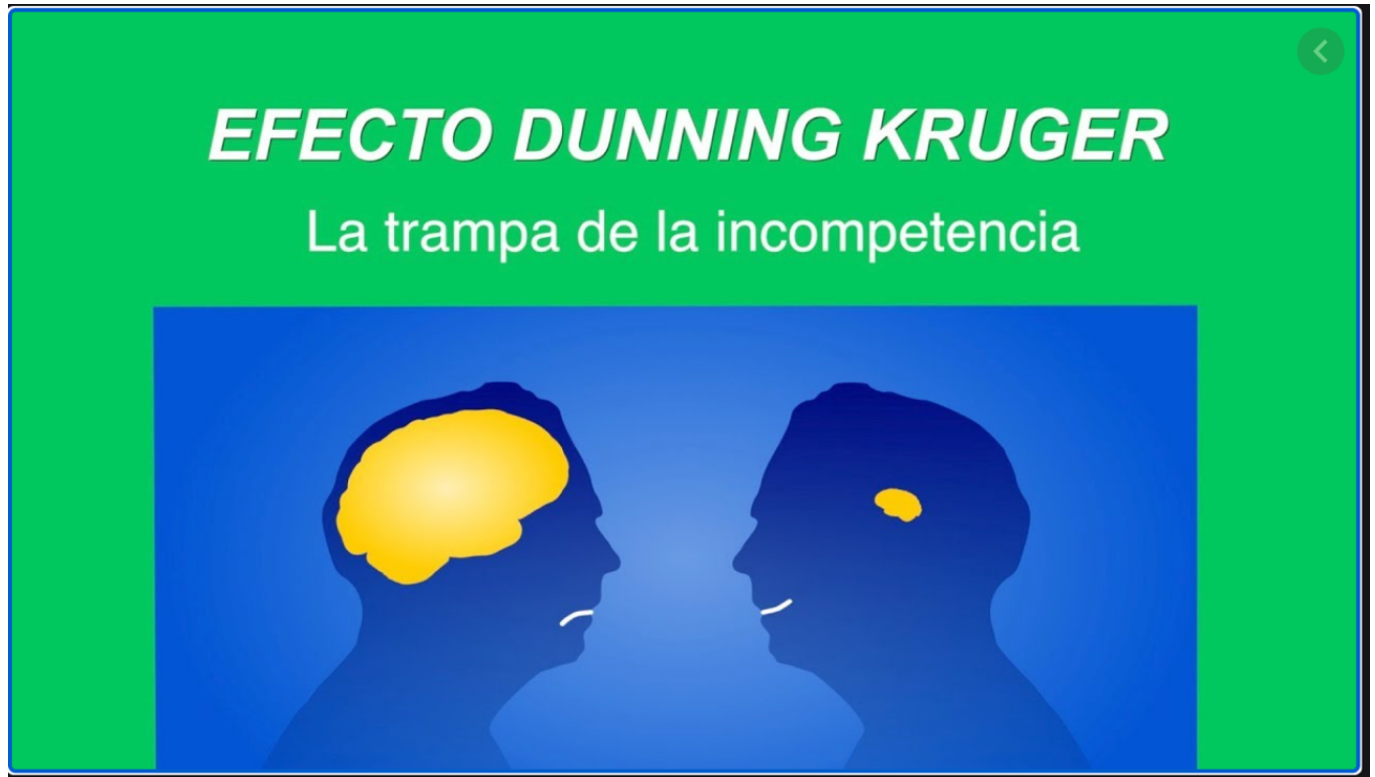


Por qué la gente opina de todo sin tener ni idea

7 de Diciembre de 2020



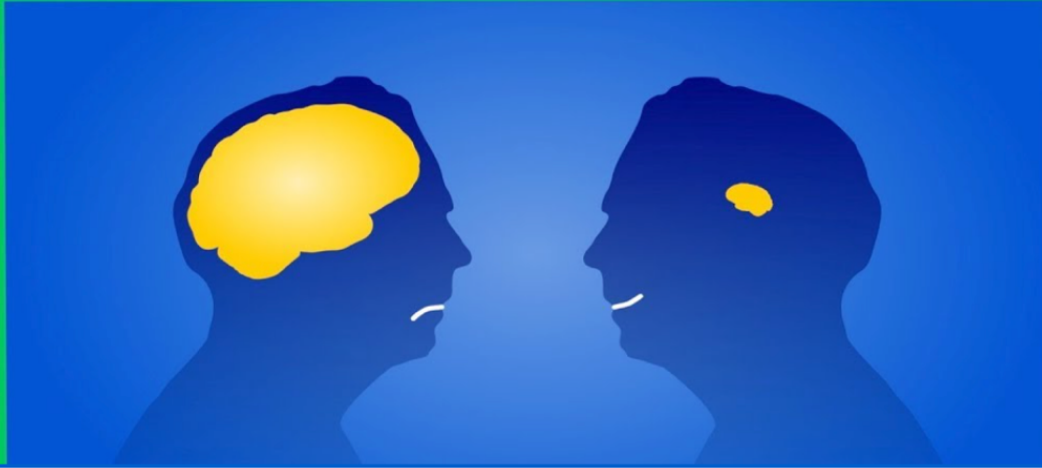
Con la explosión de las redes sociales, se han multiplicado las oportunidades de opinar sobre distintos temas. Hoy día la opinión de todos está al alcance de un simple clic.

En la medida que se interactúa en las redes, se hace evidente que muchísimas opiniones son aventuradas y desinformadas. Esto origina una serie de malestares y desentendimientos, incluso entre personas que guardan relaciones afectivas cercanas.

Pues resulta que la psicología social ha descubierto un sesgo cognitivo por el cual los individuos incompetentes en ciertas materias tienden a sobreestimar su habilidad, mientras que los individuos altamente competentes tienden a subestimar su habilidad en relación con la de otros. El 'Efecto Dunning-Kruger'.

EFECTO DUNNING KRUGER

La trampa de la incompetencia



Conocer algo de este efecto nos ayudará a entendernos mejor, a entender mejor a los demás y a ponderar que “nadie es experto en todas las materias de conocimiento y ámbitos de la vida, todos tenemos carencias e ignoramos muchas cosas. Por tanto, lo mejor es enfrentar la vida desde la humildad y con la actitud del aprendiz”.

Recomendamos leer la nota siguiente y les deseamos tiempos mejores en las redes sociales.

En psicología social, el **efecto Dunning-Kruger** es un sesgo cognitivo en virtud del cual los individuos incompetentes tienden a sobreestimar su habilidad, mientras que los individuos altamente competentes tienden a subestimar su habilidad en relación con la de otros.

El efecto se debe a la incapacidad de los individuos incompetentes para reconocer su propia ineptitud, y a que los individuos muy competentes tienden a subestimar su competencia relativa.

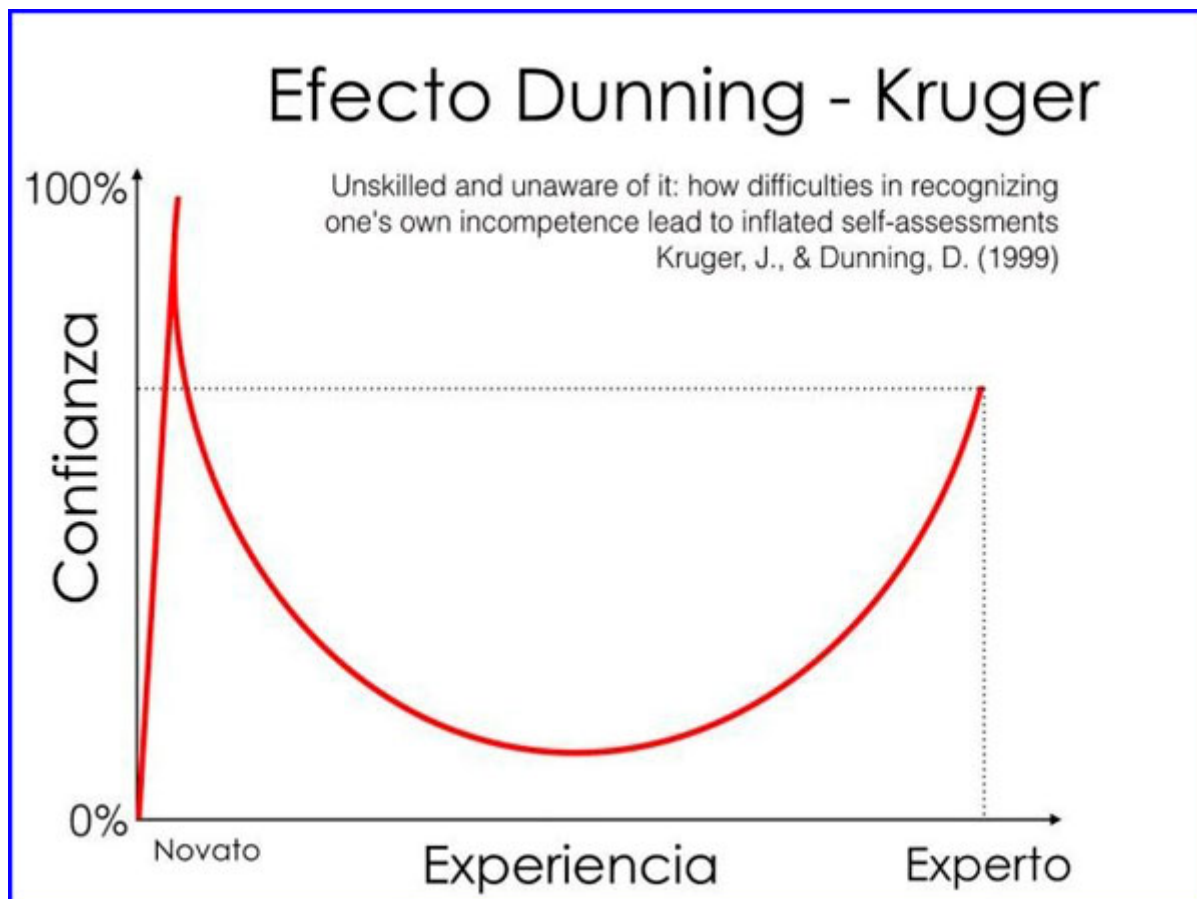
El efecto Dunning-Kruger fue descrito por los psicólogos sociales David Dunning y Justin Kruger en 1999. En sus propias palabras, el sesgo resulta de una ilusión interna en personas incompetentes, y de una percepción externa errónea en personas competentes: “*la mala calibración del incompetente se debe a un error sobre uno mismo, mientras que la mala calibración del altamente competente se debe a un error sobre los demás*”.

Wikipedia

El efecto Dunning-Kruger, o por qué la gente opina de todo sin tener ni idea

21 octubre, 2017

Incansable aspersor



Artículo original: [Efecto Dunning-Kruger, o por qué la gente opina de todo sin tener ni idea](#) Jennifer Delgado Suárez

El efecto Dunning-Kruger puede resumirse en una frase: cuanto menos sabemos, más creemos saber. Es un sesgo cognitivo según el cual, las personas con menos habilidades, capacidades y conocimientos tienden a sobrestimar esas mismas habilidades, capacidades y conocimientos. Como resultado, estas personas suelen convertirse en *ultracrepidianos*; gente que opina sobre todo lo que escucha sin tener idea, pero pensando que sabe mucho más que los demás.

El problema es que las víctimas del efecto Dunning-Kruger no se limitan a dar una opinión ni a sugerir, sino que intentan imponer sus ideas, como si fueran verdades absolutas, haciendo pasar a los

demás por incompetentes. Obviamente, lidiar con ellos no es fácil porque suelen tener un pensamiento muy rígido.

EL DELINCUENTE QUE INTENTÓ VOLVERSE INVISIBLE CON ZUMO DE LIMÓN

A mediados de 1990 se produjo en la ciudad de Pittsburgh un hecho que podríamos catalogar, cuanto menos, de sorprendente. Un hombre de 44 años atracó dos bancos en pleno día, sin ningún tipo de máscara para cubrir su rostro y proteger su identidad. Obviamente, aquella aventura delictiva tuvo una vida muy corta ya que al hombre lo detuvieron rápidamente.

Cuando lo apresaron, McArthur Wheeler, que así se llamaba, confesó que se había aplicado zumo de limón en la cara ya que este le haría aparecer invisible ante las cámaras. “¡Pero si me puse zumo de limón!”, fue su respuesta cuando lo arrestaron.

Más tarde se conoció que la idea del zumo fue una sugerencia de dos amigos de Wheeler. Wheeler puso a prueba la idea aplicándose zumo en su cara y sacándose una fotografía, en la cual no apareció su rostro. Es probable que se debiera a un mal encuadre, pero aquella “prueba” fue definitiva para Wheeler.

La historia llegó a oídos del profesor de Psicología social de la Universidad de Cornell, David Dunning, quien no podía dar crédito a lo que había sucedido. Aquello le llevó a preguntarse: ¿Es posible que mi propia incompetencia me impida ver esa incompetencia?

Ni corto ni perezoso, se puso manos a la obra junto a su colega Justin Kruger. Lo que hallaron en la serie de experimentos los dejaron aún más sorprendidos.

EL ESTUDIO QUE DIO ORIGEN AL EFECTO DUNNING-KRUGER

En una serie de cuatro experimentos, los psicólogos analizaron fundamentalmente la competencia de las personas en el ámbito de la gramática, el razonamiento lógico y el humor.

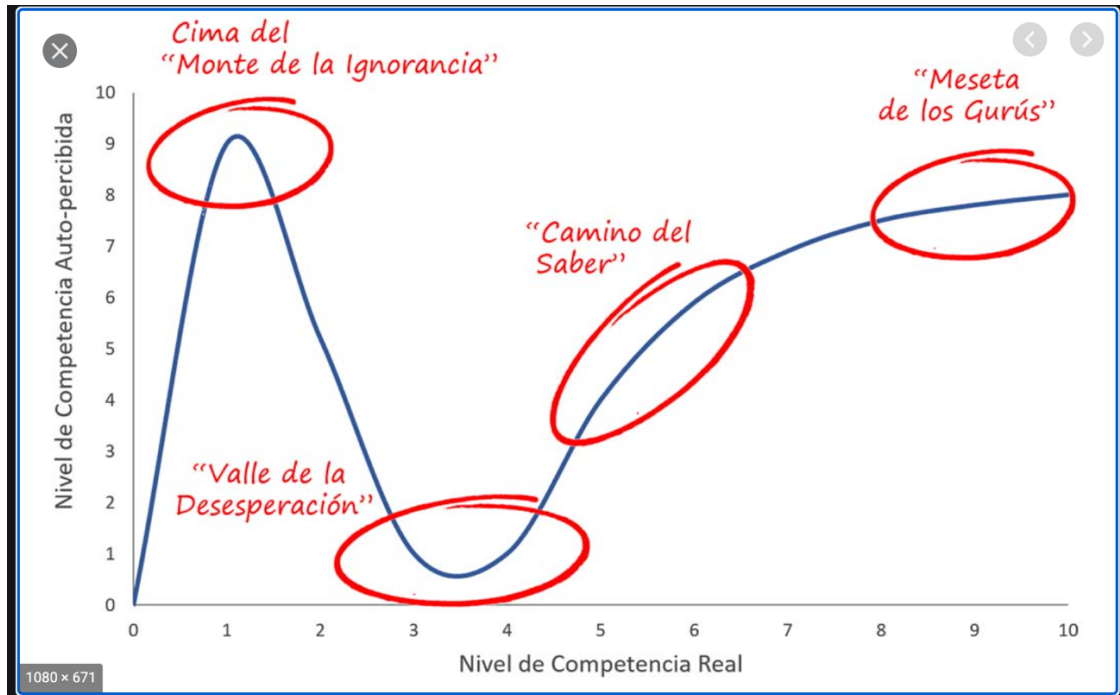
A los participantes les pidieron que estimaran su grado de competencia en cada uno de esos campos. A continuación, realizaron una serie de tests que evaluaban su competencia real.

Entonces los investigadores notaron que cuanto mayor era la incompetencia de la persona, menos consciente era de ella. Paradójicamente, las personas más competentes y capaces solían infravalorar su competencia y conocimiento. Así surgió el efecto Dunning-Kruger.

Estos psicólogos concluyeron además que las personas incompetentes en cierta área del conocimiento:

- **Son incapaces de detectar y reconocer su incompetencia.**
- **No suelen reconocer la competencia del resto de las personas.**

La buena noticia es que este efecto se diluye a medida que la persona incrementa su nivel de competencia ya que también es más consciente de sus limitaciones.



POR QUÉ CUANTO MENOS SABEMOS MÁS CREEMOS SABER

El problema de esta percepción irreal se debe a que para hacer algo bien, debemos tener al menos un mínimo de habilidades y competencias que nos permitan estimar con cierto grado de exactitud cómo será nuestro desempeño en la tarea.

Por ejemplo, una persona puede pensar que canta estupendamente porque no tiene ni idea de música y todas las habilidades necesarias para controlar adecuadamente el tono y timbre de la voz y llevar el ritmo. Eso hará que diga que "canta como los ángeles" cuando en realidad tiene una voz espantosa.

Lo mismo ocurre con la ortografía. Si no conocemos las reglas ortográficas, no podremos saber dónde nos equivocamos y, por ende, no seremos conscientes de nuestras limitaciones.

De hecho, el efecto Dunning-Kruger se puede aplicar a todas las áreas de la vida. Un estudio realizado en la Universidad de Wellington desveló que el 80% de los conductores se califican por encima de la media, lo cual, obviamente, es estadísticamente imposible.

Este sesgo cognitivo también se aprecia en el ámbito de la Psicología. Tal es el caso de las personas que afirman que "mi mejor psicólogo soy yo mismo", simplemente porque desconocen por completo

cómo les puede ayudar este profesional y la complejidad que encierran las técnicas psicológicas.

En la práctica creemos que sabemos todo lo que es necesario saber. Y eso nos convierte en personas sesgadas que se cierran al conocimiento y emiten opiniones como si fueran verdades absolutas.

CÓMO MINIMIZAR EL EFECTO DUNNING-KRUGER, POR NUESTRO PROPIO BIEN

Todos cometemos errores por falta de cálculo, conocimientos y previsión. La historia está repleta de errores épicos, como el de la emblemática Torre de Pisa, que comenzó a inclinarse incluso antes de que terminara la construcción, y hace relativamente poco el gobierno francés gastó miles de millones en una flota de trenes nuevos, para después descubrir que eran demasiado anchos para unos 1.300 andenes de estación.

En nuestro día a día también podemos cometer errores por falta de experiencia y por sobrestimar nuestras capacidades. Los errores no son negativos y no debemos huir de ellos, sino que podemos convertirlos en herramientas de aprendizaje, pero tampoco es necesario tropezar continuamente con la misma piedra ya que llega un punto en que resulta frustrante.

De hecho, debemos mantenernos atentos a este sesgo cognitivo porque la incompetencia y la falta de autocrítica no solo hará que lleguemos a conclusiones equivocadas, sino que también nos impulsará a tomar malas decisiones que terminen dañándonos.

Esto significa que, en algunos casos, la responsabilidad por los “fracasos o errores” que experimentamos a lo largo de la vida no recae en los demás ni es culpa de la mala suerte, sino que depende de nuestra deficiente autoevaluación.

Para minimizar el efecto Dunning-Kruger y no convertirnos en esa persona que opina sobre todo sin tener idea de nada, lo más importante es aplicar estas sencillas reglas:

- **Sé consciente al menos de la existencia de este sesgo cognitivo.**
- **Deja siempre un espacio para la duda, para formas diferentes de pensar y hacer las cosas.**
- **Opina siempre desde el respeto a los demás, por muy seguro que estés de tu opinión, no intentes imponerla.**

Debemos recordar que nadie es experto en todas las materias de conocimiento y ámbitos de la vida, todos tenemos carencias e ignoramos muchas cosas. Por tanto, lo mejor es enfrentar la vida desde la humildad y con la actitud del aprendiz.

CÓMO LIDIAR CON LAS PERSONAS QUE NO RECONOCEN SU INCOMPETENCIA O DESCONOCIMIENTO

Las personas que opinan tajantemente sobre todo sin tener ni idea y que subestiman a los demás

suelen generar un gran malestar. Nuestra primera reacción será irritarnos o enfadarnos. Es perfectamente comprensible, pero no servirá de nada.

En su lugar debemos aprender a mantener la calma. Recuerda que solo puede afectarte aquello a lo que le das poder, lo que consideras significativo. Y sin duda, la opinión de una persona que no es experta en la materia y ni siquiera sabe de lo que habla, no debería ser significativa.

Si no deseas que la conversación vaya más allá, simplemente dile: **“He escuchado tu opinión. Gracias”**, y zanja el asunto. Si realmente te interesa que esa persona salga de su estado de desconocimiento y sea más consciente de sus limitaciones, lo único que puedes hacer es ayudarle a desarrollar sus habilidades en esa área.

Evita frases como **“no sabes de lo que hablas”** o **“no tienes ni idea”** porque de esta forma solo lograrás que esa persona se sienta atacada y se cierre a tus propuestas. En su lugar, plantea una nueva perspectiva. Puedes decir: **“ya te he escuchado, ahora imagina que las cosas no fueran exactamente así”**. El objetivo es lograr que esa persona se abra a opiniones y formas de hacer diferentes.

También puedes recalcar la idea de que todos somos inexpertos o incluso profundos desconocedores en algunos campos, no es algo negativo sino una increíble oportunidad para seguir aprendiendo y crecer como personas.

Fuentes:

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.

McCormick, A. et. Al. (1986) Comparative perceptions of driver ability— A confirmation and expansión. Accident Analysis & Prevention; 18(3): 205-208.

Lampadia