



EFFETTO DUNNING KRUGER

Il trionfo dell'ignoranza



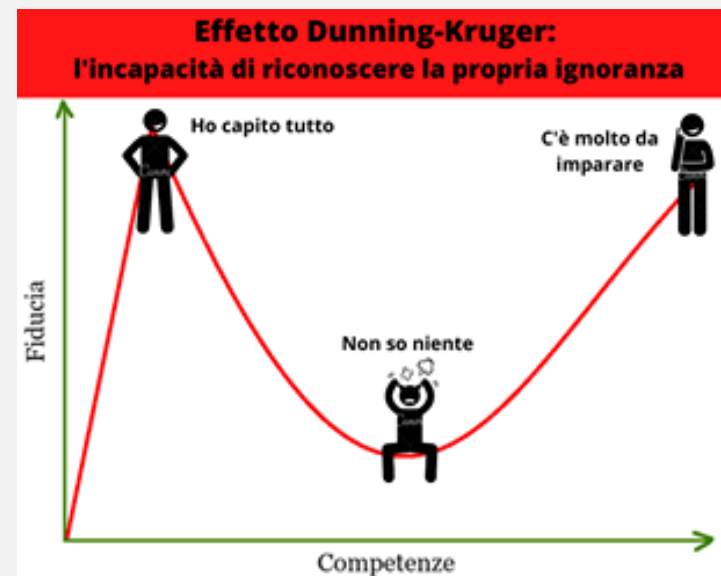
Oggi la rete dà voce e visibilità globale a [legioni di imbecilli](#)
(Umberto Eco)





INDICE

- Origini
- Caratteristiche
- Fonti
- Cenni storici
- Effetti
- Contromisure
- La sindrome dell'impostore





ORIGINI

Nel 1995 il signor Wheeler , un uomo di mezza età , rapinò due banche in piena luce del giorno senza alcun travestimento o maschera, incurante delle telecamere, sicuro che il succo di limone che si era messo addosso, lo rendesse invisibile . Arrestato poche ore dopo dalla polizia , incredulo riuscì a proferire le seguenti parole : «.....ma mi ero messo il succo addosso ! » La polizia concluse che Wheeler non era pazzo nè sotto l'effetto di droghe ma solo incredibilmente in errore.

Da questa vicenda partirono le ricerche e gli studi dello psicologo David Dunning e del suo studente Justin Kruger.



L'**effetto Dunning-Kruger** è una distorsione cognitiva a causa della quale individui poco esperti in un campo tendono a sopravvalutare le proprie abilità e competenze.

- autovalutandosi esperti
- sottovalutando pericoli e rischi
- Incuranti delle conseguenze del loro comportamento

Al contrario persone davvero competenti hanno la tendenza a sottostimare la propria reale competenza (**Sindrome dell'Impostore**)



ILLUSIONE DELLA SUPERIORITÀ

Chi ha questa sindrome anziché limitarsi a dare un parere, tende a imporre e spacciare le proprie idee per verità assolute : gli altri , anche se non lo sono , vengono visti come totalmente ignoranti e incompetenti.

L' insidiosa illusione condanna chi è incompetente a non accorgersi della propria ignoranza !



CARATTERISTICHE

- Supponenza
- Troppa fiducia in se stessi
- Incapacità di riconoscere i propri limiti
- Incapacità nel vedere e valutare i propri errori
- **Incapacità all'ascolto**
- Mancanza di autovalutazione
- Ricerca della ragione a tutti i costi
- Disprezzo dell'altrui competenza
- Illusione di non avere bisogno degli altri

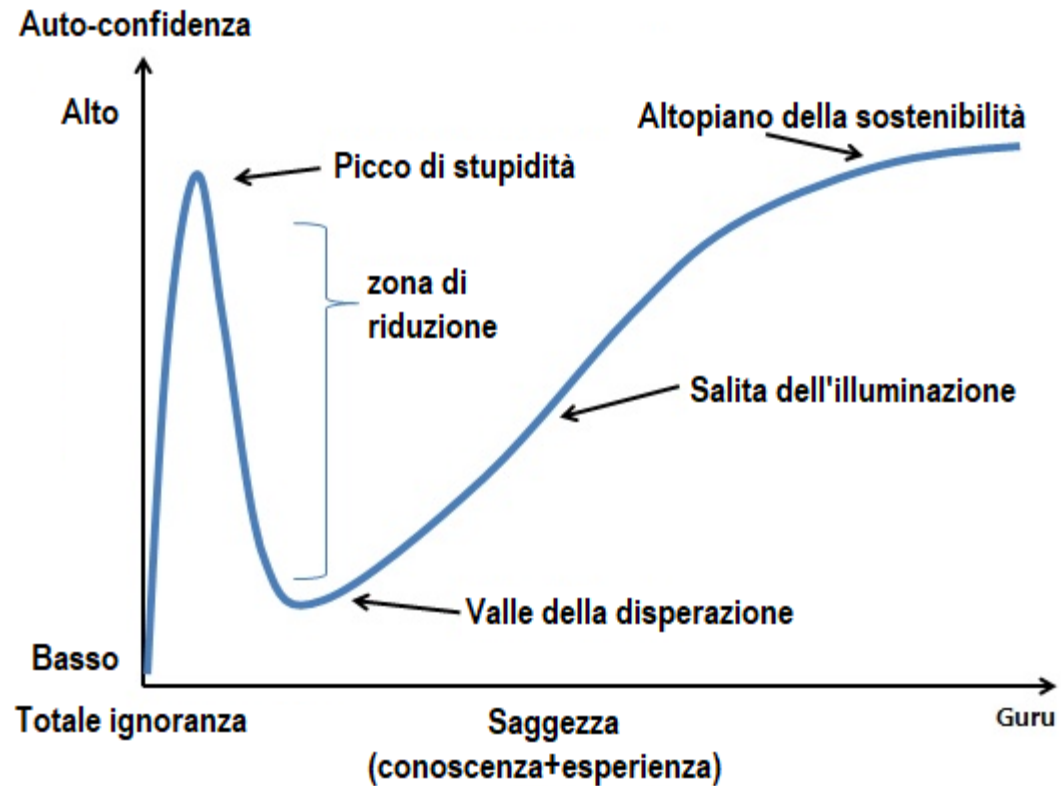


FONTI DELLA SINDROME

- Nasce dal volume enorme di informazioni che ci arrivano tramite internet
- Dalla mancanza di feedback esterni
- Da una forte personalità che genera supponenza
- Dal sentirsi indispensabili
- Dall'incapacità di confrontarsi con gli altri
- Dal guardare il mondo dall'alto verso il basso
- Dal non sentire il bisogno di apprendere e aggiornarsi



Effetto Dunning-Kruger



Con il progredire dell'apprendimento l'illusorio senso di superiorità decresce rapidamente.



CENNI STORICI

Il [faraone Akhenaton](#) XIV a.C. affermava : *il folle è ostinato e non ha dubbi. Conosce tutto tranne la proprie ignoranza.*





CENNI STORICI

«..... la vera conoscenza sta nel conoscere il livello della propria ignoranza.»

Confucio





CENNI STORICI

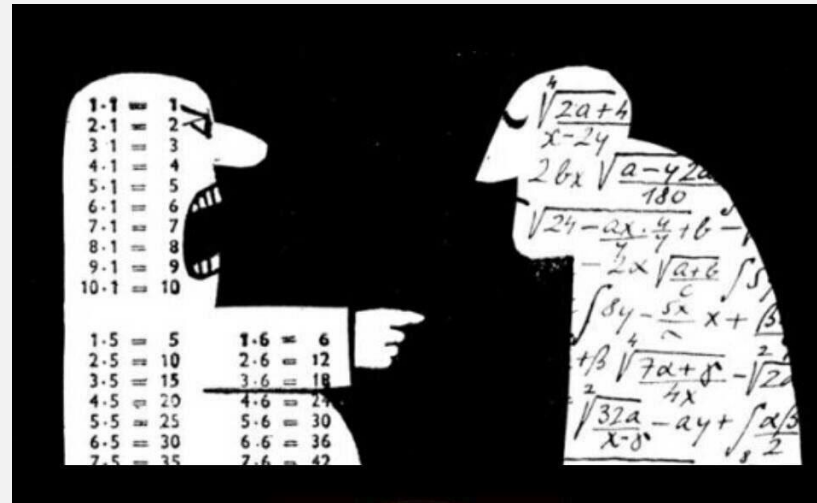
Il filosofo greco [Socrate](#) : «Dovetti concludere meco stesso che veramente di cotest' uomo ero più sapiente io: costui credeva di sapere e non sapeva, io invece, come non sapevo, neanche credevo di sapere»

Alla base del pensiero socratico è proprio la convinzione di "sapere di non sapere", intesa come consapevolezza di non conoscenza definitiva, che spinge però al desiderio di conoscere: più ci si addentra nello studio e nella conoscenza, più ci si rende conto delle infinite ramificazioni del sapere.



CENNI STORICI

Shakespeare in Come vi piace «Il saggio sa di essere stupido, è lo stupido invece che crede di essere saggio»





CENNI STORICI

[Charles Darwin](#) « L'ignoranza genera fiducia più spesso della conoscenza »





CENNI STORICI

[Bertrand Russell](#) «Una delle cose più dolorose del nostro tempo è che coloro che hanno certezze sono stupidi, mentre quelli con immaginazione e comprensione sono pieni di dubbi e di indecisioni»





CENNI STORICI

Effetto Dunning-Kruger [1999](#)





EFFETTI DELLA SINDROME

Le persone affette dalla sindrome

- tendono a sovrastimare il proprio livello di abilità;
- non si rendono conto dell'effettiva capacità degli altri;
- non si rendono conto della propria inadeguatezza;
- si renderebbero conto e riconoscerebbero la propria precedente mancanza di abilità *qualora* ricevessero un addestramento per l'attività in questione.



COMPETENTI

VS

COMPETENTI IGNORANTI

- Entrano nel merito
- Sono competenti della materia
- Esprimono pareri
- Si mettono in gioco
- Stanno sulla questione

- Creano un clima di discussione di reciproco scambio
- Si sottopongono al giudizio degli altri
- Sono disponibili a cambiare idea se convinti

- Non entrano nel merito
- Non padroneggiano la materia
- Danno giudizi
- Non amano mettersi in gioco
- Mettono in discussione la credibilità e l'autorevolezza degli interlocutori
- Mettono l'interlocutore in una posizione scomoda e sgradevole
- Non amano sottoporsi al giudizio degli altri
- Sono forti delle proprie certezze



CONTROMISURE

- Ascolto
- Lettura
- Aggiornamento
- Valutazione delle fonti
- Umiltà
- Feedback



SINDROME DELL'IMPOSTORE



La “Sindrome dell’Impostore” può essere considerata l’esatto opposto dell’effetto di Dunning-Kruger, a causa della quale le persone di successo

- non riescono a riconoscere il proprio talento
- e credono che le altre persone abbiano il loro stesso livello di competenza.



CENNI STORICI

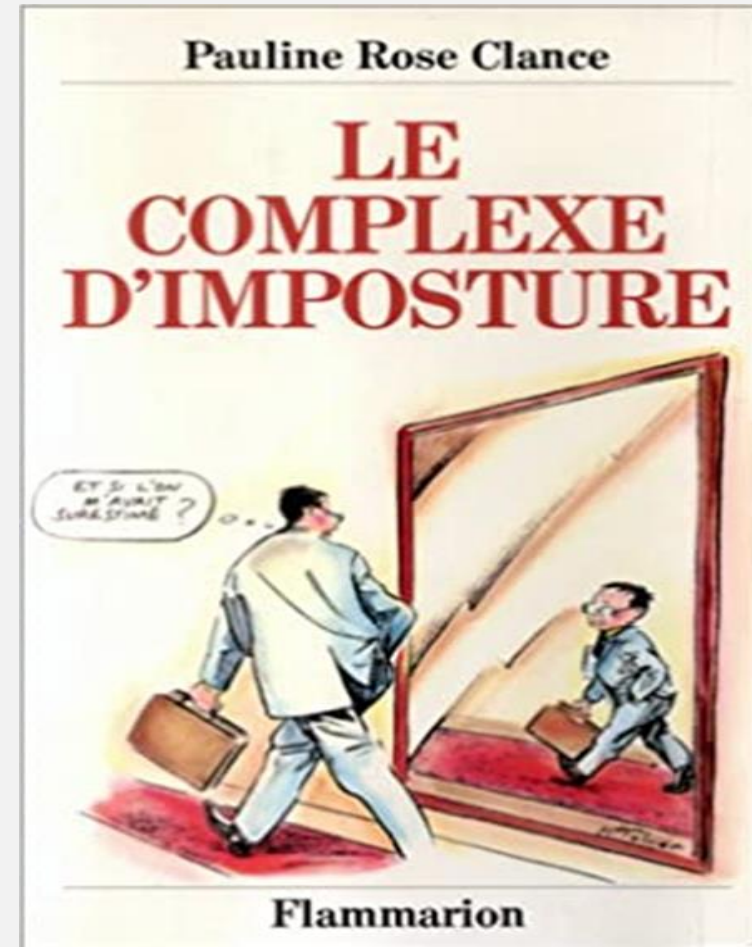
La sindrome dell'Impostore fu scoperta nel 1978 dalle psicologhe Pauline Clance e Suzanne Imes , descrive una condizione psicologica , caratterizzata dall'incapacità di interiorizzare i propri successi e dal terrore persistente di essere esposti in quanto "impostori".





SINDROME DELL'IMPOSTORE

La sindrome dell'impostore spinge le persone più competenti una volta ricevuto un feedback appropriato ad autovalutarsi e a ricalibrarsi in un continuo miglioramento.





EFFETTI DELLA SINDROME DELL'IMPOSTORE

A dispetto delle dimostrazioni esteriori delle proprie competenze, le persone affette da tale sindrome rimangono convinte di non meritare il successo ottenuto.





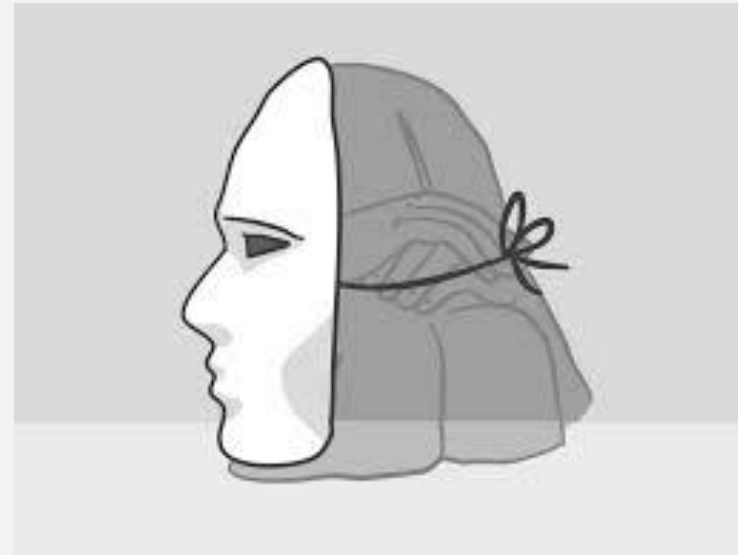
EFFETTI DELLA SINDROME DELL'IMPOSTORE

Incapacità di raggiungere il livello di fiducia nelle proprie capacità

Propensione a sottostimare le proprie abilità e competenze

Continua e spasmodica ricerca della perfezione

Se sanno qualcosa, o se qualcosa gli riesce facile, tende a pensare che per tutti sia così





BIBLIOGRAFIA

- Google immagini
- Articolo da The Vision
- Articolo da Angolo Psicologia.com
- Articolo da IL Sole 24 ore
- Articolo Il Paradosso dell'ignoranza www.gremme.it
- Articolo Incompetenti inconsapevoli www.unipegaso.it
- Wikipedia