

L'EFFETTO DUNNING-KRUGER

“Sapere di non sapere” (Socrate)

“L'ignoranza genera fiducia più spesso della conoscenza”

(Charles Darwin)

Nel 2000 Dunning e Kruger, due psicologi sociali, vennero insigniti del satirico premio **Nobel** per la psicologia per il saggio **“Incapace e inconsapevole di ciò: come la difficoltà a riconoscere la propria incompetenza porti ad autovalutazioni gonfiate”**. Come descritto dai socio-psicologi David Dunning e Justin Kruger la distorsione deriva da un'illusione interna nelle persone con scarse abilità e dalla loro errata percezione esterna delle persone estremamente abili concludendo che **“ l'errore di valutazione dell'incompetente deriva da un giudizio errato sul proprio conto, mentre quello di chi è altamente competente deriva da un equivoco sul conto degli altri”**.

La distorsione è legata al pregiudizio cognitivo della **“superiorità illusoria”** e deriva dall'**incapacità delle persone di riconoscere la propria mancanza di capacità**. Senza l'auto consapevolezza della meta cognizione le persone non possono infatti oggettivamente valutare il proprio livello di competenza.

L'effetto Dunning-Kruger è una distorsione cognitiva nella quale individui poco esperti e poco competenti in un campo tendono a **sovrastimare la propria preparazione giudicandola, a torto, superiore alla media**. Per esempio, da una ricerca condotta da Ivass (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni) con Doxa (Istituto italiano specializzato in sondaggi) e l'Università di Milano Bicocca sulle competenze assicurative degli italiani su un campione di oltre 2000 persone è emerso che solo il 25% delle donne italiane conosce concetti e prodotti assicurativi contro il 35% degli uomini.

Le donne però sono più sincere: il 75% ammette di avere scarse competenze assicurative mentre il 65% degli uomini si dichiara molto competente (anche se poi di fronte a domande specifiche su concetti assicurativi così non è).

I due ricercatori ipotizzarono che per una data competenza **le persone inesperte:**

a) tenderebbero a **sovrastimare il proprio livello di abilità;**

b) **non si renderebbero conto dell'effettiva capacità degli altri;**

c) non si renderebbero conto della propria **inadeguatezza;**

d) non si renderebbero conto o non riconoscerebbero la propria precedente mancanza di abilità qualora ricevessero un addestramento per l'attività in questione

Dunning ha proposto **un'analogia** (la anosognosia nella vita quotidiana) **con la condizione di una persona che soffrendo di una disabilità fisica in seguito a una lesione cerebrale sembra non avvedersi della menomazione o rifiuta di accettarne l'esistenza** anche se questa è grave come nel caso di cecità o paralisi.

La causa principale del fenomeno Dunning-Kruger risiede nel fatto che a differenza degli individui più abili **“gli individui meno capaci non ricevono alcun feedback che li convinca della necessità di migliorarsi”**.

A riprova dell'esattezza della teoria Dunning portò ad esempio uno studio commissionato dal Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti d'America su un campione di circa 25.000 statunitensi intervistati in merito alla loro competenza finanziaria ; dalle risposte dei circa **800 di questi che erano incappati in fallimenti economici emergeva che essi si ritenevano al contrario più esperti degli altri in campo finanziario.**

Sergio Contegiacomo