

# Té zeker van de za

Wat is de kans dat een vliegtuig uit de lucht valt? Het antwoord is natuurlijk 'vijftig procent', want hij valt wel of hij valt niet... Dit enigszins flauwe voorbeeld snijdt statistisch geen hout maar is wel een mooie illustratie van het feit dat mensen kansen niet altijd goed kunnen inschatten. En accountants dus ook niet.

TEKST: LUC QUADACKERS\* | BEELD: CORBIS

**E**en van de belangrijkste problemen bij het bepalen van kansen is de zogenaamde *overconfidence*, het feit dat mensen vaak zekerder zijn van hun zaak dan is gerechtvaardigd. Aangezien het verschaffen van zekerheid een van de belangrijkste pijlers vormt van het accountantsberoep is het natuurlijk essentieel dat een accountant niet bovenmatig zeker is van zijn zaak. Dat leidt immers mogelijk tot het verichten van te weinig werk (*under auditing*) of ondeugdelijk werk.

## ILLUSOIRE SUPERIORITEIT

Een interessant voorbeeld van *overconfidence* is dat mensen zichzelf, onterecht, beter vinden dan anderen. Schat bijvoorbeeld even in of u zelf beter rijdt dan gemiddelde chauffeur. Uit onderzoek blijkt dat de kans dat u hier 'ja' kiest meer is dan negentig procent. Meer dan negentig procent van de mensen vindt zichzelf dus beter rijden dan de gemiddelde chauffeur. Dat kan statistisch natuurlijk helemaal niet, maar toch denkt men zo. Dit fenomeen noemt men 'illusoire superioriteit'. Als men feilloos in staat is om een ingeschatte kans overeen te laten komen met de uiteindelijke accuratesse (de correctheid van de inschattingen) dan spreekt men van perfecte 'kalibratie'. Dat wil zeggen: inschattingen met honderd procent zekerheid zijn honderd procent van de keren correct, inschattingen met negentig procent zekerheid zijn negentig procent van de keren correct enz. Uit onderzoek blijkt echter systematisch dat mensen meer zeker zijn van hun zaak dan op basis van hun accuratesse het geval zou moeten zijn. Dat is zelfs zo als ze worden gewaarschuwd voor dit fenomeen.

## VEEL TE ZEKER

Laten we eens even aan de slag gaan met een kleine test. Edward Russo en Paul Schoemaker stelden een lijstje op met tien feiten (zie *kader*). Aan u de vraag om een interval aan te geven van twee getallen waarbinnen de daadwerkelijke waarde van de feiten zich met



**'HET IS ESSENTIEEL DAT EEN ACCOUNTANT NIET BOVENMATIG ZEKER IS VAN ZIJN ZAAK.'**

negentig procent zekerheid bevindt (de antwoorden vindt u aan het eind van dit artikel). Probeer het maar eens. Het gaat bij een dergelijke test trouwens eigenlijk niet zozeer om hoeveel u weet, maar meer om hoe goed u beseft wat u niet weet. En wat is uw score? Russo en Schoemaker deden de test bij meer dan duizend Amerikaanse en Europese managers en slechts minder dan één procent van de deelne-



Zie ook  
[Accountant.nl/  
Vaktechniek](http://Accountant.nl/Vaktechniek)

# ak?

mers had nul of één fout! De meeste managers hadden vier tot zeven fouten, terwijl dus expliciet was gevraagd zodanig te kiezen dat negentig procent zekerheid bestond op goede antwoorden. De conclusie is dat mensen vaak veel te zeker zijn van zichzelf. Dat geldt bij dit soort tests over algemene kennis maar ook in praktijksituaties.

## ACCOUNTANTS PRAKTIJK

Men is dus systematisch meer zeker van zaken dan dat men accuraat is. Als de accuratesse toeneemt zie je overigens wel dat de overconfidence afneemt en soms zelfs omslaat in underconfidence. Het is tevens interessant om te weten dat discrepantie tussen accuratesse en zekerheid niet samenhangt met intelligentie. Hoewel de specifieke onderzoeksbevindingen per gebied verschillen is overconfidence universeel aanwezig, ook binnen de accountantspraktijk. Studies naar overconfidence op het gebied van de accountantscontrole hebben onder andere gekeken naar de inschattingen die accountants doen met betrekking tot elkaars kennisniveau. Uit studies onder accountants blijkt bijvoorbeeld dat leidinggevendenden te veel vertrouwen hebben in de kennis van individuele ondergeschikten.

## PARTNERS EN ONDERGESCHIKTEN

Zo onderzochten William Messier, Vincent Owhoso en Carter Rakovski in 2008 de voorspellingen van partners met betrekking tot de vaardigheden van managers en seniors om fouten te ontdekken. De onderzoekers deden een experiment waarbij

gebruik werd gemaakt van cliëntdossiers waarin bewust fouten waren 'gezaaid'. Aan audit partners werd gevraagd in hoeverre leden van het auditteam (managers en seniors) in staat zouden zijn om specifieke typen fouten te ontdekken. De voorspellingen werden vervolgens vergeleken met de daadwerkelijk door managers en seniors ontdekte fouten.

De resultaten lieten zien dat partners significante overconfidence vertonen bij hun inschattingen van de detectievaardigheden van hun ondergeschikten. Een recent onderzoek van Jun Han, Karim Jamal en Hun-Tong Tan (2010) onderzoekt ook de omgekeerde relatie en laat zien dat ondergeschikten meer overconfidence tonen richting leidinggevendenden.

## 'OVERCONFIDENCE' TEST (GEBASEERD OP RUSSO & SCHOEMAKER)

Geef voor elk van onderstaande tien items een lage en een hoge schatting, op zodanige wijze dat u voor negentig procent zeker bent dat het juiste antwoord tussen de twee getallen ligt. De uitdaging is om de schattingen niet te dicht bij elkaar te laten liggen (*overconfidence*) en niet te ver uit elkaar (*underconfidence*). Als u de uitdaging succesvol aangaat dan zult u tien procent fouten maken, en dat is precies één fout antwoord op de vragen.

		Negentig procent betrouwbaarheidsinterval	
		Lage schatting	Hoge schatting
1	De leeftijd van Martin Luther King toen hij stierf.		
2	De lengte van de rivier de Nijl.		
3	Het aantal landen dat lid is van de OPEC		
4	Het aantal boeken in het Oude Testament.		
5	De diameter van de maan in kilometers.		
6	Het gewicht van een lege Boeing 747 in kilo's.		
7	Het geboortejaar van Wolfgang Amadeus Mozart.		
8	De draagtijd van een Aziatische olifant, uitgedrukt in dagen.		
9	De vliegafstand van Londen naar Tokyo in kilometers.		
10	Het diepst bekende punt van de oceaan in meters.		

## 'DISCREPANTIE TUSSEN ACCURATESSE EN ZEKERHEID HANGT NIET SAMEN MET INTELLIGENTIE.'

## BESEF VAN BELANG

Deze bevindingen zijn in lijn met andere onderzoeken. Zoals gezegd is het fenomeen van overconfidence moeilijk te bestrijden. Een van de in de literatuur beschreven verzachtende remedies is het genereren van redenen waarom inschattingen mogelijk incorrect zijn. Maar ook bij overconfidence geldt natuurlijk dat het besef van het maken van deze fout van primair belang is. Het kan immers de accountantscontrole in belangrijke mate beïnvloeden. □

Antwoorden bij de overconfidence test van Russo en Schoemaker: (1) 39 jaar; (2) 6.695 kilometer; (3) 12 (13 tijdens het oorspronkelijke onderzoek) landen; (4) 39 boeken; (5) 3.475,9 kilometer; (6) 169.480 kilogram; (7) 1.756; (8) 645 dagen; (9) 9.585 kilometer; (10) 11.030 meter.

## Noot

\* Luc Quadackers is eigenaar van Margila en als onderzoeker verbonden aan het Amsterdam Research Center in Accounting (ARCA) van de Vrije Universiteit Amsterdam.