

Dunning-Krugerův efekt – Proč hlupák zůstává hlupákem

David Lacko

Psychologický ústav FFMU, Brno

info@psychologon.cz

Most people think that they are above average. This phenomenon is called Illusory Superiority. A specific form of Illusion Superiority is the Dunning-Kruger effect, which says that people overestimate their abilities in relation to their real skills. That means unskilled people more overestimate their abilities than skilled people. The second part of this phenomenon is that unskilled people are unaware of it. That means unskilled people doesn't change their metacognition about their skills even if they are confronted with reality.

Většina lidí se domnívá, že je nadprůměrná. V psychologii se tenhle fenomén nazývá iluze nadřazenosti. Specifickou formou iluze nadřazenosti je Dunning-Krugerův efekt, který tvrdí, že lidé přeceňují své schopnosti v závislosti na svých reálných schopnostech. Platí, že čím méně je člověk schopný, tím více se přeceňuje. A naopak schopní lidé mají tendenci se mírně podceňovat. Podstatnou částí tohoto fenoménu je i fakt, že méně schopní lidé nemění svůj názor ani po konfrontaci s realitou.

key words: Ilusory Superiority, Above Average Effect, Better Than Average Effect, Dunning-Kruger Effect, False Consensus Effect, Metacognition, Self-Assessment, Self-Insight, Self-Enhancement, Self-Awareness, Self-Esteem

Většina lidí se domnívá, že je nadprůměrná. Některé zdroje ([Boyd, 2014](#)) mluví dokonce až o 93 % populace, která se považuje za lepší než průměr, i když je logické, že je to statisticky nemožné. Tento fenomén bývá v psychologii označován jako *iluze nadřazenosti* ([Illusory superiority](#)), případně *efekt nadprůměrnosti* (*Above Average Effect / Better Than Average Effect*). Pro zajímavost uvedu pár příkladů. Většina lidí si myslí, že je inteligentnější a hezčí

než většina ostatních lidí ([Whittlestone, 2012](#)) a na škále od 1 do 10, kde 10 je nejvyšší nadprůměr, se zařadí pod číslo 7 ([Ghose, 2013](#)). 88 % lidí si myslí, že jezdí nadprůměrně dobře ([Svenson, 1981](#)), dokonce i většina starých lidí se sama řadí k nadprůměrným řidičům ([Marottoli a Richardson, 1998](#)). Pokud máte pocit, že tohle se týká jen hloupějších lidí, jste na omylu. 94% profesorů si myslí, že jsou oproti svým kolegům nadprůměrní ([Cross, 1977](#)). A tak by se dalo pokračovat do nekonečna.

Všichni známe situace, ve kterých jsme se střetli s někým, kdo si neuvědomoval, jak hloupý vlastně je. Při internetové diskuzi jste potkali pisálka, který si tvrdě stál za svým názorem a nezměnil jej ani tehdy, když mu ho někdo relevantně vyvrátil. Rodinná oslava se po trošce alkoholu změnila v socio-politicko-ekonomickou debatu a vy jste zjistili, že váš strýc není dělníkem, ale profesorem politologie a že vaše babička se vyzná v ekonomii lépe než renomovaný odborník. Respektive o tom byli v tu chvíli oba přesvědčeni. V hospodě se čas od času zaposloucháte do debaty od vedlejšího stolu a téměř ihned zjistíte, jak to s tou demokracií doopravdy je. A určitě už vám někdy psal kamarád, že našel neuvěřitelné důkazy o mimozemských civilizacích nebo odhalil globální spiknutí Illuminátů. Nebo vám pro změnu kamarádka poradila zbavit se mikrovlnné trouby, protože o její škodlivosti četla na internetu, a doporučila fungující homeopatika za příjemnou cenu pětiset korun.

Všichni tito lidé mají jednu věc společnou. Nevědomost, kterou si neuvědomují. A pokud jste si až doposud vybavovali různé lidi a situace, na které má slova pasují, a ani jednou jste se nezamysleli nad tím, že se možná občas chováte podobně, je pravděpodobné, že jste této iluzi také podlehli. I vy se nejspíš považujete za nadprůměrné (a to hned v několika oblastech). Ne, že by každý, kdo se považoval za nadprůměrného, podlehl iluzi nadřazenosti, přesto je moudřejší mít se na pozoru, protože jev, který níže popíšu, nedělá rozdíly a může atakovat každého z nás...

„*Nevědomost je síla*“, praví jedno z ústředních hesel Angsocu v [Orwellově](#) dystopickém románu [1984](#). A upřímně řečeno, není toto heslo daleko od pravdy. Filozofie se tomuto problému postavila čelem mnohem dřív, než se po stopách pravdy vydal Winston. [Sokratovi](#) dnes připisujeme jedno tematické moudro: „*vím, že nic nevím*“, jehož největším poselstvím je

skepsy vůči iluzi vědomosti. Ještě před Sokratem [Konfucius](#) napsal, že „*skutečné poznání je znát rozsah své nevědomosti.*“ Varování k této myšlence přidal [Bertrand Russell](#): „*Problém současného světa je, že hlupáci jsou si skálopevně jistí, ale lidé inteligentní jsou plní pochybností.*“ A korunu této problematice nasadil [Charles Darwin](#): „*Ignorance častěji než inteligence plodí sebevědomí.*“ Jak moc tato slova popisují skutečnost, se dozvíte níže.

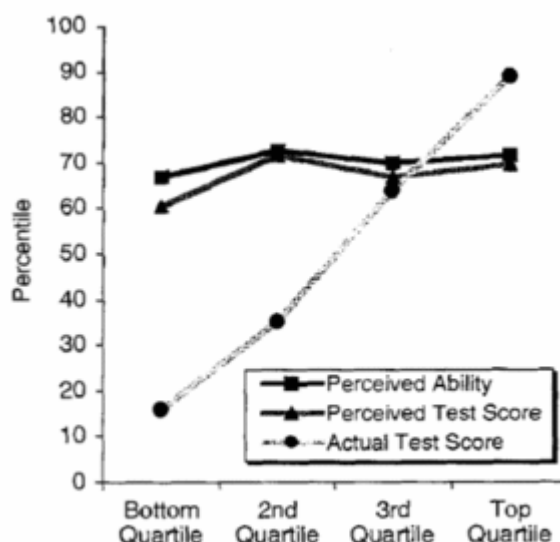
Nejen tihle, ale i mnozí další filozofové viděli v ignoranci, nevědomosti, iluzi nadřazenosti, hlouposti a dogmatické jistotě obrovské nebezpečí pro poznání a vědu. Není proto divu, že dřív nebo později se k této problematice dostali i psychologové. Prvně popsali a empiricky ověřili problematiku iluze nadřazenosti a o trochu později prozkoumali i jednu její specifickou část, kterou dnes nazýváme *Dunning-Krugerův efekt*.

Dunning-Krugerův efekt

Inspirací pro první výzkum se stal případ z roku 1995 bankovního lupiče McArthura Wheelera ([Kruger a Dunning, 1999](#)), který ozbrojen a bez masky vyloupil dvě pittsburské banky. Když jej dopadla policie, Wheeler byl v šoku, neboť, jak tvrdil, „*se přeci polil šťávou*“. Wheeler totiž trpěl utkvělou představou, že když se pomaže citronovou šťávou, stane se pro kamery neviditelným. Ostatně, svůj názor nezměnil ani tehdy, když viděl záznamy z přepadení, které označil za podvrh ([Morris, 2010](#)).

Když si tento absurdní případ přečetl v novinách profesor psychologie na Cornellově univerzitě [David Dunning](#), rozhodl se tomu přijít na kloub. Společně s [Justinem Krugerem](#), který v té době dělal na téže univerzitě postgraduální studium psychologie, provedl výzkum, jehož výsledky byly publikovány v dnes velmi známém a často citovaném článku s příznačným titulem *Unskilled and Unaware of It. Ze začátku se tento fenomén popisoval jako Unskilled-And-Unaware Problem*, sám Dunning jej nazval téměř poeticky *Anozognózií každodenního života* ([Morris, 2010](#)), a dnes je již všeobecně znám (a to i přesto, že jde o relativně nový fenomén, neboť byl popsán až v roce 1999) pod pojmem, který nese jména obou výzkumníků – *Dunning-Krugerův efekt*. Za tento výzkum také autoři dostali parodující [Ig Nobelovu cenu](#) za neobvyklé či triviální výsledky vědeckého výzkumu.

Dunning a Kruger ([1999](#)) zkoumali na studentech Cornellovy univerzity úroveň smyslu pro humor, anglické gramatiky a logického uvažování. (Pro tento článek nemá význam popisovat detailně jednotlivé studie, zkoumání humoru je ale natolik nekonvenční, že vám doporučuji zhlédnout [toto video](#), ve kterém je mj. popsán právě průběh zkoumání smyslu pro humor.) Posléze zkoumali metakognici studentů, zeptali se jich tedy, jak si myslí, že v testu dopadli. Ptali se jich na představu o svých obecných znalostech i na úspěšnost, s jakou test udělali oproti ostatním. Výsledky ukázaly u všech (i těch budoucích) studií určitou podobnost. Pro lepší pochopení výsledků se podívejte na následující graf:



(Graf je z článku [Krugera a Dunninga, 1999](#))

Účastníci byli rozděleni podle svých výsledků do čtyř kvartilů. Je evidentní, že ti, kteří dopadli v testu nejhůře, se nejvíce přeceňovali. Přestože jejich průměrná úspěšnost byla pouhých 12%, sami se hodnotili mnohem výše – okolo 62 %. Naopak ti nejlepší se mírně podceňovali. To však není všechno. Když byli účastníci konfrontováni s realitou (nejnižší a nejvyšší kvartil měl opravovat výsledky ostatních) a dostali možnost upravit své hodnocení, nejkompentnější lidé své hodnocení zvedli a přiblížili se tak realitě, a nejméně kompetentní lidé svou metakognici nepozměnili ([Kruger a Dunning, 1999](#)). Vypadá to, že feedback pomáhá více kompetentním než nekompetentním (např. [Ferraro, 2010](#)). Ostatně, to se i potvrdilo v dalších výzkumech ([Sheldon et al., 2014](#)), ve kterých nejenom, že nekompetentní

nedokázali přijmout negativní feedback, ale navíc začali i bagatelizovat zkoumanou problematiku a zpochybňovat validitu testu. Nejlépe tuto nevědomost vystihl právě David Dunning ([Morris, 2010](#)): „*Když jste nekompetentní, nevíte o tom.*“ V tom je právě to prokletí. Když jste ve spodním kvartilu, tak o tom jednoduše nevíte.

Proč tomu tak je?

Předpokladem pro *Dunning-Kruger efekt* je alespoň minimální znalost určité problematiky ([Ehringler et al., 2008](#); [Kruger a Dunning, 1999](#)). Málokdo se bude přeceňovat např. ve schopnosti opravování jaderných zbraní či žonglování. Naopak všední činnosti, jako je psaní, gramatika, logika či řízení vozidla jsou společně s celospolečenskými tématy pro přeceňování ideální. Nejméně kompetentní lidé své síly přeceňují právě díky své neznalosti. Jelikož nejsou s určitou problematikou dostatečně obeznámeni, neuvědomují si, jak velké limity mají. Chybou nekompetentních je tedy náhled na vlastní znalosti a osobu ([Kruger a Dunning, 1999](#)). Někteří autoři (např. [Simons, 2013](#)) se domnívají, že přeceňování sebe sama není způsobeno chybou v metakognici, nýbrž iracionálním optimismem v sebe. Naopak kompetentní lidé odhadují velmi dobře své znalosti, neboť si jsou vědomi svých limitů. Jejich chybou je ale odhadování výkonu ostatních, které přeceňují, protože když je úkol jednoduchý pro ně, bude jednoduchý i pro ostatní ([Kruger a Dunning, 1999](#)). Podléhají tzv. *False-Consensus efektu* (viz [Ross et al., 1977](#)).

Nekompetentní lidé navíc trpí *dvojitým prokletím* ([Dunning et al., 2003](#)), což je vcelku kontroverzní myšlenka, která tvrdí, že schopnosti nutné k úspěšnosti v testu korelují se schopnostmi kvalitního sebeuvědomění, díky kterému jsme schopni odhadnout, jak na tom vlastně jsme. Z toho pak vyplývá fakt, že nekompetentní lidé nedokážou změnit svůj postoj ani po konfrontaci s realitou, což způsobuje pravděpodobně náročnost přijetí negativního feedbacku ([Sheldon et al., 2014](#)).

Kritika experimentu

Experiment byl mnohokrát zopakován nejenom na studentech, ale i na lidech v jejich přirozeném prostředí, s vysokou finanční odměnou závislou na správnosti odhadů a s mnoha dalšími modifikacemi, s podobnými výsledky (viz např. [Dunning et al., 2003](#); [Ehringler et al., 2008](#); [Schloesser et al., 2013](#); [Sheldon et al., 2014](#)). Nebyl zjištěn vliv pohlaví ([Kruger a](#)

[Dunning, 1999](#)) ani významné kulturní rozdílnosti – v některých kulturách se sice lidé přeceňovali méně, nicméně v určité míře se zde *Dunning-Krugerův efekt* stejně vyskytl ([Deangelis, 2003](#)). Výsledky byly také několikrát kritizovány. Jedna z prvních kritik ([Krueger a Mueller, 2002](#)) se snesla na metodologii a statistiku, neboť autoři kritiky se domnívali, že výsledky jsou způsobeny pouhou *regresí k průměru* v kombinaci *sefektem nadprůměrnosti*. Jejich tezi pak rozpracovali další autoři ([Burson et al., 2006](#)), kteří se domnívají, že zde není rozdíl mezi nekompetentními a kompetentními, neboť nekompetentní se přeceňují přibližně stejně, jako se kompetentní podceňují. Některé další studie ([Ryvkin et al., 2012](#); [Krajč a Ortmann, 2008](#)) to nejenom potvrzují, ale jejich výsledky dokonce přinesly opačný efekt – při příliš těžkém úkolu své schopnosti lépe odhadli nekompetentní a nikoliv kompetentní. Veškeré kritiky však Dunning s kolegy víceméně vyvrátil (viz [Kruger a Dunning, 2002](#); [Ehrlinger et al., 2008](#); [Schloesser et al., 2013](#)) a i když spor stále pokračuje a zbývá zde ještě spousta věcí k ujasnění, zdá se, že lze považovat tento psychologický jev, tak, jak byl popsán Krugerem a Dunningem, za platný.

Stejně jako každý fenomén si i tento získal kromě kritiků mnoho fanoušků a leckdo s ním argumentuje, kde jen to jde. A to často v situacích, ve kterých se on sám stal obětí tohoto efektu. Yarkoni ([2010](#)) upozorňuje, že ne vše, co se dnes *Dunning-Krugerovým efektem* nazývá, jím ve skutečnosti je, a upravuje jeden častý mýtus populárních psychologických časopisů – *Dunning-Krugerův efekt* netvrdí, že nekompetentní se považují za víc kompetentní než kompetentní. Jinými slovy, hlupák si nemyslí, že je chytřejší než vzdělaný člověk. Naopak, i přes obrovské přeceňování vlastních schopností se stále řadí níže než ti nejvíc kompetentní. Hlupák sice o sobě neví, že je hlupák, ale ani se nepovažuje za člověka patřícího do nejvyššího kvartilu.

Jak se tomu bránit?

Vypadá to trochu beznadějně. Hlupák nejenom že neví, že je hlupák, ale díky tomu, že je hlupák, je odsouzen zůstat hlupákem i nadále, neboť si nedokáže své hlupství připustit. Minimálně jedno východisko ale existuje – jsou jím znalosti, resp. kvalifikace ([Schloesser et al., 2013](#)). Když totiž v původní studii umožnili jedné skupině udělat si krátký desetiminutový kurz logického myšlení, hodnocení svého výkonu bylo reálnější. Dunningovými slovy

([Kruger a Dunning, 1999](#)): „Jediný způsob, jak dokázat lidem jejich nekompetenci, je udělat z nich lidi kompetentní.“

Vypadá to, že čím víc člověk ví, tím víc si uvědomuje, jak málo toho ve skutečnosti ví. Jinými slovy, čím víc člověk zná určitou problematiku, tím víc si je vědom jak je složitá, neprobádaná a obsáhlá, a jak moc věci ještě nechápe a nezná.

Kromě již zmíněných znalostí nesmíme zapomenout na zpětnou vazbu. Již jsme si řekli, že feedback pomáhá více kompetentním než nekompetentním – je třeba si ale uvědomit, že pro kompetentní lidi je to feedback pozitivní, neboť jim říká, o kolik jsou lepší, než si mysleli. Bylo by zajímavé konfrontovat kompetentní s fiktivní realitou, dát jim negativní feedback a sledovat, jestli jej přijmou lépe než nekompetentní lidé. Některé optimistické studie ([Krajč a Ortman, 2008](#)) však doufají, že i negativní feedback, bude-li podán správně, může zvýšit přesnost sebehodnocení nekompetentních.

Ted' už víte, proč hlupák zůstává hlupákem a jak těžké, ne-li nemožné, je mu pomoci. Ted' už víte, proč se nekompetentní považují za kompetentní. Možná už chápete lidi, se kterými jste trávili čas a snažili se jim něco marně vysvětlit, i rádoby odborníky, kterých je plný internet. A možná si dokonce uvědomujete, že nejste neomylní, a že nemusíte být vždy nadprůměrní. Že i na vás může působit *Dunning-Krugerův* efekt. Závěrem proto nemohu nezmínit slova renesančního myslitele, humanisty a skeptika [Michela de Montaigne](#), která geniálně popisují pravou podstatu nekompetence, a která jsou nejlepší možnou tečkou této práce: „*Mít ve všem pravdu je znakem hlouposti.*“

Zdroje:

Boyd, S. (2014). 93% of us think we are above average. *Gigaom Research*. Dostupné z <<http://research.gigaom.com/2014/08/93-of-us-think-we-are-above-average/>>.

Burson, K.; Larrick, R.; & Klayman, J. (2006). Skilled or unskilled, but still unaware of it: how perceptions of difficulty drive miscalibration in relative comparisons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90 (1), s. 60-77. doi:10.1037/0022-3514.90.1.60. Dostupné z <<http://hdl.handle.net/2027.42/39168>>.

Cross, K. P. (1977). Not can, but will college teaching be improved?. *New Directions for Higher Education*, 1977 (17), s. 1–15, doi: 10.1002/he.36919771703, Dostupné z <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/he.36919771703/abstract>>.

Deangelis, T. (2003). Why we overestimate our competence. *Monitor on Psychology*, 34(2), s. 60. Dostupné z <<http://apa.org/monitor/feb03/overestimate.aspx>>.

Dunning, D.; Johnson, K.; Ehrlinger, J.; & Kruger, J. (2003). Why people fail to recognize their own competence. *Current Directions in Psychological Science*, 12 (3), s. 83–87. Dostupné z <<http://cdp.sagepub.com/content/12/3/83.full.pdf>>.

Ehrlinger, J.; Johnson, K.; Banner, M.; Dunning, D.; & Kruger, J. (2008). Why the unskilled are unaware: Further explorations of (absent) self-insight among the incompetent. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 105 (1), s. 98–121, doi:10.1016/j.obhdp.2007.05.002. Dostupné z <<http://.sciencedirect.com/science/article/pii/S074959780700060X>>.

Ferraro, P. J. (2010). Know Thyself: Competence and Self-Awareness. *Atlantic Economic Journal*, 38(2), s. 183-196, doi:http://dx.doi.org/10.1007/s11293-010-9226-2. Dostupné z <<http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11293-010-9226-2>>.

Ghose, T. (2013). Why We're All Above Average. *Live Science*. Dostupné z <<http://.livescience.com/26914-why-we-are-all-above-average.html>>.

Krajč, M.; & Ortmann, A. (2008). Are the unskilled really that unaware? An alternative explanation. *Journal of Economic Psychology*, 29 (5), s. 724-738. Dostupné z <<http://.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487007001109>>.

Krueger, J.; & Mueller, R. A. (2002). Unskilled, unaware, or both? The contribution of social-perceptual skills and statistical regression to self-enhancement biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (2), s. 180-188, doi:10.1037/0022-3514.82.2.180. Dostupné z <<http://psycnet.apa.org/journals/psp/82/2/180/>>.

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), s. 1121–34, doi: 10.1037/0022-3514.77.6.1121. Dostupné z <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.64.2655&rep=rep1&type=pdf>>.

Kruger, J.; & Dunning, D. (2002). Unskilled and unaware - But why? A reply to Krueger and Mueller (2002). *Journal Of Personality And Social Psychology*, 82(2), s. 189-192. Dostupné z <[http://.researchgate.net/publication/11530100_Unskilled_and_unaware--but_why_A_reply_to_Krueger_and_Mueller_\(2002\)](http://.researchgate.net/publication/11530100_Unskilled_and_unaware--but_why_A_reply_to_Krueger_and_Mueller_(2002))>.

Marottoli, R. A.; & Richardson, E. D. (1988) Confidence in, and self-rating of, driving ability among older drivers. *Accident Analysis and Prevention*, 30 (3), s. 331–336, Dostupné z <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0001457597001000>>.

Morris, E. (2010). The Anosognosic's Dilemma: Something's Wrong but You'll Never Know What It Is (Part 1). *New York Times*. Dostupné z <<http://opinionator.blogs.nytimes.com/2010/06/20/the-anosognosics-dilemma-1/>>.

Ross, L.; Greene, D.; & House, P. (1997). The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13 (3), s. 279-301. Dostupné z <http://web.mit.edu/curhan//docs/Articles/biases/13_J_Experimental_Social_Psychology_279%28Ross%29.pdf>.

Ryvkin, D.; Krajč, M.; & Ortmann, A. (2012). Are the unskilled doomed to remain unaware? *Journal of Economic Psychology*, 33 (5), s. 1012–1031. Dostupné z <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487012000670>>.

Sheldon, O.; Dunning, D.; & Ames, D. (2014). Emotionally unskilled, unaware, and uninterested in learning more: Reactions to feedback about deficits in emotional intelligence. *Journal Of Applied Psychology*, 99(1), s. 125-137, doi:10.1037/a0034138. Dostupné z <http://columbia.edu/~da358/publications/Emotionally_unskilled.pdf>.

Schloesser, T.; Dunning, D.; Johnson, K.L.; & Kruger, J. (2013). How unaware are the unskilled? Empirical tests of the “signal extraction” counterexplanation for the Dunning-Kruger effect in self-evaluations of performance. *Journal of Economic Psychology*, 39, s. 85-100. Dostupné z <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167487013000949>>.

Simons, D. J. (2013). Unskilled and optimistic: Overconfident predictions despite calibrated knowledge of relative skill. *Psychonomic Bulletin & Review*, 20(3), s. 601-607, Dostupné z <http://download.springer.com/static/pdf/951/art%253A10.3758%252Fs13423-013-0379-2.pdf?auth66=1422876667_f3b6fadb57deb7a37ac1ded94beec16c&ext=.pdf>.

Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica*, 47 (2), s. 143-148, Dostupné z <<http://heatherlench.com/wp-content/uploads/2008/07/svenson.pdf>>.

Whittlestone, J. (2012). Do you think you're better than average? *80,000 Hours*. Dostupné z <<https://80000hours.org/2012/11/do-you-think-you-re-better-than-average/>>.

Yarkoni, T. (2010). What the Dunning-Kruger Effect is and isn't. *Talyarkoni.org*. Dostupné z <<http://talyarkoni.org/blog/2010/07/07/what-the-dunning-kruger-effect-is-and-isnt/>>.