

***Il problema dell'umanità è che gli stupidi sono strasicuri, mentre gli intelligenti sono pieni di dubbi***

**Categoria : DIALOGO CON L'EDITORE**

**Pubblicato da [Giuseppe Piccolo](#) in 18/3/2020**

**IGNORANTI? NO, AFFETTI DALLA SINDROME DI DUNNING-KRUGER SIAMO TUTTI VIROLOGI, IMMUNOLOGI, E PRIMA ANCORA SIAMO SISMOLOGI E INGEGNERI E ALLENATORI... IL PARADOSSO DELL'IGNORANZA HA UNA SUA SPIEGAZIONE**

«Il problema dell'umanità è che gli stupidi sono strasicuri, mentre gli intelligenti sono pieni di dubbi.» Scriveva Bertrand Russell. Ma non facciamoci guidare dal pregiudizio. Pare che esista una ragione scientifica per cui uno, più ignorante è, più è certo delle proprie idee. Si chiama effetto Dunning-Kruger.

Secondo uno studio del 2013, ad esempio, il 93% delle persone è convinto di avere abilità di guida sopra la media. Ma questa tendenza a sopravvalutare le proprie capacità non riguarda soltanto i guidatori di auto. Oggi la ritroviamo in molti altri ambiti e si sta diffondendo sempre più tra la popolazione. Con l'avvento di Internet, infatti, milioni di persone hanno avuto accesso istantaneo ad un bacino di informazioni pressoché illimitato (informazioni, non conoscenza); ci ritroviamo così ad avere mamme che elargiscono dettagliati consigli medici ad altre neo-mamme, frequentatori di bar che dissertano di geo-politica internazionale, esperti di ingegneria civile che non hanno mai montato neanche un mobile Ikea, no-vax con dottorato in virologia preso all'Università della Vita. Di questi tempi: infettivologi a migliaia e complottisti sicuri come non mai.

E naturalmente gli immancabili 60 milioni di Commissari Tecnici che spuntano fuori ogni volta che gioca la Nazionale Italiana.

Ma dove nasce questa illusione di superiorità? E soprattutto... come possiamo individuarla negli altri, per evitare di affidarci a degli incompetenti, o in noi stessi, per evitare di fare la figura degli idioti (magari anche arroganti)?

Per scoprirlo dobbiamo andare a Pittsburgh nel 1995. Qui un certo McArthur sta rapinando una banca della città dello Stato della Pennsylvania: è la seconda banca che sta derubando nella stessa giornata e lo sta facendo a viso scoperto, indifferente alle telecamere di sorveglianza e alle conseguenze di un suo riconoscimento. McArthur infatti ha un piano.

Qualche giorno prima l'uomo è a casa di un suo amico il quale, per impressionarlo, decide di mostrargli un «trucco di magia»; imparato di recente: prende una penna, sostituisce

Il succo di limone e inizia a scrivere su un foglio di carta.

Sul foglio sembra non restare traccia ma, avvicinato ad una candela, iniziano ad apparire le scritte. McArthur rimane sbigottito e viene fulminato da un'intuizione, un'intuizione che gli cambierà la vita (in peggio): tornato a casa, inizia a cospargersi il viso con del succo di limone. Tanto basta: il succo di limone lo ha reso invisibile, nessuno potrà fermare il suo piano criminale! Compie tranquillo le sue rapine, ma è presto catturato dalla polizia. Cosa non ha funzionato?

Sembra incredibile ma purtroppo il caso di McArthur Wheeler non è isolato.

Incuriositi dalla notizia del rapinatore di Pittsburgh, David Dunning e Justin Kruger, ricercatori presso il dipartimento di Psicologia Sociale della Cornell University, decidono di testare su un gruppo una loro ipotesi: una persona troppo stupida non è in grado di riconoscere la propria stupidità.

Al termine dell'esperimento, chi si era autoproclamato "altamente competente", nel test aveva poi miseramente fallito, registrando punteggi molto bassi. Al contrario, chi inizialmente aveva sottovalutato le proprie competenze, nel questionario aveva poi ottenuto risultati molto buoni. Tutti gli studi successivi hanno confermato l'ipotesi iniziale di Dunning e Kruger, i cui risultati sono stati pubblicati nell'articolo *Unskilled and unaware of It: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments*: Chi è stupido e impreparato si sopravvaluta, al contrario, chi è intelligente tende ad avere dubbi sulle proprie abilità, se non addirittura a soffrire di un complesso di inferiorità.

Diciamo la verità, tutti ne abbiamo conosciuto uno (più di uno?), e le conseguenze possono essere negative soprattutto in ambito lavorativo e nel rapporto tra dipendenti. Infatti, individui che dimostrano di essere particolarmente propensi a questa distorsione avrebbero difficoltà a svolgere lavoro di squadra e, in generale, nel rapporto con colleghi e superiori: credendo di essere particolarmente competenti nello svolgere i compiti richiesti, queste persone potrebbero essere poco propense a imparare o ad accettare i consigli o i rimproveri. Se invece "ignorante" è un dirigente o a un individuo in una posizione di leadership, la situazione può diventare ancora più difficile da gestire, potendo incidere significativamente sulla produttività e sul successo aziendale.

L'avvento dei social ha portato alla ribalta eserciti di ignoranti a cui secondo Umberto Eco "i social danno diritto di parola".

Di fatto l'ignoranza non consente neanche di avere la capacità metacognitiva di capire che si sia in errore. E così mentre lo studioso avanza a forza di dubbi su congetture e soprattutto su teorie ritenute incrollabili, l'ignorante non è in grado di smontare le proprie neanche di fronte all'evidenza dei fatti. Leggiamo molto spesso *bufale* sul web, calcoli matematici

clamorosamente errati, ipotesi di chi ritiene di avere la soluzione in tasca, e non c'è dimostrazione, per quanto chiara, che lo distolga dalla propria teoria.

«So di non sapere», diceva Socrate di fronte all'oracolo di Delphi che lo indicava come l'uomo più saggio del tempo. In effetti diceva una cosa ovvia. Le sue conoscenze lo portavano di fronte al fatto che ci fosse ancora molto da sapere. E in effetti è ciò che accade alla maggior parte degli esperti, quelli veri, che fanno dello studio e della conoscenza una ragione di vita e di lavoro.