PSYKHE - Vol. 4, Nº 2, 1995

Pesimismo y riesgo[1]

ALEJANDRO LOPEZ R.*
GLORIA MARK K.**
FRANCO SIMONETTI B.***

Resumen

El presente artículo intenta responder la pregunta si acaso las personas pesimistas son también cautelosas. En dos estudios independientes se correlacionó el estilo explicativo optimista/pesimista y el grado de riesgo/cautela de los participantes. Los hallazgos del primer estudio sugieren que los pesimistas son también cautelosos. Sin embargo, los hallazgos del segundo estudio parecen sugerir exactamente lo contrario. Esta discrepancia se debería al uso de dos medidas de riesgo distintas asociadas a una misma medida de pesimismo. El primer estudio mide el riesgo como la probabilidad de éxito que una persona estaría dispuesta a aceptar para realizar una inversión incierta. En cambio, el segundo estudio mide el riesgo como la cantidad adicional de dinero que una persona estaría dispuesta a gastar para realizar la más segura de dos inversiones inciertas. Combinados, estos hallazgos sugieren que los pesimistas tenderían a reducir la probabilidad de fracaso, pero no tenderían a pagar más por dicha reducción. Se ofrece una posible hipótesis para esta aparente paradoja.

Abstract

This article attempts to answer the question of whether pessimistic people are also cautious. Two independent studies correlated the participants' optimistic/pessimistic explanatory style and their degree of risk/caution. The findings of the first study suggest that pessimists are also cautious. However, the findings of the second study seem to suggest exactly the opposite. This discrepancy would be due to the use of two different risk measures associated to a same pessimism measure. The first study measures risk as the probability of success that a person would accept to make an uncertain investment. Instead, the second study measures risk as the amount of additional money that a person would spend to make the safer of two uncertain investments. Combined, these findings suggest that pessimists would tend to reduce the probability of failure, but would not tend to pay more for this reduction. A possible explanation is offered for this apparent paradox.

INTRODUCCION

Hay quienes creen que si algo puede salir mal, saldrá mal. Hay también quienes miran para ambos lados antes de cruzar una calle de un sentido. La pregunta es si acaso estos dos tipos de persona son simplemente el mismo tipo de persona. En otras palabras, ¿son las personas pesimistas también cautelosas? El presente artículo intenta responder esta pregunta, investigando la relación entre la manera en la que las personas evalúan el resultado de eventos inciertos en unos dominios (optimista o pesimistamente) y la manera en la que esas mismas personas actúan ante eventos inciertos en otros dominios (riesgosa o cautelosa-

1 Esta investigación fue subsidiada por el Centro de Investigación Avanzada EDS de Ann Arbor, Michigan, Estados Unidos. Agradecemos el apoyo de Marcial Losada y los comentarios de dos evaluadores anónimos. La correspondencia pertinente debe ser dirigida al primer autor.

* Psicólogo (Ph. D.) Instituto Max Planck de Investigación Psicológica, Munich, Alemania. Dirección: Leopoldstrasse 24, 80802 Munich-Alemania. E-mail: lópez@mpipf-muenchen.mpg.de.

** Psicóloga. Centro Nacional de Investigación en Tecnología Informática, St. Augustin-Alemania. E-mail: gloria.mark@gmd.de.

*** Psicólogo (M. D.) Profesor Escuela de Psicología, Pontificia Universidad Católica de Chile. Dirección: Avda. Vicuña Mackenna 4860. Santiago-Chile. Fax: 56-2-5533092. E-mail: fsimonet@lascar.puc.cl.

mente). Para precisar, ¿tienden las personas con un estilo explicativo pesimista a actuar cautelosamente?

Tanto el pesimismo como el riesgo han sido estudiados en diversos contextos (para una revisión, véanse Seligman, 1990, y Sprent, 1988, respectivamente). Sin embargo, pocos estudios han evaluado directamente la relación entre pesimismo y riesgo (*e.g.,* Lamm, Trommsdorf & Kogan, 1970; Madaras & Bem, 1968; Schellenberg, 1976). En el estudio de Lamm *et al.* (1970), por ejemplo, los participantes tenían que elegir individualmente la probabilidad de éxito aceptable para recomendar una cierta alternativa (dimensión de riesgo) y estimar también individualmente la probabilidad de éxito real de dicha alternativa (dimensión de pesimismo). Algunos de ellos tenían que repetir privadamente sus elecciones o estimaciones después de lograr un consenso grupal en la dimensión de pesimismo o riesgo. Otros tenían que repetir privadamente sus elecciones o estimaciones sin participar en ninguna discusión de consenso grupal sobre las dimensiones. Los resultados mostraron una relación asimétrica entre pesimismo y riesgo: los participantes se tornaron más pesimistas después de discutir ya sea la dimensión de pesimismo o riesgo, pero sólo se tornaron más cautelosos después de discutir la dimensión de riesgo. Estos hallazgos sugieren que un grupo con una visión pesimista acerca del resultado de eventos inciertos aumenta el pesimismo de sus miembros, pero no aumenta su cautela.

El hecho que grupos pesimistas no induzcan cautela en sus miembros, sin embargo, no responde la pregunta original de si acaso los pesimistas son también cautelosos. Lamm *et al.* (1970) no indican si los participantes pesimistas eran también cautelosos al inicio. Una respuesta más directa a la pregunta puede lograrse simplemente estableciendo la relación entre el grado de optimismo/pesimismo de las personas y su grado de riesgo/cautela. La hipótesis es que mientras más pesimistas son las personas, más cautelosas son también.

En este artículo se presentan dos estudios que correlacionan pesimismo y riesgo. En cada estudio se usaron diferentes medidas de pesimismo y riesgo. El primer estudio mide el pesimismo mediante el Cuestionario de Estilo Atribucional (Peterson, Semmel, von Baeyer, Abramson, Metalsky, & Seligman, 1982) y el riesgo como la probabilidad de éxito que una persona aceptaría para realizar una inversión incierta. En cambio, el segundo estudio mide el pesimismo mediante el Cuestionario de Estilo Atribucional Expandido (Peterson & Villanova, 1988) y el riesgo, como la cantidad adicional de dinero que una persona gastaría para realizar la más segura de dos inversiones inciertas. Ambas medidas de riesgo corresponden a paradigmas clásicos en la toma de decisiones. En cuanto a las medidas de pesimismo, la segunda es la versión expandida de la primera y ambas definen pesimismo en términos del denominado *estilo explicativo pesimista.* Un estilo explicativo es el estilo de una persona para explicar las causas de eventos personales. Las personas que atribuyen causas globales, estables e internas a eventos personales negativos ("la culpa de todo es siempre mía") tienen un estilo explicativo pesimista, el cual ha sido asociado con depresión (para una revisión, véase Peterson & Seligman, 1984). Dado que existe evidencia que las personas deprimidas actúan cautelosamente (Pietromonaco & Rook, 1987), se esperaría que las personas con un estilo explicativo pesimista actúen cautelosamente también. En breve, el pesimismo se asociaría con la cautela.

ESTUDIO 1

El propósito de este estudio fue evaluar la relación entre pesimismo y riesgo. Se anticipó que un estilo explicativo pesimista se asociaría positivamente con un mayor grado de cautela.

Método

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 52 estudiantes de la Universidad de Michigan, los cuales fueron contratados para participar en el estudio. La muestra se autoseleccionó en respuesta a un volante e incluía estudiantes de pregrado, de ambos sexos, de 18 a 22 años de edad, de distintas carreras y de nivel socioeconómico medio.

Procedimiento

Los participantes respondieron individualmente primero el Cuestionario de Estilo Atribucional (Peterson *et al.*, 1982) y luego un conjunto de Problemas de Riesgo en una única sesión colectiva de una hora.

Instrumentos

Cuestionario de Estilo Atribucional (CEA)

Este cuestionario incluye doce eventos personales hipotéticos divididos en seis eventos positivos (tres de logro y tres de afiliación) y seis eventos negativos (tres de logro y tres de afiliación).

Los participantes fueron instruidos para responder el cuestionario de la siguiente manera:

1. Lea cada situación e imagínese que le ocurriera a usted
2. Decida cuál sería la causa más importante de la situación si le ocurriera a usted
3. Anote la causa en el espacio provisto
4. Conteste las tres preguntas adjuntas acerca de la causa.

El siguiente es un ejemplo de un evento de logro negativo:

Usted ha estado buscando trabajo inútilmente durante cierto tiempo.

A. Anote la causa más importante de esto: _____

B. ¿Es la causa de esto debido a algo acerca de usted o debido a algo acerca de otra gente o circunstancias? (Marque un número)

Debido totalmente a otros				Debido totalmente a mí		
1	2	3	4	5	6	7

C. ¿Se presentará esta causa nuevamente en el futuro? (Marque un número)

Nunca presente				Siempre presente		
1	2	3	4	5	6	7

D. ¿Es esta causa algo que afecta sólo este tipo de situación o influye también otras áreas de su vida? (Marque un número)

Sólo esta situación				Todas las situaciones		
1	2	3	4	5	6	7

Para cada evento, los participantes fueron instruidos para anotar primero la causa más importante del evento (A) y luego marcar en la escala el número que mejor reflejara su interpretación del evento, en términos de tres dimensiones atribucionales: internalidad (B), estabilidad (C) y globalidad (D). Todos los eventos tuvieron la misma escala de respuesta para cada dimensión.

Un estilo explicativo pesimista se refleja en alta internalidad, estabilidad y globalidad, lo cual corresponde a altos puntajes en los eventos negativos y bajos puntajes en los eventos positivos (*op. cit.*). Por lo tanto, para efectos de puntuación, las escalas de los eventos positivos fueron invertidas. Para cada participante se calculó un puntaje total sumando su puntaje en cada dimensión de cada evento positivo y negativo. Este puntaje total refleja el estilo explicativo de cada participante. Mientras más alto su puntaje total, más pesimista es su estilo explicativo.

Problemas de Riesgo (PR)

Este conjunto de problemas incluía ocho problemas de decisión financiera incierta. El siguiente problema es un ejemplo:

Usted está considerando comprar un montón de acciones en una compañía que puede desarrollar un producto médico revolucionario. Si lo desarrolla, usted multiplicará muchas veces su inversión. Si no lo desarrolla, usted perderá toda su inversión. ¿Cuál es la menor probabilidad de éxito de desarrollo del producto que usted aceptaría para invertir su dinero?

___ Las probabilidades de éxito son 10 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 9 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 8 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 7 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 6 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 5 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 4 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 3 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 2 en 10
___ Las probabilidades de éxito son 1 en 10

Para cada problema, los participantes fueron instruidos para elegir la menor probabilidad de éxito que estarían dispuestos a aceptar para realizar la inversión descrita en el problema. Todos los problemas tenían el mismo formato y escala de respuesta.

El grado de riesgo o cautela se refleja en la selección de una baja o alta probabilidad de éxito, respectivamente. Para efectos de puntuación, los puntajes de cada problema fueron dicotomizados en bajos (-1) y altos (1) a partir de la mediana respectiva del grupo. Para cada participante se calculó un puntaje total sumando su puntaje dicotomizado en cada problema. Este puntaje total refleja el grado de riesgo o cautela de cada participante. Mientras más alto su puntaje total, mayor es su grado de cautela.

Resultados y discusión

La correlación entre los puntajes totales en el CEA y los PR fue de r = .25 (p = .035), lo cual indica que, de acuerdo a lo anticipado, un estilo explicativo pesimista se asocia positivamente con un mayor grado de cautela. En otras palabras, los pesimistas serían también cautelosos. Estos hallazgos, sin embargo, no permiten determinar si el pesimismo es causa de cautela o la cautela es causa de pesimismo. Aun cuando se supone que las acciones (cautelosas) de las personas se basan en sus actitudes (pesimistas), también es cierto que sus actitudes (pesimistas) son moldeadas por sus acciones (cautelosas). Para alguien cauteloso un resultado desfavorable puede ser causa de mayor pesimismo que para alguien arriesgado. Por ejemplo, un producto defectuoso puede ser más decepcionante para alguien que sólo compra productos de buena marca.

ESTUDIO 2

El primer estudio demostró una asociación positiva entre un estilo explicativo pesimista y un mayor grado de cautela. El propósito de este segundo estudio fue generalizar dicho resultado introduciendo una medida de riesgo diferente, dada la evidencia que medidas de riesgo distintas pueden producir resultados distintos (Slovic, Kraus & Covello, 1990).

En el primer estudio el riesgo fue medido mediante la probabilidad de éxito que una persona aceptaría para realizar una inversión incierta. En consecuencia, el grado de riesgo o cautela se refleja en la selección de una baja o alta probabilidad de éxito, respectivamente. Nótese que la medida de riesgo depende de la variación de la probabilidad de éxito de una inversión mientras el costo de la inversión se mantiene constante. En cambio, el segundo estudio mide el riesgo como la cantidad adicional de dinero que una persona gastaría para realizar la más segura de dos inversiones inciertas. En este caso, el grado de riesgo o cautela se refleja en la selección de una baja o alta cantidad de dinero adicional, respectivamente. Nótese que ahora la medida de riesgo depende de la variación del costo adicional de la seguridad de una inversión mientras la probabilidad de éxito de la inversión se mantiene constante. Esta es la noción de riesgo subyacente a la compraventa de seguros. La gente gasta dinero adicional para reducir el riesgo de sus inversiones (Arkes, Herren & Isen, 1988).

En este segundo estudio se usó además el Cuestionario de Estilo Atribucional Expandido (Peterson & Villanova, 1988) para evaluar el estilo explicativo pesimista. Este cuestionario extiende el número de eventos negativos y excluye los positivos, lo cual aumenta la consistencia interna del instrumento (*op. cit.*). Nuevamente se anticipó que un estilo explicativo pesimista se asociaría positivamente con un mayor grado de cautela.

Método

Participantes

La muestra estuvo constituida por 52 estudiantes de la Universidad de Michigan, los cuales fueron contratados para participar en el estudio. La muestra se autoseleccionó en respuesta a un volante e incluía estudiantes de pregrado, de ambos sexos, de 18 a 22 años de edad, de distintas carreras y de nivel socioeconómico medio.

Procedimiento

Los participantes respondieron individualmente primero el Cuestionario de Estilo Atribucional Expandido (*op. cit.*) y luego un nuevo conjunto de Problemas de Riesgo en una única sesión colectiva de una hora.

Instrumentos

Cuestionario de Estilo Atribucional Expandido (CEAE)

Este cuestionario es igual al CEA usado en el primer estudio, excepto que contiene 24 eventos negativos y ningún evento positivo. Los participantes fueron instruidos para anotar primero la causa más importante de cada evento negativo y luego evaluar dicha causa de acuerdo a las tres dimensiones atribucionales: internalidad, estabilidad y globalidad.

Un estilo explicativo pesimista se refleja en alta internalidad, estabilidad y globalidad, lo cual corresponde a altos puntajes en los eventos negativos (*op. cit.*). Para cada participante se calculó un puntaje total sumando su puntaje en cada dimensión de cada evento negativo. Este puntaje total refleja el estilo explicativo de cada participante. Se supuso que mientras más alto su puntaje total, más pesimista era su estilo explicativo.

Problemas de Riesgo 2 (PR2)

Este conjunto de problemas incluía ocho nuevos problemas de decisión financiera incierta. El siguiente problema es un ejemplo:

Usted está considerando comprar un computador de 2.000 dólares cuya probabilidad de funcionamiento después de expirada la garantía es de un 50%. Un segundo computador cuesta más, pero su probabilidad de funcionamiento después de expirada la garantía es de un 90%. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por el segundo computador?

US$ 2.000 + _____

Para cada problema, los participantes fueron instruidos para anotar la cantidad de dinero adicional que estarían dispuestos a pagar para realizar la segunda inversión descrita en el problema. Todos los problemas tenían el mismo formato y probabilidad de éxito de las dos alternativas (*i.e.*, 50% *versus* 90%). Sin embargo, la cantidad inicial de dinero variaba de 100 a 2.000 dólares, según el problema.

El grado de riesgo o cautela se refleja en la selección de una baja o alta cantidad de dinero adicional, respectivamente. Para cada participante se calculó un puntaje total tomando el promedio de la proporción dinero-adicional/dinero-inicial en cada problema. Este puntaje total refleja el grado de riesgo o cautela de cada participante. Se supuso que mientras más alto su puntaje total, mayor era su grado de cautela.

Resultados y discusión

La correlación entre los puntajes totales en el CEAE y los PR2 fue de $r = -.21$ ($p = .07$), lo cual sugiere que, contrariamente a lo anticipado, un estilo explicativo pesimista se asociaría inversamente con un mayor grado de cautela. En otras palabras, los pesimistas no serían también cautelosos. Aun cuando la correlación obtenida es sólo marginalmente significativa, estos resultados parecieran contradecir los hallazgos del primer estudio. Sin embargo, éstos meramente indican que los participantes más pesimistas fueron también los menos dispuestos a pagar más dinero por una inversión más segura. En términos de compraventa de seguros, estuvieron menos dispuestos a incurrir en costos adicionales para reducir los riesgos. Esto sugiere que la medida de riesgo usada en este estudio no es una medida de reducción de riesgo sino de reducción de costo ante la presencia de un riesgo inevitable (recuérdese que la probabilidad de fracaso seguía siendo 10%). Dada una cierta probabilidad de fracaso, tiene sentido el hecho que los pesimistas tiendan a minimizar el costo de los eventos negativos.

CONCLUSIONES

Los hallazgos del primer estudio sugieren que los pesimistas serían cautelosos, mientras que los hallazgos del segundo estudio parecerían sugerir lo contrario. Esta discrepancia puede deberse al uso de dos medidas de riesgo distintas asociadas a una misma medida de pesimismo. A continuación se ofrece una posible explicación de por qué los pesimistas tenderían a reducir la probabilidad de fracaso, pero no tenderían a pagar más por dicha reducción.

Como ya se sugiriera, puede ser erróneo suponer que gastar más dinero para reducir la probabilidad de fracaso de un 50% a un 10% implique un mayor grado de cautela. Este supuesto se basa en la noción que la diferencia entre una probabilidad de fracaso de un 50% y un 10% es percibida como una reducción significativa del riesgo, por la que vale la pena pagar más. De acuerdo a la teoría prospectiva de Kahneman & Tversky (1979), existe un sesgo de certidumbre de acuerdo al cual una reducción objetiva de, por ejemplo, un 10% es percibida subjetivamente como menor si baja de un 20% a un 10% de incertidumbre que si lo hace de un 10% a un 0% de incertidumbre. Esta es la gran diferencia que existe entre pasar de un estado de cierta incertidumbre a uno de menor incertidumbre y pasar de un estado de cierta incertidumbre a un estado de ninguna incertidumbre (o total certidumbre). Al parecer, los pesimistas tendrían un sesgo de certidumbre mayor que los optimistas: sólo una reducción a un 0% de riesgo sería aceptable para los pesimistas, mientras que una reducción a un 10% de riesgo sería certidumbre suficiente para los optimistas. Consecuentemente, los pesimistas no considerarían el riesgo como sustancialmente reducido de un 50% a un 10%, pero los optimistas sí. Por lo tanto, los optimistas estarían dispuestos a gastar dinero adicional en lo que ellos considerarían una reducción significativa del riesgo. Sin embargo, debido a que la reducción no sería lo suficientemente significativa para los pesimistas, ellos no ganarían nada en gastar dinero adicional en dicha reducción. Esto explicaría, no sólo por qué los pesimistas tendieron a gastar menos dinero en una inver-

sión más segura en el segundo estudio, sino, también, por qué tendieron a reducir la probabilidad de fracaso a un mínimo en el primer estudio. Sólo una certidumbre total aliviaría su pesimismo acerca del resultado de los eventos.

Esta explicación es evidentemente una hipótesis sugerida a partir de los resultados de estos estudios, la cual requiere ser contrastada empíricamente en el futuro. Dichos estudios podrían, a la vez, investigar la relación entre pesimismo y riesgo en función de distintas dimensiones del estilo explicativo (estabilidad, internalidad y globalidad) y de posibles diferencias individuales (*e.g.*, sexo). En este sentido, el presente trabajo ofrece una respuesta inicial a la pregunta de si los pesimistas son también cautelosos. Una respuesta más específica debería ser explorada a la luz de las hipótesis aquí planteadas.

Para resumir, los hallazgos combinados de ambos estudios presentados sugieren lo siguiente: los pesimistas intentarían minimizar el fracaso. Esto generalmente significaría intentar minimizar el riesgo pero, cuando el riesgo es inevitable, entonces significaría intentar minimizar el costo. En otras palabras, los pesimistas tenderían a ser cautelosos, pero preferirían cruzar una calle de dos sentidos que pagar por cruzar una calle de un sentido, ya que, ¿para qué pagar por algo que saldrá mal de cualquier manera?

BIBLIOGRAFIA

Arkes, H.R., Herren, L.T. & Isen, A.M. (1988). The role of potential loss in the influence of affect on risk-taking behavior. *Organizational Behavior & Human Decision Processes, 42,* 181-193.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47,* 263-291.

Lamm, H., Trommsdorf, G. & Kogan, N. (1970). Pessimism-optimism and risk taking in individual and group contexts. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 366-374.

Madaras, G.R. & Bem, D.J. (1968). Risk and conservatism in group decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology, 4,* 350-365.

Peterson, C. & Seligman, M.E.P. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review, 91,* 347-374.

Peterson, C., Semmel, A., von Baeyer, C., Abramson, L.Y., Metalsky, G.I. & Seligman, M.E.P. (1982). The attributional style questionnaire. *Cognitive Therapy and Research, 6,* 287-300.

Peterson, C. & Villanova, P. (1988). An expanded attributional style questionnaire. *Journal of Abnormal Psychology, 97,* 87-89.

Pietromonaco, P.R. & Rook, K.S. (1987). Decision style in depression: The contribution of perceived risks versus benefits. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 399-408.

Schellenberg, J.A. (1976). Is there a pessimistic shift? *Psychological Reports, 39,* 359-362.

Seligman, M.E.P. (1990). *Learned optimism.* New York: Pocket Books.

Slovic, P., Kraus, N. & Covello, V. (1990). What should we know about making risk comparisons? *Risk Analysis, 10,* 389-392.

Sprent, P. (1988). *Taking risks.* London: Penguin Books.