticos. Boletín de Psicología, 95(1), 59-72.

MACBETH, G. & CORTADA DE KOHAN, N. (2008). Efecto del entrenamiento sobre la calibración subjetiva de éxito en tareas verbales. Revista Latinoamericana de Psicología, 40(1), 9-20.

MACBETH, G. & FERNÁNDEZ, H. (en prensa). Moderadores metacognitivos del sesgo de subconfianza. Informes Psicológicos.

MACBETH, G.; LEDESMA, R.; RAZUMIEJCZYK, E.; CORTADA DE KOHAN, N. & LÓPEZ ALONSO, A.O. (2008). La medición de los sesgos de la confianza mediante modelos discretos y continuos. Investigaciones en Psicología, 13(1), 117-134.

MACBETH, G. & LÓPEZ ALONSO, A.O. (2008). Aportes del enfoque ecológico a los estudios sobre calibración. Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina, 54(1), 55-61.

MACBETH, G. & MORÁN, V. (2009). El sesgo de subconfianza como fenómeno de dominio específico. Revista Latinoamericana de Psicología, 41(1), 45-55.

MACBETH, G. & RAZUMIEJCZYK, E. (2008). Disolución del sesgo de subconfianza en tareas verbales. Anales de Psicología, 24(1), 143-149.

OSKAMP, S. (1965). Overconfidence in case-study judgments. The Journal of Consulting Psychology, 29, 261-265.

SIMMONS, J.P. & NELSON, L.D. (2006). Intuitive Confidence: Choosing Between Intuitive and Nonintuitive Alternatives. Journal of Experimental Psychology: General, 135(3), 409-428.