

XIII Jornadas de Investigación y Segundo Encuentro de Investigadores en Psicología del Mercosur. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2006.

# **El sesgo de sobreconfianza y su relación con el entrenamiento y los niveles de rendimiento en tareas verbales.**

Macbeth, Guillermo.

Cita:

Macbeth, Guillermo (2006). *El sesgo de sobreconfianza y su relación con el entrenamiento y los niveles de rendimiento en tareas verbales. XIII Jornadas de Investigación y Segundo Encuentro de Investigadores en Psicología del Mercosur. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-039/121>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/e4go/dpp>

*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 SESGO DE SOBRECONFIANZA Y SU RELACIÓN CON EL ENTRENAMIENTO Y LOS NIVELES DE RENDIMIENTO EN TAREAS VERBALES

Macbeth, Guillermo; Cortada de Kohan, Nuria; Razumiejczyk, Eugenia  
CONICET. Universidad del Salvador. Argentina

## RESUMEN

Sucesivos estudios experimentales de la psicología del pensamiento sugieren que las decisiones humanas bajo incertidumbre padecen numerosas anomalías. Una de ellas, conocida como Sesgo de Sobreconfianza, puede ser definida como la tendencia espontánea a la sobreestimación de la confianza en las propias decisiones. Sostienen los especialistas que tal fenómeno puede ser reproducido experimentalmente y que sus efectos pueden ser revertidos. El objetivo de este trabajo es evaluar el efecto del entrenamiento en el sesgo de sobreconfianza y replicar hallazgos anteriores referidos a la relación entre el nivel de rendimiento y la sobreconfianza. Se plantearon dos hipótesis: 1) el sesgo de sobreconfianza se anula con el entrenamiento; y 2) el sesgo de sobreconfianza se observa sólo cuando los sujetos presentan bajo rendimiento para el caso de pruebas verbales. Se efectuó un experimento en el que participaron 58 sujetos divididos en dos grupos, uno experimental (n=31) y otro control (n=27). A todos los participantes se les administró el test verbal Baires. El grupo experimental recibió entrenamiento. Los resultados sugieren que la manipulación experimental anula el sesgo de sobreconfianza y que sólo los participantes de peor rendimiento tienden a sobreestimar el éxito de sus propias decisiones. Estos hallazgos son consistentes con estudios anteriores.

## Palabras clave

Decisiones Sesgo Sobreconfianza Entrenamiento

## ABSTRACT

THE OVERCONFIDENCE BIAS AND ITS RELATION TO TRAINING AND PERFORMANCE DIFFERENCES IN VERBAL TASKS

Several experimental studies in the area of thinking suggest that human decisions under uncertainty suffer numerous anomalies. One of them, known as overconfidence bias, can be defined as the spontaneous proneness to the overestimation of the confidence in our own decisions. Specialists state that such distortion phenomenon can be reproduced experimentally and that their effects can be reverted, i.e. debiased. The aim of this work is to evaluate the effect of the training in the overconfidence bias and to study the relation between the performance differences in verbal tasks and such distortion. Two experimental hypotheses were considered: 1) the overconfidence bias can be debiased by the training; and 2) the overconfidence bias occurs only in participants with low performance in verbal tasks. This experiment studies 58 participants divided in two groups (experimental and control). A valid and reliable verbal test (Baires) was administered to the participants in both groups. The experimental group received training with a parallel and abbreviated form of the same verbal test. The results showed that the experimental manipulation eliminated the overconfidence bias and that only the participants of low performance tended to overestimate the success of their own decisions. These findings are consistent with previous studies.

## Key words

Decisions Overconfidence Bias Training

La psicología del pensamiento se ha interesado durante las últimas tres o cuatro décadas por el estudio de ciertas distorsiones típicas de las decisiones humanas bajo incertidumbre. Se definen estas decisiones como procesos de pensamiento que se activan ante tareas específicas que aportan información relevante pero insuficiente (1). Las distorsiones o anomalías (2) que se registran en este sector del pensamiento humano pueden ser estudiadas experimentalmente. El programa de investigación conocido como *Sesgos y Heurísticos*, iniciado por Daniel Kahneman y Amos Tversky, ha logrado identificar algunos errores típicos y algunas estrategias frecuentes del pensamiento humano bajo incertidumbre (3). Estos fenómenos han sido comparados con las ilusiones perceptivas (4). Sin embargo, las distorsiones en el procesamiento humano de la información ocurren no sólo en el ámbito perceptivo. Una de las distorsiones cognitivas más investigadas en este sentido es conocida como Sesgo de Sobreconfianza.

El sesgo de sobreconfianza puede ser definido como un error sistemático en la calibración subjetiva de éxito en la toma de decisiones bajo incertidumbre (5) (6). Este error consiste en la sobreestimación del éxito de las propias decisiones. De manera más específica, puede formularse como el exceso de confianza en las estimaciones subjetivas en comparación con los resultados reales obtenidos u observados.

Este trabajo se ubica en el ámbito del pensamiento bajo incertidumbre y, en particular, en la discusión actual acerca del sesgo de sobreconfianza (7). El propósito de este estudio es evaluar el efecto del entrenamiento en el sesgo de sobreconfianza y replicar hallazgos anteriores (8) (9) (10) referidos a la relación entre el nivel de rendimiento y la sobreconfianza. Se plantearon dos hipótesis experimentales: 1) el sesgo de sobreconfianza se anula con el entrenamiento; y 2) el sesgo de sobreconfianza se observa sólo cuando los sujetos presentan bajo rendimiento para el caso de pruebas verbales. Estas hipótesis surgen de la revisión de los trabajos de Lichtenstein, Fischhoff & Phillips (11), Gigerenzer (12) y Hertwig (13) sobre calibración subjetiva de éxito.

## EXPERIMENTO

**Participantes:** La muestra resultó de 58 sujetos estudiantes universitarios de la USAL entre 18 y 59 años de edad con una media de 26 años y un desvío estándar de 6 años. Predominaron las mujeres (69%) por sobre los varones (31%).

**Procedimiento:** Se conformaron dos grupos homogéneos y aleatorios, uno experimental y otro control. A todos los participantes se les administró el test Baires (14) que evalúa desempeño verbal. El grupo experimental recibió, a modo de manipulación, un entrenamiento preliminar mediante la administración de una forma abreviada del mismo test; el grupo control no recibió manipulación alguna. Se solicitó a los participantes de ambos grupos que, luego de completar el test Baires, estimen la cantidad de aciertos logrados.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La manipulación experimental anuló el sesgo de sobreconfianza, en continuidad con hallazgos anteriores (1) (13). La prueba t para muestras independientes mostró que el predominio típico

de la confianza (estimación subjetiva de éxito) sobre el rendimiento (cantidad de aciertos en el test Baires) es no significativo. Entre los grupos experimental y control no se encontraron diferencias significativas de rendimiento, confianza, ni de la discrepancia (sesgo) entre ambos. La hipótesis experimental 1 resultó, pues, no rechazada.

Para testear la hipótesis experimental 2, se procedió a estudiar por separado la confianza de los sujetos con peor y mejor rendimiento, independientemente de su pertenencia al grupo experimental o al grupo control. Se estableció como punto de corte a la media de aciertos, que resultó de 21 (de = 4,26). Este predominio de la confianza por sobre el rendimiento resultó significativo según la prueba t para muestras apareadas ( $t = 2,02$ ;  $\text{sig} = 0,05$ ). Esto indica que para los participantes de peor rendimiento ( $n = 20$ ) se observó efectivamente el sesgo de sobreconfianza. Los sujetos de mejor rendimiento ( $n = 38$ ), por el contrario, no presentaron distorsiones significativas en la calibración subjetiva de éxito. La evidencia indica, en continuidad con la hipótesis experimental 2, que los participantes de peor rendimiento tienden a sobreestimar el éxito de sus propias decisiones, tal como lo sugieren estudios anteriores (8) (9) (10). El análisis de la evidencia obtenida arroja resultados consistentes con el estado del arte. Así, se puede concluir que el sesgo de sobreconfianza no parece ser universal o ubicuo sino que, por el contrario, parece necesitar que se cumplan ciertas condiciones de ocurrencia, como por ejemplo que la tarea sea verbal y que los participantes presenten bajo rendimiento en ella. Estos resultados sugieren la relevancia de futuros experimentos que evalúen la sobreconfianza en diferentes tipos de tareas. Se puede señalar también la posible relevancia de los diferentes estilos cognitivos y de personalidad en la configuración de estas anomalías de la calibración subjetiva de éxito. En cuanto a las aplicaciones de estos hallazgos señalan Belsky & Gilovich (15) que este tipo de experimentos nos proporciona conocimientos útiles para las decisiones económicas, médicas, políticas, etc. Consideramos que el estado de la cuestión logrará avanzar sólo mediante la indagación centrada en la articulación de las variables responsables de la activación de las estrategias que generan estas curiosas anomalías.

306-334). Cambridge: Cambridge University Press.

12) GIGERENZER, G. (2000). *Adaptive Thinking. Rationality in the Real World*. Oxford: Oxford University Press.

13) MELLERS, B., HERTWIG, R., & KAHNEMAN, D. (2001). Do Frequency Representations Eliminate Conjunction Effects? An Exercise in Adversarial Collaboration. *Psychological Science*, 12, 269-275.

14) CORTADA DE KOHAN, N. (2003). *BAIRES. Test de aptitud verbal*. Madrid: TEA.

15) BELSKY, G., & GILOVICH, T. (1999). *Why Smart People Make Big Money Mistakes -and How to Correct Them. Lessons from the New Science of Behavioral Economics*. New York: Simon & Schuster.

---

## NOTAS Y BIBLIOGRAFÍA

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

2) THALER, R.H. (1992). *The Winner's Curse. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.

3) KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (Eds.). (2000). *Choices, Values, and Frames*. New York: Cambridge University Press.

4) PIATTELLI PALMARINI, M. (1995). *Los Túneles de la Mente ¿Qué se Esconde Tras Nuestros Errores?* Barcelona: Crítica.

5) CAMERER, C., & LOVALLO, D. (2000). Overconfidence and Excess Entry. En D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Choices, Values, and Frames* (pp. 414-423). New York: Cambridge University Press.

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

7) SCHNEIDER, S. L. & SHANTEAU, J. (Eds.). (2003). *Emerging perspectives on judgment and decision research*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

8) MACBETH, G. & CORTADA DE KOHAN, N. (2005). La estimación subjetiva de éxito en la toma de decisiones bajo incertidumbre. *Memorias de las Quintas Jornadas de Tecnología Aplicada a la Educación Matemática Universitaria* (pp. 97-102). Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

9) MACBETH, G. (2005). Confidence Calibration and Performance Differences in General Knowledge Tasks. *The Brunswik Society Newsletter*, 20, 11.

10) MACBETH, G. & CORTADA DE KOHAN, N. (2005). Repensar la racionalidad humana en la investigación de las decisiones bajo incertidumbre. *Memorias de las XI Jornadas de investigación y primer encuentro de investigadores en psicología del MERCOSUR*, Tomo 2 (pp. 426-428). Buenos Aires: Facultad de Psicología, UBA.

11) 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.