

El Efecto Dunning Kruger

[00:00:02] El 19 de abril de 1995, McArthur Wheeler robó un banco con la cara glaseada con jugo de limón,

[00:00:10] creyendo que el jugo haría que su cara fuera invisible para las cámaras de vigilancia.

[00:00:14] Pensaba esto porque el jugo de limón funciona como tinta invisible en una hoja de papel.

[00:00:21] La policía transmitió las imágenes de la cámara de seguridad en las

[00:00:25] noticias locales de las once y poco después de la medianoche,

[00:00:28] arrestaron a Arthur. Increíblemente, él dijo "Pero me puse el jugo...".

[00:00:34] Desconcertados por este razonamiento, David Dunning y Justin Kruger, dos psicólogos,

[00:00:39] estudiaron al Sr. Wheeler y a otros como él. Llegaron a la conclusión

[00:00:43] de que las personas con poca habilidad en una tarea tienden, paradójicamente,

[00:00:48] a sobreestimarse. Este sesgo cognitivo se conoce como el efecto Dunning-Kruger.

[00:00:55] Veamos esto trazando gráficamente la confianza de uno en su habilidad

[00:00:59] contra el conocimiento real de uno en un campo. A medida que aprendemos algo nuevo,

[00:01:04] a menudo tenemos mucha confianza porque sabemos tan poco que tan pronto como sabemos un poco,

[00:01:09] creemos que lo sabemos todo. Aquellos que dejan de aprender aquí mantienen una falsa sensación

[00:01:15] de dominio. Quienes siguen aprendiendo, se dan cuenta de que las cosas son más

[00:01:19] complejas y suelen perder la motivación. Y cuanto más aumentan sus conocimientos,

[00:01:24] menor es su confianza. Muchos se detienen en esta etapa, pensando que no han aprendido nada. Solo si

[00:01:29] seguimos adelante podremos recuperar la confianza mientras mejoramos. Y, al final, estaremos llenos

[00:01:35] de conocimiento y casi tan confiados en nuestra capacidad como justo después de haber comenzado.

[00:01:40] En otras palabras, si un tonto, un buen estudiante y un maestro sabio

[00:01:45] tuvieran un debate público, así es como podrían salir las cosas.

[00:01:49] El tonto sabe solo un poco, pero tiene mucha confianza y expresa sus opiniones en voz

[00:01:55] alta y sin vacilaciones. La estudiante sabe más, pero no se da cuenta porque

[00:02:00] le falta confianza. Ella se queda callada. El maestro tiene confianza, pero entiende

[00:02:05] cuán complejas son realmente las cosas. De ahí que expresa sus opiniones con reservas.

[00:02:11] Al final, el tonto gana el voto popular,

[00:02:14] porque tiene tanta confianza de tener razón y la gente tiende a confiar en la certeza.

[00:02:20] La investigación de América del Norte, Europa y Japón sugiere que la cultura juega un papel
[00:02:25] importante. A partir de las evaluaciones de la propia capacidad para conducir,
[00:02:29] sabemos que el 93 % de los estadounidenses piensan que son mejores conductores que el promedio,
[00:02:35] mientras que "solo el 69 % de los suecos lo creen así". En Japón, por otro lado,
[00:02:43] las personas, en general, tienden a subestimar sus habilidades como una
[00:02:48] estrategia para ver su bajo rendimiento como una oportunidad para mejorar.
[00:02:52] Empezar un viaje de aprendizaje puede ser una experiencia desalentadora. Lo que
[00:02:58] comienza como un paseo tranquilo pronto se convierte en una intensa batalla de fuerza
[00:03:03] de voluntad entre tu y una cantidad intimidante de conocimiento. No te
[00:03:08] rindas. Cuanto más luches, más poder ganarás, hasta el punto en que ganes.
[00:03:14] Y al final, si perseveras, puedes ser elevado a las filas de Sócrates, quien, hace más de
[00:03:21] 2000 años, nos dejó una cita de sabiduría: "Sé que soy inteligente, porque sé que no sé nada".