

L'effetto Dunning-Kruger: bassa competenza, alta presunzione

Prof.ssa Alessandra Graziottin

Direttore del Centro di Ginecologia e Sessuologia Medica

H. San Raffaele Resnati, Milano

Perché persone del tutto incompetenti parlano con tronfia sicumera su argomenti di cui non sanno nulla o quasi? Che cosa può alimentare tanta presunzione, di cui abbiamo avuto sconcertanti prove durante l'era Covid? La ragione sta nell'effetto Dunning-Kruger, dal nome di David Dunning e Justin Kruger, due psicopsicologi americani che studiarono a fondo questa distorsione cognitiva. Temibile, perché pericolosa e in rapida crescita: per l'aumento da un lato dell'ignoranza della popolazione e dall'altro dell'influenza dei social media, i quali potenziano la presunzione individuale con un effetto moltiplicatore mai visto prima nella storia umana.

Lo stimolo per la ricerca fu casuale. Nel 1999, un ladro aveva rubato in alcune banche a volto completamente scoperto, pensando di essere invisibile. Si era cosparso il viso di succo di limone perché si era convinto della propria invisibilità, dopo avere osservato che l'inchiostro di succo di limone su un foglio di carta non lasciava tracce visibili. Si era poi fotografato sbagliando inquadratura. Si era così convinto di essere effettivamente invisibile. La storia colpì molto il professor Dunning e il suo studente Kruger. «Che cosa può indurre una persona a errori di giudizio così macroscopici?», si chiesero. Cominciarono a testare gli studenti della Cornell University di New York, dove lavoravano, con un questionario con domande di logica e di grammatica inglese, per valutare la comprensione della lettura. Poi estesero lo studio ad ambiti molto diversi, dal tennis al gioco degli scacchi. Queste le loro ipotesi di lavoro: le persone inesperte e/o incompetenti tendono a sovrastimare il livello delle loro capacità e competenze; non si rendono conto dell'effettiva capacità degli altri, o la negano; non si rendono conto o negano la propria inadeguatezza. Potrebbero però rendersi conto della precedente inadeguatezza qualora ricevessero una preparazione e un addestramento adeguato per le attività valutate. I risultati furono molto significativi, indipendentemente dall'ambito testato. Il denominatore comune del giudizio cognitivo era lo stesso: i più competenti sottostimavano leggermente le loro capacità. I meno capaci, invece, le sovrastimavano. In particolare quelli classificati al 12esimo percentile, quindi con il punteggio più basso, si classificavano, nel senso di percepirsi, nel 62esimo quindi nella fascia medio-alta di competenza e conoscenza, con una macroscopica distorsione di giudizio.

La distorsione deriva da un pregiudizio sostanziale: l'illusione della propria superiorità, sine materia, intrecciata con l'incapacità di riconoscere (e ammettere) la propria mancanza di capacità. Non basta: messi di fronte ai risultati oggettivi del test, i più capaci correggevano la propria valutazione e si davano una collocazione corretta, gli altri persistevano nella convinzione di saperne di più nonostante l'evidenza suggerisse l'esatto contrario.

Lo studio ha aperto molte ricerche successive, ad esempio per valutare quanto la cultura di una popolazione possa influenzare la prevalenza dell'effetto. Per esempio, i giapponesi, che hanno un'ottima cultura dell'errore perché lo vedono come un'opportunità di miglioramento, sono meno inclini a questo disturbo rispetto ai nord-americani, che sono molto competitivi e considerano l'errore come un fallimento personale. Nell'era Covid & vaccini, quest'effetto ha indotto molti a ritenersi non solo più competenti di medici e scienziati, ma anche a screditare gli esperti dall'alto

delle proprie presunte certezze.

Che cosa porta a questa pericolosa distorsione cognitiva? I fattori predisponenti sono diversi: il basso livello culturale è un primo fattore di rischio. Tuttavia l'effetto Dunning-Kruger è presente anche nei laureati. E allora cos'altro agisce? A livello emozionale e motivazionale, sembra che queste persone abbiano avuto meno risposte e stimoli costruttivi che li motivassero a migliorarsi, anche in ambito familiare e scolastico. Dire sempre "come sei bravo" al proprio figlio, indipendentemente dai risultati nello studio o nel lavoro, è un comportamento emotivamente tossico, che porta i piccoli a percepirsi migliori di quanto siano, peggiorando la distorsione cognitiva su di sé e sul proprio valore. Il percepirsi migliori uccide la motivazione all'autocritica e all'impegno a migliorarsi. Fino a indurre a errori madornali, anche nel lavoro, perché la sovrastima acritica delle proprie capacità può portare al fallimento nella vita.

Socrate l'aveva ben anticipato: è il "sapere di non sapere", che anima il desiderio di conoscere e studiare di più, con intelligenza agile e aperta, consapevoli dei propri limiti e del divenire infinito della conoscenza.