

¿SESGO EGOCÉNTRICO + SUERTE = ÉXITO?

Data de aceite: 02/05/2023

Marcel Oswaldo Méndez-Mantuano

ecuatoriano, Docente Investigador,
Magister en Gestión Ambiental, Instituto
Superior Tecnológico Juan Bautista
Aguirre
<https://orcid.org/0000-0001-7451-8994>

Hortencia Esperanza Asanza-Sánchez

ecuatoriana, Docente Investigador,
Magister en Gestión de Proyectos,
Escuela Superior Politécnica del Litoral
<https://orcid.org/0009-0008-4964-9317>

Keyla Ximena Bodero Jiménez

ecuatoriana, Docente Investigador, Máster
en Estadística con Mención en Gestión de
la Calidad y Productividad, Universidad de
Guayaquil
<https://orcid.org/0000-0002-9359-1975>

David Armando Caicedo-Chiriboga

ecuatoriano, Docente Investigador,
Ingeniero Civil, Instituto Superior Técnico
Rey David

RESUMEN: El sesgo egocéntrico es un fenómeno cognitivo en el cual una persona tiende a interpretar la realidad a partir de su propia perspectiva, ignorando o minimizando la importancia de otras perspectivas o

puntos de vista. La suerte, por otro lado, se refiere a los eventos aleatorios que afectan nuestras vidas y que están fuera de nuestro control. En este estudio, se pidió a 143 estudiantes que trabajaran en grupos de tres personas para realizar una tarea colaborativa. Posteriormente, se les solicitó que evaluaran su propia contribución y la contribución de los demás miembros del grupo en términos porcentuales. También se realizó una simulación en Excel con 100.000 datos aleatorios para determinar el impacto que tiene un 5% de la variable “suerte” en comparación con el 95% del ponderado entre “habilidad”, “experiencia” y “trabajo duro”. Además, se llevó a cabo una encuesta para establecer si atribuir el éxito a los eventos aleatorios o al esfuerzo personal condiciona la percepción de las personas. Los resultados mostraron que, en promedio, cada participante sobreestimó su propia contribución en un 44,37% y subestimó la contribución de los demás en un 18,68%. Además, la suma de las contribuciones individuales superó el 100%, lo que sugiere una clara sobreestimación del rendimiento del grupo. Al asignar a la “suerte” un 5% de peso al total de la valoración del “éxito”, esto condicionó la posición numérica de las personas. A pesar de la creencia en la

meritocracia, la suerte a menudo juega un papel importante en el éxito de una persona. Reconocer el éxito a factores externos puede ser visto como una habilidad valiosa en un líder, ya que muestra la capacidad de confiar en los demás, reconocer sus contribuciones y trabajar juntos hacia objetivos comunes.

PALABRAS CLAVE: eventos aleatorios, éxito, meritocracia, sesgo egocéntrico, suerte.

ABSTRACT: The egocentric bias is a cognitive phenomenon in which a person tends to interpret reality from their own perspective, ignoring or minimizing the importance of other perspectives or points of view. Luck, on the other hand, refers to the random events that affect our lives and are beyond our control. In this study, 143 students were asked to work in groups of three to complete a collaborative task. Subsequently, they were asked to evaluate their own contribution and the contribution of the other members of the group in percentage terms. An Excel simulation was also carried out with 100,000 random data to determine the impact of 5% of the variable “luck” compared to 95% of the weighted between “ability”, “experience” and “hard work”. In addition, a survey was carried out to establish whether attributing success to random events or personal effort conditions people’s perception. The results showed that, on average, each participant overestimated her own contribution by 44.37% and underestimated the contribution of the others by 18.68%. Furthermore, the sum of individual contributions exceeded 100%, suggesting a clear overestimation of group performance. By assigning “luck” a 5% weight to the total assessment of “success”, this conditioned the numerical position of the people. Despite the belief in meritocracy, luck often plays a large role in a person’s success. Recognizing success to external factors can be seen as a valuable skill in a leader, as it shows the ability to trust others, recognize their contributions, and work together toward common goals.

KEYWORDS: random events, success, meritocracy, egocentric bias, luck.

INTRODUCCIÓN

En cada instante de nuestra vida realizamos una serie de acciones que se basan en pensamientos, sentimientos, creencias o dogmas. Muchas de estas acciones no son conscientes e incluso pueden ser impredecibles. Por lo tanto, muchas de las acciones que llevamos a cabo no se determinan exclusivamente por la información visual que recibimos de la realidad. Durante el desarrollo humano, se establecen sesgos cognitivos que influyen en nuestros pensamientos y, por lo tanto, en nuestras decisiones.

Los sesgos cognitivos son interpretaciones erróneas y sistemáticas de la información que recibimos, y pueden influir en la forma en que procesamos nuestros pensamientos, emitimos juicios y tomamos decisiones. Estos sesgos son predominantemente determinados por la cultura, las relaciones sociales, las motivaciones emocionales, los criterios éticos, los procesos cerebrales en la recuperación de información y recuerdos, la distorsión de la memoria debido a enfermedades o trastornos, y otros factores (BrainInvestigations, 2020).

Tversky y Kahneman (1971), analizaron el pensamiento intuitivo de las personas acerca de las nociones erróneas sobre el azar. Descubrieron que estos errores no se limitan

exclusivamente a personas sin formación estadística, sino que también son compartidos por muchos profesionales e investigadores. Los autores llamaron a este fenómeno la “creencia en la ley de los pequeños números”. Según esta creencia, muchos jugadores creen que una desviación favorable en un resultado será posteriormente compensada por una desviación equivalente en la dirección opuesta (como en el caso de los dados o el lanzamiento de una moneda). Sin embargo, esto no es posible, ya que cada lanzamiento de un dado o una moneda es un evento particular que no está conectado con la experiencia previa. Este sesgo de percepción surge debido a la ley de los grandes números, que garantiza que las muestras grandes sean representativas de una determinada población, pero las muestras pequeñas no lo son. La intuición de las personas genera una falacia cognitiva al considerar que las pequeñas cantidades siguen las mismas leyes que rigen a los grandes números (Kohan & Macbeth, 2006).

Algunos enfoques en psicología sostienen que el bienestar de las personas se relaciona con una visión precisa y cercana de la realidad social. Sin embargo, numerosos estudios han demostrado de manera consistente que, para proteger la imagen que tienen de sí mismas, las personas tienden a procesar la información social de manera sesgada. Ante esta aparente contradicción, en la investigación citada se propuso relacionar una serie de medidas de estos sesgos cognitivos entre sí, junto con otras medidas de bienestar subjetivo. Los resultados indican la existencia de relaciones significativas entre los diferentes sesgos, así como entre los sesgos y medidas de bienestar, lo que sugiere que, por un lado, las personas procesan la información social de manera sesgada de diversas formas y, por otro, que esta forma de pensamiento se relaciona con una mayor felicidad personal. Se discuten las implicancias de estos resultados tanto para la teoría como para la práctica en psicología (Concha, Bilbao, Gallardo, Páez, & Fresno, 2012).

Desde diversos ámbitos de estudios en el área de psicología se realizado énfasis en la importancia de los procesos cognitivos distorsionados en el desarrollo de la conducta de los sujetos, las cuales pueden desencadenar en conductas agresivas y antisociales. Existen varios estudios que analizan conceptualmente estos procesos mentales distorsionados, como los mecanismos de desconexión moral de Bandura (1991), el sesgo egocéntrico (Beck, 2003), el sesgo de atribución hostil (Crick & Dodge, 1994), las técnicas de neutralización (Sykes & Matza, 1957), los errores de pensamiento (Yochelson & Samenow, 1993), los guiones cognitivos agresivos (Huesmann, 1988) y las creencias normativas justificadoras de la agresión (Huesmann & Guerra, 1997).

El sesgo egocéntrico hace referencia a una tendencia estable a interpretar la realidad según el punto de vista propio de una manera excesivamente rígida, sin tener en cuenta que los demás pueden percibir la situación desde un marco distinto. Este sesgo es propio de la infancia donde existe la dificultad para adoptar la perspectiva de los demás, de tal manera que las personas tienden a preocuparse por satisfacer sus propias necesidades sin tener en cuenta los efectos que su comportamiento puede tener en los demás (Roncero

& Andreu, 2016).

Nate Silver (2014), infiere que las personas en afán de autojustificación solo buscarán información que coincidan con sus paradigmas y tratarán de mantener al margen información contraria a la suya, al punto de desvirtuar cualquier otra información opuesta, y menciona textualmente “la información suele coincidir con la queremos oír y, por lo general, nos aseguramos de que tenga un final feliz”. Esta es una forma de manifestación del sesgo egocéntrico, donde se establece de manera inconsciente los resultados previos que nuestro consciente es capaz de recibir y aceptar. Este tipo de sesgos dificultan entender que la correlación no implica una causalidad (causa-efecto), sin embargo, en algunos casos la correlación no es una casualidad (acción fortuita).

En el ámbito filosófico la suerte es definida como los eventos fortuitos o de la casualidad, los cuales pueden tener un beneficio o un perjuicio para una determinada persona. Para determinar si el efecto ha sido positivo o negativo, muchas veces los eventos deben ser analizados de forma retrospectiva, ya que el análisis a corto plazo puede ser parcializado o con notables sesgos de percepción. Por lo tanto, la suerte depende de los elementos impredecibles, ya que dentro de un mundo donde se pudieran prever las acciones y sus efectos a través de un plan discernible, no existiría margen para la suerte. La inviabilidad predictiva es el mecanismo activador de la suerte. Pero un análisis de la suerte debe resolver la elección entre alternativas que demandan que los acontecimientos afortunados sean racionalmente impredecible, imprevisto para los afectados o racionalmente impredecible para los afectados dadas ciertas circunstancias (Rescher, 1997).

El esfuerzo, la práctica de habilidades, el talento y la intuición pueden minimizar el impacto de la suerte. Los malos resultados que son producto de la falta de diligencia, experiencia o persistencia no pueden atribuirse a la suerte. Los resultados negativos que son el resultado de la incompetencia son desafortunados, pero no implican mala suerte. La suerte se refiere a un evento positivo o negativo que está fuera del alcance de las posibilidades lógicas. Por lo tanto, se considera afortunado cuando ocurre algo bueno dentro del curso natural de los eventos, y se tiene suerte cuando se obtiene un beneficio a pesar de su carácter aleatorio, especialmente si ocurre en contra de las probabilidades lógicas y expectativas razonables (Rescher, 1997).

En resumen, se puede mencionar que la suerte es una forma de antítesis de las expectativas que son razonables o probables y se manifiesta de forma aleatoria. Ergo la suerte puede ser descrita como los “eventos aleatorios” (EA), los cuales pueden ser favorables o positivos (EA⁺) y desfavorables o negativos (EA⁻).

La soberbia meritocrática refleja la tendencia de los ganadores a dejar que su éxito se les suba demasiado a la cabeza, a olvidar lo mucho que les ha ayudado la fortuna y la buena suerte. Representa la convicción petulante de que los de arriba merecen el destino que les ha tocado en suerte y de que los de abajo también merecen el suyo, y esta actitud es el complemento moral de la política tecnocrática (Sandel, 2020).

Estudios revelan que cuanto mayor es el éxito asociado al esfuerzo, mayor será el dominio emocional, aunque en este control parece repercutir también la suerte y la capacidad. Los resultados indican que las personas consideran que los factores externos asociados a la suerte parecen ejercer un papel decisivo en el éxito general de los individuos (Salvador & Mayoral, 2011).

En el estudio propuesto se pretende examinar el comportamiento de los estudiantes de educación superior en relación con el sesgo egocéntrico. Además, se busca evaluar la influencia de los eventos aleatorios afortunados en el sistema de meritocracia mediante una simulación en Excel. Finalmente, se explorará la conexión entre el reconocimiento de los eventos aleatorios afortunados y la percepción favorable o desfavorable de las personas. Estos objetivos específicos permitirán obtener una comprensión más profunda de la interacción entre el sesgo egocéntrico y el papel que desempeñan los eventos aleatorios en denominado éxito individual.

METODOLOGÍA

La investigación es predominantemente de carácter cuantitativo, ya que se analizan las encuestas realizadas para determinar el grado de contribución de cada uno de los participantes en un grupo en la ejecución de una actividad específica. En la encuesta, se pidió a cada miembro del grupo que seleccionara el porcentaje que consideraba más apropiado para su nivel de contribución en la realización individual de la tarea asignada por el docente. Las tareas asignadas eran muy diversas, entre las que incluían el análisis de un artículo y la redacción de un ensayo, presentaciones orales sobre el mismo artículo, y la resolución de problemas matemáticos que involucraban el uso de derivadas e integrales.

Se realizó una simulación numérica en Excel con 100.000 filas (cada fila representaba una hipotética persona) y se aplicó la fórmula “=ALEATORIO.ENTRE(0;100)”. A cada “persona hipotética” se le asignaron los atributos de “habilidad”, “experiencia” y “trabajo duro” (los atributos estaban en forma de columnas), cuyos valores de 0 a 100 fueron asignados de manera aleatoria por el programa mencionado anteriormente. Se determinó el promedio de los tres atributos para cada “persona” y se seleccionaron los 10 mejores promedios de entre las 100.000 personas hipotéticas. Así mismo, dentro de la simulación se determinó que el promedio total se calcularía como una combinación del 95% de los valores originales, mientras que el 5% restante sería determinado por un nuevo atributo llamado “suerte”. Los valores individuales de “suerte” para cada persona hipotética también se asignaron de manera aleatoria por el programa. Después de sumar las ponderaciones del 95% y del 5%, se obtuvo un nuevo total que se ordenó de mayor a menor y de este grupo de datos se seleccionó a los 10 primeros.

También se exploró la percepción que tendrían las personas al atribuirse el éxito a la meritocracia individual (sesgo egocéntrico) o los eventos aleatorios no definidos (suerte),

de parte de otra persona. Esto se realizó a través de la selección de 24 diferentes personas, donde 12 recibieron la carta A y 12 la carta B, cada carta tenía la siguiente redacción:

CARTA A: LA HISTORIA DEL EXITOSO EMPRESARIO QUE EMPEZÓ A LOS 6 AÑOS VENDIENDO SU ALMUERZO A OTROS NIÑOS EN LA ESCUELA

Sharan Pasricha reveló su espíritu emprendedor por primera vez cuando tenía solo seis años. Estaba en el primer año de la escuela primaria y comenzó a vender los sándwiches que su madre le hacía para el recreo a sus compañeros de escuela.

“Conseguí buenos beneficios, por lo que decidí pedirle a mi madre que me pusiera más emparedados para el almuerzo”, recuerda ahora este empresario de 38 años, que creció en Mumbai, India.

“Fue genial hasta que me volví codicioso y doblé el precio”.

Un padre se acercó a su madre en un evento escolar y se quejó del aumento del precio. Así es como le pillaron.

“El negocio se vino abajo”, dice riéndose.

Sharan es un narrador natural, que cuenta anécdotas sobre cómo la prisa ha marcado su vida. Su primer contacto profesional con el mundo empresarial llegó a los 22 años, cuando cofundó Rush Media, una agencia de marketing y medios para estudiantes.

La dirigió durante tres años después de abandonar la universidad en Londres. Su espíritu emprendedor llamó la atención de uno de sus tíos en Delhi, que ofreció a Sharan que se hiciera cargo de su negocio de prendas de cuero de vuelta en la India.

“Fue muy duro”, admite Sharan, hablando rápido. “Tenía 25 años y dirigía una organización de 300 personas en el negocio de manufactura. Pero fue educativo. Aprendí sobre ventas, finanzas, cadenas de suministro, márgenes y habilidades personales”.

A pesar de su falta de experiencia, dice que cambió el negocio y que las ventas y las ganancias aumentaron. Después de tres años, Sharan renunció al trabajo para estudiar una maestría en administración de empresas en la London Business School, al mismo tiempo que hacía una pasantía en la firma de capital privado Better Capital.

Fue en Better, donde trabajó en inversiones en hoteles y alojamientos para estudiantes, donde descubrió su vocación hotelera.

Sharan admite que el trabajo a veces puede ocuparle todo el tiempo, pero ha comenzado a delegar. Así tiene más tiempo para estar con su esposa, Eiesha (empresaria e hija del multimillonario indio Sunil Mittal), y sus dos hijos. La familia vive en Londres.

“Necesitaba tiempo para mi familia y sé que ahora ellos demandan más de mí y de mi mayor recurso que es el tiempo”, admite.

“Ha sido una transición interesante, y todavía aprendo cosas nuevas todos los días. Pero trabajo con personas muy inteligentes en las que confío, y he logrado delegar mi trabajo.

También tuve mucha suerte en mis inversiones, por eso trato de ayudar a otros a llegar donde me encuentro ahora y aportar en algo a sociedad, ya que la vida me ha dado todo lo que poseo.

CARTA B: LA HISTORIA DEL EXITOSO EMPRESARIO QUE EMPEZÓ A LOS 6 AÑOS VENDIENDO SU ALMUERZO A OTROS NIÑOS EN LA ESCUELA

Sharan Pasricha reveló su espíritu emprendedor por primera vez cuando tenía solo seis años. Estaba en el primer año de la escuela primaria y comenzó a vender los sándwiches que su madre le hacía para el recreo a sus compañeros de escuela.

“Conseguí buenos beneficios, por lo que decidí pedirle a mi madre que me pusiera más emparedados para el almuerzo”, recuerda ahora este empresario de 38 años, que creció en Mumbai, India.

“Fue genial hasta que me volví codicioso y doblé el precio”.

Un padre se acercó a su madre en un evento escolar y se quejó del aumento del precio. Así es como le pillaron.

“El negocio se vino abajo”, dice riéndose.

Sharan es un narrador natural, que cuenta anécdotas sobre cómo la prisa ha marcado su vida. Su primer contacto profesional con el mundo empresarial llegó a los 22 años, cuando cofundó Rush Media, una agencia de marketing y medios para estudiantes.

La dirigió durante tres años después de abandonar la universidad en Londres. Su espíritu emprendedor llamó la atención de uno de sus tíos en Delhi, que ofreció a Sharan que se hiciera cargo de su negocio de prendas de cuero de vuelta en la India.

“Fue muy duro”, admite Sharan, hablando rápido. “Tenía 25 años y dirigía una organización de 300 personas en el negocio de manufactura. Pero fue educativo. Aprendí sobre ventas, finanzas, cadenas de suministro, márgenes y habilidades personales”.

A pesar de su falta de experiencia, dice que cambió el negocio y que las ventas y las ganancias aumentaron. Después de tres años, Sharan renunció al trabajo para estudiar una maestría en administración de empresas en la London Business School, al mismo tiempo que hacía una pasantía en la firma de capital privado Better Capital.

Fue en Better, donde trabajó en inversiones en hoteles y alojamientos para estudiantes, donde descubrió su vocación hotelera.

Sharan admite que el trabajo a veces puede ocuparle todo el tiempo, pero considera que no puede delegar su trabajo a otros, ya que no le pondrán el mismo interés y pasión. Aunque tenga menos tiempo para estar con su esposa, Eiesha (empresaria e hija del multimillonario indio Sunil Mittal), y sus dos hijos, considera que los sacrificios son necesarios para darles un mejor futuro.

“Necesitaba saber todo sobre este negocio, soy un fanático del control”,

admite.

“Creo que seguiré realizando mi trabajo hasta el día en que muera, ya que se hacerlo y considero que soy muy bueno en ello”. “He logrado estar en la cima por muchos años por mi esfuerzo propio, sin la ayuda de instituciones o de otras personas, siempre perseverando en mis metas. Por eso les recomiendo a los nuevos emprendedores que no se distraigan en trivialidades que solo ellos mismos pueden salir de donde se encuentran”.

La diferencia entre ambas cartas radica en la redacción de los últimos párrafos. En la carta A, el autor concluye que parte de su éxito se debió a factores como la suerte, mientras que en la carta B, le atribuye su éxito al esfuerzo propio.

Posteriormente, se realizó una encuesta para que seleccionen los tres principales atributos que consideraban que poseían el autor de las cartas. Cabe mencionar que el grupo que leyó la carta A no leyó la carta B y viceversa.

Entre los atributos positivos y negativos que debían seleccionar se encuentran los siguientes:

- Parece ser un buen líder
- No parece ser un buen líder
- Parece ser disciplinado
- No parece ser disciplinado
- Parece ser honesto
- No parece ser honesto
- Parece ser confiable
- No parece ser confiable
- Parece ser agradable y carismático
- No parece ser agradable y carismático
- Parece que sabe reconocer sus cualidades y defectos
- No parece que sabe reconocer sus cualidades y defectos
- Parece que sabe reconocer las prioridades en la vida
- No parece que sabe reconocer las prioridades en la vida
- Parece que posee la habilidad para delegar tareas y responsabilidades
- No parece que posee la habilidad para delegar tareas y responsabilidades

RESULTADOS

Desde este punto se realizará un análisis para determinar si el éxito es cuestión de trabajo duro o de factores o eventos aleatorios positivos o negativos.

Los niños provenientes de familias pobres que tienen éxito en sus estudios tienen menos probabilidades de completar sus estudios universitarios que los niños de estatus social más adinerados. Y aunque logren graduarse, seguirán siendo más pobres que los hijos de personas ricas con menos educación (Stiglitz, 2012). Es decir, con solo aumentar el nivel educativo no implicaría un ascenso en la movilidad social de las personas que más estudian. Esta idea se ve reforzada en los análisis de los ascensos en la escala socioeconómica, la misma que puede llevar varias generaciones y se produce mucho más rápido en países del norte de Europa. Por ejemplo, una persona que proviene de una familia pobre en un país como Dinamarca, le llevaría aproximadamente dos generaciones alcanzar el ingreso medio, o tres generaciones en Suecia, Finlandia o Noruega. Sin embargo, en Francia necesitaría seis generaciones, o nueve si ha nacido en Brasil o Sudáfrica (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, 2020). Los factores que inciden en una mayor o menor movilidad social están asociados no solo a la educación de la población, sino también a otros factores como el mercado laboral y los servicios disponibles en una determinada región.

Corrección: En otras palabras, el éxito no depende exclusivamente de la formación educativa que se recibe, ya que ésta no garantiza el triunfo socioeconómico de una persona. Aunque se afirma que la actual generación es la mejor preparada de la historia, las tasas de empleabilidad juvenil no son alentadoras en varias partes del mundo. En estos lugares, las ofertas laborales para este sector se caracterizan por contratos temporales, becas sin ningún compromiso de contratación por parte de la empresa y salarios muy por debajo de lo correspondido (Coto, 2018). Es fácil inferir que las condiciones para ser más exitosos se dan de forma más favorable en países donde existen mejores condiciones económicas, por ejemplo, no es lo mismo desarrollarse a nivel profesional en países como Mónaco con un PIB per cápita de 173.688,2 dólares por año, que en un país como Burundi con un PIB de 239 dólares (Banco Mundial, 2020). Lo irónico es que muy pocas personas son conscientes de que las condiciones en las que se desenvuelven no dependen exclusivamente de ellas, sino que las infraestructuras y servicios de un determinado país son resultado del trabajo de generaciones anteriores que los formaron y desarrollaron. Las personas que habitan estos espacios disfrutan de los beneficios que de alguna manera son “inmerecidos”. Por lo tanto, estos factores aleatorios juegan un papel importante en el éxito de las personas.

Pero surge la pregunta: ¿Cómo afectan de manera clara en nuestras vidas la suerte o los eventos aleatorios positivos? Para intentar responderla, podemos abordarla con datos numéricos. Por ejemplo, se han realizado análisis de los efectos ambientales y su relación con el rendimiento de los atletas, concluyendo que las condiciones ambientales favorables tienen una influencia directa en su rendimiento (aunque no se desestima la importancia de la preparación física). Un ejemplo es el día en que Usain Bolt realizó su primer récord en los Juegos Olímpicos, donde no hubo viento, mientras que en los campeonatos mundiales el viento sopló a favor a una velocidad de 0,9 metros por segundo. ¿Fue el récord asistido

por el viento?, era la preguntaban los investigadores neozelandeses Hollings, Hopkins, & Hume (2011) de la Universidad de Tecnología de Auckland de Nueva Zelanda.

Al analizar los 20 récords de 100 metros en atletismo, se observa que en 19 de los casos hubo viento de cola (viento que sopla en la misma dirección en que corre el atleta), lo que impulsa a los corredores hacia adelante. Es decir, factores triviales como el viento pueden tener un impacto significativo en un resultado positivo.

Posición	Marca (s)	Viento (m/s)	Atleta	País	Fecha	Lugar	Campeonato
1	9,58	+0,9	Usain Bolt	 Jamaica	16 de agosto de 2009	Berlín	Mundial de Atletismo
2	9,69	+2,0	Tyson Gay	 Estados Unidos	20 de septiembre de 2009	Shanghái	Liga de Diamante
3	9,69	-0,1	Yohan Blake	 Jamaica	23 de agosto de 2012	Lausana	Liga de Diamante
4	9,72	+0,2	Asafa Powell	 Jamaica	2 de septiembre de 2008	Lausana	Gran Premio IAAF
5	9,74	+0,9	Justin Gatlin	 Estados Unidos	15 de mayo de 2015	Doha	Súper Gran Premio IAAF
6	9,76	+0,6	Christian Coleman	 Estados Unidos	28 de septiembre de 2019	Doha	Mundial de Atletismo
7	9,77	+1,5	Trayvon Bromell	 Estados Unidos	5 de junio de 2021	Miramar	Reunión de Miramar
8	9,78	+0,9	Nesta Carter	 Jamaica	29 de agosto de 2010	Rieti	Gran Premio IAAF
9	9,79	+0,1	Maurice Greene	 Estados Unidos	16 de junio de 1999	Atenas	IAAF World Challenge
10	9,80	+1,3	Steve Mullings	 Jamaica	4 de junio de 2011	Eugene	Liga de Diamante
11	9,80	+0,1	Marcell Jacobs	 Italia	1 de agosto de 2021	Tokio	Juegos Olímpicos
12	9,82	+1,7	Richard Thompson	 Trinidad y Tobago	21 de junio de 2021	Puerto España	Campeonato Nacional
13	9,83	+0,9	Su Bingtian	 China	1 de agosto de 2021	Tokio	Juegos Olímpicos
14	9,83	+0,9	Ronnie Baker	 Estados Unidos	1 de agosto de 2021	Tokio	Juegos Olímpicos
15	9,84	+0,7	Donovan Bailey	 Canadá	27 de julio de 1996	Atlanta	Juegos Olímpicos
16	9,84	+0,2	Bruny Surin	 Canadá	22 de agosto de 1999	Sevilla	Mundial de Atletismo
17	9,84	+0,1	Fred Kerley	 Estados Unidos	1 de agosto de 2021	Tokio	Juegos Olímpicos
18	9,85	+1,2	Leroy Burrell	 Estados Unidos	6 de julio de 1994	Lausana	Reunión Anual
19	9,85	+1,7	Olusoji Fasuba	 Nigeria	12 de mayo de 2006	Doha	Campeonato Africano de Atletismo
20	9,85	+1,3	Mike Rodgers	 Estados Unidos	4 de junio de 2011	Eugene	Liga de Diamante

Gráfico 1. Récord en 100 metros – Atletismo. Fuente: Wikipedia (2021)

Existe la tendencia de omitir los eventos aleatorios en nuestras vidas, tal como la asimetría del viento a favor/viento en contra. Donde es más probable recordar eventos negativos (viento en contra) y olvidarnos de aquellos eventos positivos que nos otorgan ventajas al lograr un determinado objetivo (con el viento a favor).

El paradigma meritocrático ampliamente dominante dentro de las culturas occidentales altamente competitivas se basa en la creencia de que el éxito se debe principalmente a las cualidades individuales, como el talento, la inteligencia, las habilidades personales, el esfuerzo, la perseverancia, el trabajo duro o la asunción de riesgos. A veces, las personas admiten que un cierto grado de suerte puede desempeñar un papel importante en el logro de un éxito significativo. No obstante, es común subestimar la importancia de las fuerzas externas en los créditos del éxito individual.

Es bien sabido que la inteligencia, el talento y las cualidades personales exhiben una distribución gaussiana entre la población (distribución normal), mientras que la distribución de la riqueza, a menudo considerada como un indicador del éxito, sigue típicamente una ley

de potencia (ley de Pareto), con una gran mayoría de personas pobres y un número muy pequeño de ricos. Esta discrepancia entre una distribución normal de las características propias de las personas, con una escala típica (talento o inteligencia promedio), y la distribución de productos de escala invariable, sugiere que existen variables ocultas que contribuyen a estos hechos (Pluchino, Biondo, & Rapisarda, 2018).

Este elemento que provoca el éxito de ciertas personas es simplemente el azar jugando sus cartas. No se omite que el talento es necesario para lograr el éxito en cualquier área específica, sin embargo, pocas veces las personas más talentosas alcanzan la cumbre del éxito, ya que pueden ser superadas por individuos con un nivel de talento medio, pero altamente afortunados. Estos estudios demuestran que evaluar el mérito en función del nivel de éxito alcanzado puede suponer el riesgo de distribuir honores o recursos de manera excesiva a personas que han sido simplemente más afortunadas que otras (Pluchino, Biondo, & Rapisarda, 2018).

Para analizar el efecto de los eventos aleatorios y el éxito, investigadores realizaron una simulación en un espacio de 2D con 1000 personas colocadas aleatoriamente. Donde no se reproducen, ni tampoco mueren. Al comienzo de una simulación, todos poseen la misma cantidad de capital ($C = 10$). Cada persona de la simulación posee un parámetro de talento (T), que se extrae de una distribución normal con $\mu=0,6$ y $\sigma=0,1$. El talento no se ve afectado por el avance del tiempo. La simulación se realizaría por 40 años de vida laboral (de 20 a 60 años). Cada paso de tiempo fue de 6 meses, por lo que se efectuaron aproximadamente 80 pasos de tiempo en total. En un paso de tiempo, existen 500 eventos afortunados y 500 desafortunados. Al comienzo de una carrera, los puntos se colocan al azar. Una vez que comienza la simulación, en cada paso de tiempo los puntos se mueven alrededor del espacio como si fueran partículas de gas. Si una persona es golpeada por un punto verde, ocurre un evento afortunado; evento rojo y desafortunado.

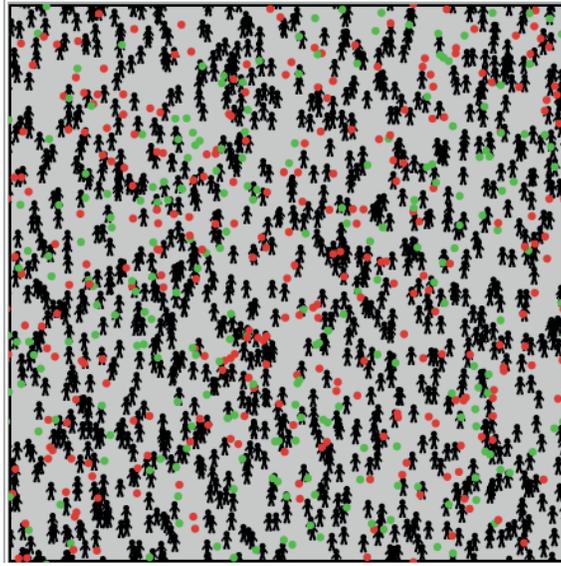


Gráfico 2. Simulación en 2D de eventos afortunados y desafortunados. Fuente: Hongsup (2018)

Cuando ocurre un evento afortunado, su capital se duplica, pero solo si tiene el talento suficiente para obtener ganancias (es decir, solo si un sorteo aleatorio entre 0 y 1 es menor que su talento, T):

$$C_{t+1} = 2C_t, \text{ if } \text{rand}[0,1] < T$$

Cuando ocurre un evento desafortunado, su capital siempre se reduce a la mitad:

$$C_{t+1} = 0,5C_t$$

Aunque el talento normalmente se distribuye entre la población, después de una sola ejecución de la simulación (40 años u 80 pasos de tiempo), la distribución del capital se vuelve muy asimétrica: muchos son pobres y pocos son ricos.

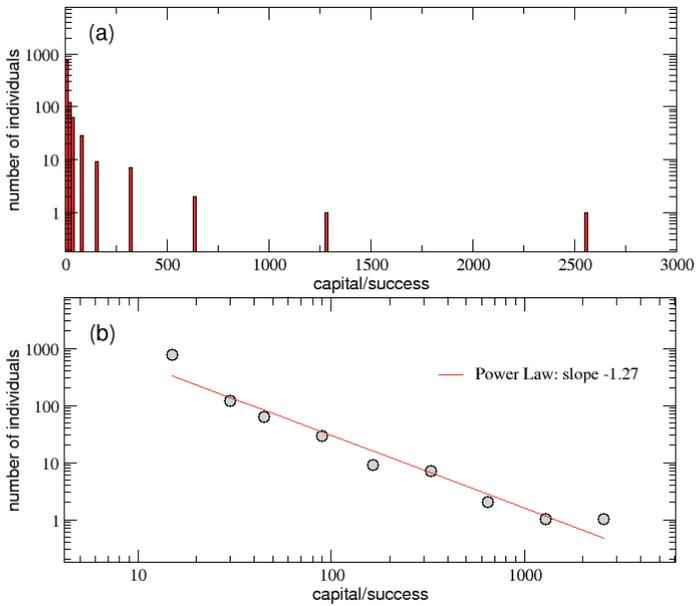


Gráfico 3. Distribución del capital. Fuente: Hongsup (2018)

También se han realizado otros análisis, donde se han podido visualizar los cambios en el capital a lo largo del tiempo. Donde se evidencia que individuos muy talentosos ($T=0,8$) pierden drásticamente su capital debido a una serie de mala suerte (puntos rojos) (Hongsup, 2018).

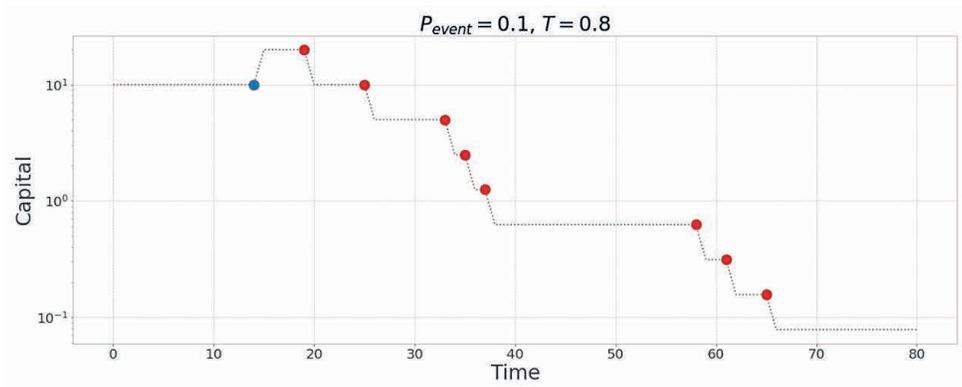


Gráfico 4. Cambios en el capital a lo largo del tiempo. Fuente: Hongsup (2018)

En el nuevo modelo se definió el parámetro P_{event} como la probabilidad de tener un evento afortunado o desafortunado en un paso de tiempo dado. Donde P_{event} es el parámetro que muestra cómo afectaría la prevalencia de la suerte en una sociedad.

El parámetro P_{event} se puede interpretar de la siguiente manera: Un valor pequeño de P_{event} significa que el mundo es determinista y predecible. Un valor de P_{event} grande significa un mundo altamente estocástico e impredecible (Hongsup, 2018)

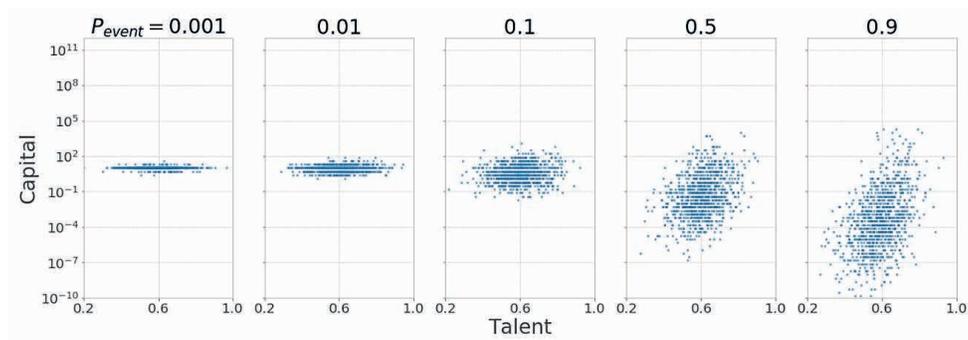


Gráfico 5. Estocasticidad en la relación talento-capital. Fuente: Hongsup (2018)

La figura anterior muestra cómo se manifiesta la estocasticidad en la relación talento-capital. $P_{event}=0,001$ significa que un evento puede ocurrir cada 500 años y $P_{event}=0,9$ significa que un evento puede ocurrir aproximadamente cada 6 meses. Cuando P_{event} es pequeño, en realidad no sucede nada y el capital de todos es más o menos el mismo que el monto inicial ($C=10$). Sin embargo, cuanto más estocástico se vuelve el mundo (nube de puntos más ancha), más a menudo nuestras vidas se ven bombardeadas por impredecibles eventos afortunados y desafortunados, lo que crea una gran desigualdad económica (Hongsup, 2018).

SESGO EGOCÉNTRICO EN LOS ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN SUPERIOR

El sesgo egocéntrico en estudiantes de educación superior se refiere a la tendencia de los estudiantes a sobrevalorar su propio conocimiento, habilidades y competencias, y subestimar el conocimiento y habilidades de los demás. Este sesgo puede manifestarse de diversas maneras, como la creencia de que uno es más inteligente o capaz que los demás, o la tendencia a creer que las propias opiniones y perspectivas son más importantes o válidas que las de los demás.

Este sesgo puede ser particularmente común en estudiantes de educación superior debido a varios factores, como el aumento de la confianza en sí mismos que puede venir con el éxito académico y la creencia de que su educación superior les ha otorgado un conocimiento y habilidades superiores a las de la población en general. Además, la competencia en el aula y la presión por destacarse y obtener buenas calificaciones pueden reforzar este sesgo.

Sin embargo, el sesgo egocéntrico puede ser perjudicial para el aprendizaje y la

colaboración efectiva en el aula, ya que puede limitar la capacidad de los estudiantes para aprender de los demás y trabajar juntos de manera productiva. Es importante que los estudiantes sean conscientes de este sesgo y trabajen activamente para combatirlo, fomentando una mentalidad de aprendizaje continuo y valorando las perspectivas y habilidades de los demás en el aula y más allá.

Para determinar el nivel de sesgo egocéntrico, se pidió a 143 estudiantes de educación superior que realizaran una actividad en grupos de tres personas según su afinidad. Posteriormente, se les aplicó una encuesta en la que se les consultó el porcentaje de aporte individual que cada participante consideraba haber realizado en la ejecución de la actividad.

En general, cada persona consideró que aportó un 44,37% en la ejecución de la actividad propuesta. Por lo tanto, la suma de los aportes individuales de los tres integrantes dio como resultado un 133,1%, lo que claramente supera el 100% que debería ser la sumatoria de los tres promedios individuales.

Con estos datos, se contempla que existe el sesgo egocéntrico entre el grupo de estudiantes analizados, donde estos sobrevaloraron su propia contribución y subestimaron la contribución de los demás dentro de la actividad colaborativa. En el contexto de educación superior, este sesgo puede ser especialmente problemático en proyectos grupales, donde la evaluación del rendimiento del grupo se basa en la evaluación individual de cada participante.

Este sesgo egocéntrico puede tener importantes consecuencias negativas para el rendimiento del grupo en general. En primer lugar, puede resultar en una distribución desigual de la carga de trabajo, con algunos miembros del grupo asumiendo una carga excesiva y otros contribuyendo menos de lo necesario. En segundo lugar, puede interferir con la comunicación y la colaboración efectiva entre los miembros del grupo, lo que puede llevar a malentendidos y errores en la ejecución de la tarea.

Para abordar este problema, es importante fomentar la comunicación abierta y la retroalimentación constructiva en los grupos de trabajo. Los miembros del grupo deben ser alentados a discutir abiertamente sus percepciones de las contribuciones individuales y trabajar juntos para llegar a una evaluación justa y equitativa del rendimiento del grupo en su conjunto.

También existen algunos aspectos positivos asociados a este sesgo en ciertas circunstancias. Por ejemplo, un estudio realizado por Kruger y Dunning (1999) encontró que las personas con menor habilidad en una tarea tienden a sobreestimar su capacidad en comparación con las personas con mayor habilidad. Los autores argumentan que esta sobreestimación puede ser beneficiosa para la motivación y el compromiso de las personas con menor habilidad, lo que les permite seguir esforzándose para mejorar su rendimiento.

Además, otro estudio realizado por Ames y Kammrath (2004) encontró que el sesgo egocéntrico puede ser beneficioso en situaciones donde las personas tienen

metas contradictorias y necesitan defender sus propios intereses. En este caso, el sesgo egocéntrico puede ayudar a las personas a mantener una perspectiva positiva de sí mismas y a mantener su compromiso con sus propias metas, lo que puede ser esencial para el éxito individual en situaciones competitivas.

LA SUERTE EN NÚMEROS

Tal como fue indicado en la metodología, se aplicó la simulación numérica en Excel con 100.000 filas (cada fila representaba una hipotética persona) y se aleatorizaron los valores a cada celda a través de la fórmula “=ALEATORIO.ENTRE(0;100)”. A cada “persona hipotética” le fueron asignados valores para los atributos de “habilidad”, “experiencia” y “trabajo duro” (los atributos estaban en forma de columnas), cuyos rangos numéricos oscilaban entre 0 a 100. Se determinó el promedio de los tres atributos para cada “persona” y se seleccionaron los 10 primeros valores del conjunto total de 100.000 datos. En general, el promedio de los 10 primeros datos seleccionados fue el siguiente:

- Habilidad: 98,70
- Experiencia: 97,40
- Trabajo duro: 96,70

Estos 10 valores fueron marcados con un color.

Posteriormente, utilizando los mismos 100.000 datos, se determinó que el promedio total sería una ponderación del 95% del total (anteriormente era del 100%), mientras que el 5% restante sería una ponderación de un nuevo atributo llamado “suerte”. Los valores individuales de “suerte” para cada persona hipotética también fueron asignados aleatoriamente por el programa, pero con una ponderación del total de solo el 5%. Se sumaron las ponderaciones al 95% y al 5%, lo que resultó en un nuevo total. Luego, se ordenaron los valores de mayor a menor.

Se observó que al considerar un nuevo valor aleatorio (“suerte”) con solo una probabilidad del 5% de que ocurran eventos aleatorios favorables o desfavorables, solo 3 de las 10 personas hipotéticas (valores iniciales sin incluir la suerte) volvieron a ubicarse entre las 10 primeras posiciones. Esto indica que incluso con una probabilidad relativamente baja, los resultados en términos de la posición numérica pueden cambiar significativamente.

Al interpolar estos resultados del contexto académico al universo de actividades, podemos deducir que es común que las personas sobredimensionen sus contribuciones, y quizás esto obedezca a que percibimos preponderantemente las acciones que desarrollamos y desvalorizamos a los “otros” por efectos del desconocimiento de sus acciones.

La importancia de la suerte en el éxito de las personas ha sido objeto de debate durante mucho tiempo. Por un lado, hay quienes argumentan que el éxito depende principalmente de la habilidad, el trabajo duro y la perseverancia, mientras que otros

sugieren que la suerte también juega un papel significativo.

Es cierto que la habilidad, el trabajo duro y la perseverancia son factores importantes en el éxito de una persona. Sin embargo, también es importante reconocer que la suerte puede influir en el éxito de muchas maneras. Por ejemplo, puede haber oportunidades únicas que se presentan en la vida de una persona, como conocer a la persona adecuada en el momento adecuado, estar en el lugar adecuado en el momento adecuado o incluso recibir un golpe de suerte inesperado.

Además, a menudo hay muchos factores externos que pueden influir en el éxito de una persona y que están fuera de su control, como las condiciones económicas y políticas, la cultura y la sociedad en la que vive, y la disponibilidad de recursos y oportunidades. En muchos casos, estos factores pueden ser decisivos en el éxito de una persona, incluso si tiene habilidades y trabaja duro.

Por lo tanto, aunque la habilidad, el trabajo duro y la perseverancia son factores importantes para el éxito, no se puede ignorar la influencia de la suerte en el éxito de una persona. La suerte puede ser un factor importante en la vida, y reconocerlo puede ayudar a las personas a ser más humildes, agradecidas y conscientes de las oportunidades que se les presentan.

INTERPRETACIÓN

El sesgo egocéntrico y la suerte están interrelacionados de varias maneras. Como se ha mencionado anteriormente, el sesgo egocéntrico se refiere a la tendencia de las personas a ver el mundo desde su propia perspectiva y a dar más peso a su propia experiencia y conocimiento que al de los demás. Por otro lado, la suerte se refiere a los eventos impredecibles que pueden afectar positiva o negativamente a una persona.

Una de las formas en que el sesgo egocéntrico y la suerte están interrelacionados es a través de la atribución causal. Las personas tienden a atribuir sus propios éxitos a su habilidad y esfuerzo, mientras que atribuyen sus fracasos a factores externos, como la mala suerte. Esta tendencia a atribuir el éxito a la habilidad propia y el fracaso a la mala suerte puede ser un ejemplo de sesgo egocéntrico, ya que se da más peso a la propia experiencia y se ignora la posibilidad de que otros factores, como la suerte, hayan influido en los resultados.

Otra forma en que el sesgo egocéntrico y la suerte están interrelacionados es a través de la toma de decisiones. Las personas que tienen un alto nivel de sesgo egocéntrico pueden confiar demasiado en su propia capacidad y subestimar la importancia de la suerte en la toma de decisiones. Por ejemplo, una persona que piensa que su éxito se debe solo a su habilidad puede tomar decisiones arriesgadas sin tener en cuenta la posibilidad de que la suerte pueda jugar un papel importante.

En consecuencia, el sesgo egocéntrico y la suerte están interrelacionados en la

forma en que las personas atribuyen causalidad y toman decisiones. La comprensión de esta interrelación puede ayudarnos a ser más conscientes de nuestros propios sesgos y para tener en cuenta la posibilidad de que la suerte pueda influir en nuestros resultados.

Esto nos ayuda a entender de mejor manera la relación existente entre la suerte y el éxito de las personas, siendo esto un ejercicio muy complejo de entender e interpretar. Aunque la suerte puede influir en el éxito de una persona, no es el único factor determinante.

Por un lado, es cierto que algunas personas tienen más suerte que otras en ciertos aspectos de la vida, como en sus relaciones personales, su carrera profesional o sus oportunidades financieras. Algunas personas pueden haber nacido en una familia adinerada, tener contactos importantes en su industria o simplemente haber estado en el lugar correcto en el momento adecuado. Estos factores pueden darles una ventaja sobre otros individuos que no tienen las mismas oportunidades.

Por otro lado, el éxito también depende en gran medida de la habilidad y el esfuerzo de una persona. Incluso si una persona tiene suerte y recibe una gran oportunidad, aún tendrán que trabajar duro para aprovecharla y tener éxito. Además, algunas personas pueden crear su propia suerte a través de sus habilidades de networking, toma de decisiones y perseverancia.

Aunque la suerte puede influir en el éxito de una persona, no es el único factor determinante. El éxito también depende en gran medida de la habilidad y el esfuerzo de una persona.

Sin duda alguna, es un reto difícil la medición del impacto que tuvieron los eventos fortuitos positivos o negativos en el éxito o fracaso de las personas. Sin embargo, Es difícil medir el porcentaje de suerte en el éxito de una persona, ya que el éxito depende de muchos factores interrelacionados, tanto internos como externos. Sin embargo, aquí hay algunas formas en que se podría intentar medir el papel de la suerte en el éxito de una persona:

- **Analizar la historia de la persona:** Al analizar la historia de éxito de una persona, se podría investigar si su éxito se debió a oportunidades inesperadas o si se debió a su arduo trabajo y habilidades.
- **Comparar su éxito con el de otros:** Comparar el éxito de una persona con el de otras personas en una situación similar podría ayudar a determinar si su éxito se debió a factores externos, como la suerte, o si se debió a sus habilidades y esfuerzos.
- **Examinar la influencia de los factores externos:** Examinar los factores externos que contribuyen al éxito de una persona, como la situación económica, las oportunidades laborales, la situación política, etc., podría ayudar a determinar cuánto de ese éxito se debió a la suerte.
- **Encuestas y entrevistas:** Realizar encuestas y entrevistas a personas exitosas sobre su éxito podría ayudar a identificar la importancia de la suerte en su éxito.

En general, es importante recordar que el éxito es el resultado de una combinación de factores, incluyendo habilidades, esfuerzos y circunstancias externas, incluida la suerte. Por lo tanto, es difícil medir el porcentaje exacto de suerte en el éxito de una persona.

Finalmente podemos regresar a nuestra ecuación que titula la investigación y dar una interpretación más cercana a la realidad.

Por lo tanto, el ¿Sesgo Egocéntrico + Suerte = Éxito?

No necesariamente.

El sesgo egocéntrico es una tendencia cognitiva común en la que las personas tienden a centrarse en sí mismas y en su perspectiva, mientras ignoran o minimizan la perspectiva de los demás. Como resultado, pueden percibirse de una manera más positiva de lo que realmente son y pueden atribuir su éxito principalmente a sus propios esfuerzos y habilidades, subestimando la contribución de otros factores, como la suerte, el apoyo de otras personas o las oportunidades externas.

Este sesgo puede generar un efecto doble. Por un lado, puede provocar que las personas se comporten de manera arrogante y crean que su éxito es la suma total de todo su esfuerzo, sin reconocer la contribución de los demás factores. Por otro lado, puede llevar a que perciban a las personas menos exitosas como flojas y sin compromiso para su autosuperación, sin considerar los obstáculos y desafíos que estas personas pueden estar enfrentando. Es importante reconocer que el éxito no siempre es el resultado de los esfuerzos individuales, sino que a menudo depende de una combinación de factores internos y externos.

Aunque puede haber casos en los que el sesgo egocéntrico y la suerte hayan contribuido al éxito de una persona, no son los únicos factores que influyen en el éxito. El éxito también puede depender de la habilidad, el esfuerzo, las oportunidades, las relaciones y otros factores.

Es importante tener en cuenta que el éxito no es una fórmula matemática precisa. Cada persona tiene su propia combinación única de habilidades, oportunidades y suerte, y estas variables interactúan de diferentes maneras en cada caso. Por lo tanto, aunque el sesgo egocéntrico y la suerte pueden ser factores que influyan en el éxito de una persona, no son necesariamente suficientes por sí solos.

OTRO DATO IMPORTANTE

Así mismo, se realizó otra encuesta para conocer como perciben las personas el reconocimiento de la suerte como parte importante del éxito, donde se obtuvieron los siguientes resultados:

Las 12 personas encuestadas consideraron que los tres atributos positivos principales que poseía el autor de la carta A son los siguientes (ordenados del mayor a menor frecuencia):

- Parece que posee la habilidad para delegar tareas y responsabilidades
- Parece que sabe reconocer sus cualidades y defectos
- Parece ser un buen líder

Mientras que los tres atributos negativos principales que poseía el autor de la carta A son los siguientes (ordenados del mayor a menor frecuencia):

- No parece ser disciplinado
- No parece que sabe reconocer sus cualidades y defectos
- No parece que sabe reconocer las prioridades en la vida

Las 12 personas encuestadas consideraron que los tres atributos positivos principales que poseía el autor de la carta B son los siguientes (ordenados del mayor a menor frecuencia):

- Parece ser un buen líder
- Parece ser disciplinado
- Parece que sabe reconocer sus cualidades y defectos

Mientras que los tres atributos negativos principales que poseía el autor de la carta B son los siguientes (ordenados del mayor a menor frecuencia):

- No parece que posee la habilidad para delegar tareas y responsabilidades
- No parece que sabe reconocer las prioridades en la vida
- No parece ser agradable y carismático

Tanto en la carta A y la carta B aparecen atributos positivos y negativos, no obstante, los atributos positivos en la A y los atributos negativos en la B aparecen con mayor frecuencia.

En consecuencia, reconocer el éxito a factores externos puede indicar que una persona no se atribuye todo el mérito y que reconoce que otros han contribuido a tu éxito. Esto puede ser visto como una habilidad para delegar tareas y responsabilidades, ya que se está dispuesto a confiar en otros y permitir que desempeñen un papel importante en la consecución de objetivos.

Además, al reconocer las cualidades y defectos de los demás, se demuestran habilidades de liderazgo, ya que son capaces de aprovechar las fortalezas de los miembros del equipo y trabajar en conjunto para lograr los objetivos. Adicionalmente, pueden demostrar una actitud de humildad y reconocimiento hacia los demás, lo que puede crear un ambiente de trabajo positivo y fomentar la colaboración y el compromiso.

Según la percepción de los encuestados, atribuir el éxito personal exclusivamente al esfuerzo propio puede generar la percepción de que no se poseen habilidades para delegar tareas y responsabilidades, de no tener la capacidad para reconocer las prioridades en la

vida y de ser menos agradable y carismático. Sin embargo, es importante tener en cuenta que esta percepción no necesariamente es cierta y que es posible reconocer el propio esfuerzo y ser efectivo en la delegación de tareas y responsabilidades, reconocer las prioridades y ser una persona agradable y carismática.

CONCLUSIONES

El sesgo egocéntrico es común en estudiantes de educación superior y puede ser perjudicial para el aprendizaje y la colaboración efectiva en el aula. Los estudiantes deben ser conscientes de este sesgo y trabajar activamente para combatirlo, fomentando una mentalidad de aprendizaje continuo y valorando las perspectivas y habilidades de los demás en el aula y más allá. Es importante fomentar la comunicación abierta y la retroalimentación constructiva en los grupos de trabajo para evitar consecuencias negativas, como la distribución desigual de la carga de trabajo y la interferencia con la comunicación y la colaboración efectiva. Sin embargo, en ciertas circunstancias, el sesgo egocéntrico puede tener aspectos positivos, como beneficiar la motivación y el compromiso en personas con menor habilidad o ayudar a mantener una perspectiva positiva en situaciones competitivas.

La simulación numérica realizada muestra que incluso con una probabilidad relativamente baja, la suerte puede cambiar significativamente los resultados en términos de la posición numérica de las personas en un conjunto de datos. Esta observación se puede extrapolar al universo de actividades, donde la suerte puede influir en el éxito de una persona de muchas maneras. Aunque la habilidad, el trabajo duro y la perseverancia son factores importantes para el éxito, la suerte también puede ser un factor importante en la vida de una persona. Por lo tanto, reconocer la influencia de la suerte en el éxito de una persona puede ayudar a las personas a ser más humildes, agradecidas y conscientes de las oportunidades que se les presentan.

La percepción de las personas sobre el éxito y su relación con la suerte puede influir en la forma en que se percibe a sí mismo y a los demás. Reconocer el papel de factores externos en el éxito no necesariamente significa una falta de habilidades personales, sino que puede ser una muestra de humildad y capacidad para trabajar en equipo. Por otro lado, atribuir todo el éxito al propio esfuerzo puede generar una percepción de falta de habilidades para trabajar en equipo y para reconocer las prioridades. Es importante tener en cuenta que cada persona tiene diferentes habilidades y características, y que el éxito puede ser alcanzado de diferentes maneras. Lo importante es tener la capacidad para aprender de las experiencias y para trabajar en colaboración con otros para lograr los objetivos.

REFERENCIAS

Ames, D., & Kammrath, L. (2004). Mind-reading and metacognition: Narcissism, not actual competence, predicts self-estimated ability. *Journal of Nonverbal Behavior*, 28(3), 187-209. <https://doi.org/https://doi.org/10.1023/B:JONB.0000039649.20015.0e>

Banco Mundial. (2020). *PIB per cápita*. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2020&most_recent_value_desc=false&start=1960&view=map

Bandura, A. (1991). En W. M. Kurtiness y J. L. Gewirtz (Eds.). *Handbook of moral behavior and development. Volume 1: theory*. New Jersey: L. Erlbaum & Assoc.

Beck, A. (2003). *Prisioneros del Odio. Las bases de la ira, la hostilidad y la violencia*. Buenos Aires: Ediciones Paidós.

BrainInvestigations. (24 de enero de 2020). *Qué es el sesgo cognitivo y por qué es importante en los negocios*. <https://www.braininvestigations.com/neurociencia/sesgo-cognitivo-negocios/>

Concha, D., Bilbao, M., Gallardo, I., Páez, D., & Fresno, A. (2012). Sesgos cognitivos y su relación con el bienestar subjetivo. *Salud & Sociedad*, 3(2), 115-129. <https://doi.org/https://doi.org/10.22199/S07187475.2012.0002.00001>

Coto, V. (2018). *Millennials, una generación por descubrir: hábitos de consumo y tendencias de marketing*. Valladolid, España: Universidad de Valladolid. <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/31018>

Crick, N., & Dodge, K. (1994). A review and reformulation of social information-processing mechanisms in children's social adjustment. *Psychological Bulletin*, 115(1), 74-101. <https://doi.org/https://doi.org/10.1037/0033-2909.115.1.74>

Hollings, S., Hopkins, W., & Hume, P. (2011). Environmental and venue-related factors affecting the performance of elite male track athletes. *European Journal of Sport Science*, 12(3), 201-206. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/17461391.2011.552640>

Hongsup, S. (2018). *Talent, luck and success: simulating meritocracy and inequality with stochasticity*. <https://medium.com/@hongsupshin/talent-luck-and-success-simulating-meritocracy-and-inequality-with-stochasticity-501e0c1b4969>

Huesmann, R. (1988). An information processing model for the development of aggression. *Aggressive Behavior*, 14(1), 13-24. [https://doi.org/https://doi.org/10.1002/1098-2337\(1988\)14:1<13::AID-AB2480140104>3.0.CO;2-J](https://doi.org/https://doi.org/10.1002/1098-2337(1988)14:1<13::AID-AB2480140104>3.0.CO;2-J)

Huesmann, R., & Guerra, N. (1997). Children's normative beliefs about aggression and aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(2), 408-419. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.2.408>

Kohan, N., & Macbeth, G. (2006). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *Revista de Psicología*, 2(3), 55-70. <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/6131/1/sesgos-cognitivos-toma-de-decisiones-kohan.pdf>

Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121-1134. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1121>

Pluchino, A., Biondo, A., & Rapisarda, A. (2018). Talent vs Luck: the role of randomness in success and failure. *Advances in Complex Systems*, 21(4), 1-28. <https://doi.org/https://doi.org/10.1142/S0219525918500145>

Rescher, N. (1997). *La suerte*. Barcelona: Editorial Andrés Bello .

Roncero, D., & Andreu, J. (2016). Procesos cognitivos distorsionados en la conducta agresiva antisocial en adolescentes. *Anuario de Psicología Jurídica*, 26, 88-101. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.apj.2016.04.002>

Salvador, C., & Mayoral, L. (2011). Influencia de los estilos de atribución. *REIFOP*, 14(1), 243-251. <http://www.aufop.com>

Sandel, M. (2020). *La tiranía del Mérito: ¿qué ha sido del bien común?* Madrid: Debate .

Silver, N. (2014). *La señal y el ruido*. Madrid: Ediciones Península.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2020). *Índice Global de Movilidad Social del WEF: conozca los países con las mayores oportunidades para tener éxito*. <http://www.sela.org/es/imprimir/?n=60986>

Stiglitz, J. (2012). *El Precio de la Desigualdad*. Barcelona: Taurus.

Sykes, G., & Matza, D. (1957). Techniques of neutralization: A theory of delinquency. *American Sociological*, 22(6), 664-670. <https://doi.org/https://doi.org/10.2307/2089195>

Wikipedia. (2021). *100 metros*. https://es.wikipedia.org/wiki/100_metros

Yochelson, S., & Samenow, S. (1993). *The Criminal Personality, Vol. 1: A Profile for Change (Volume 1)*. Lanham: Jason Aronson, Inc. .