

**Галактионова Екатерина Сергеевна**  
**Ученица старшей школы**  
**ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ**  
**ОРГАНИЗАЦИЯ ШКОЛА «НИКА»**

Эффект Даннинга Крюгера или “я лучше среднего”

Для начала я хочу начать с рассказа о моем личном опыте в самообразовании. Начиная с углубленного изучения сложностей криптовалюты и заканчивая исследованием глубин психологии и поведенческих паттернов окружающих меня людей, я обнаружила некие ментальные препятствия.

Вступая на путь самообразования, я была полна решимости расширить свой кругозор и приобрести новые навыки и знания. Обучение в моем собственном темпе, без ограничений, которые есть в традиционном классе-школе, идеально для меня. Однако я быстро осознала, что обилие доступной информации для самообразования также имеет некоторые недостатки.

Если начать тщательное изучение, можно обнаружить, что данные препятствия вытекают из наших ограниченных знаний о незнакомых нам вещах- вещах, о которых мы либо никогда не слышали, либо никогда не понимали. Таким образом, это сбивает с толку и размывает понимание того, где лучше начать. Более того, будучи самообучающимися студентами, мы можем быть менее подвержены возможности изучать “незнакомое”.

В дополнении, появляется интересная мысль о том, что по мере того, как мы продолжаем узнавать о непредвиденном, мы понимаем, что есть еще больше такого, чего мы не знаем. С одной стороны это иронично, но в то же время верно.

«Настоящее знание состоит в том, чтобы знать степень своего неведения”.

Но, зачастую мы ошибаемся в оценке нашего неведения и считаем, что наших знаний более чем достаточно или больше, чем у кого-то еще.

Таким образом, в исследовании, проведенном психологами Хуренсом и Буунком, с участием учащихся средних школ, ученые стремились исследовать, как люди воспринимают себя по отношению к другим. Участники должны были оценить определенные личные качества, относящиеся к ним самим и среднестатистическому ученику. Результаты этого исследования показали разные концепции самовосприятия, а именно, что студенты оценивали себя значительно выше среднего по положительным качествам (таким как честность, настойчивость и оригинальность) и ниже среднего по отрицательным (таким как враждебность, тщеславие и неспособность рассуждать здраво).

Есть еще масса исследований, которые демонстрируют эту тенденцию оценивать себя выше среднего, например, 90% водителей считают, что они лучше среднестатистического водителя, а большинство студентов считают, что они умнее обычного студента. 65% американцев считают, что их интеллект выше среднего. Объединяя все опросы, 94% из них сказали, что они выше среднего, лучше, чем остальные. Требуется некоторое время, чтобы переварить эти цифры. Статистика показывает, что многие считают, что они лучше среднего показателя.

В социальной психологии, хоть и стремление к знаниям имеет важное значение, нужно также осознавать пределы нашего понимания. **Иллюзия превосходства**, выявленная в ходе этого исследования, служит напоминанием о том, что истинное знание заключается не только в том, что мы знаем, но и осознании степени нашего незнания.

Психологи называют данное явление **Эффект Дэннинга — Крюгера** — метакогнитивное искажение у низкоквалифицированных людей: они делают ошибочные выводы и принимают неудачные решения, но не осознают этих ошибок из-за неполноты знаний, умений и навыков, приходя к ложному определению пределов компетенции и завышению представлений о своих способностях — даже в незнакомых областях знаний и впервые совершаемых действиях. **Почему же мы это делаем? Какое этому объяснение?**

Это может быть вызвано множеством причин, однако, основная причина- это некомпетентность. В дополнении к этому, люди могут быть чрезмерно вежливы, чтобы говорить то, что они на самом деле думают, некомпетентным людям не хватает навыков точно оценивать свои способности, и они переоценивают или недооценивают способности других. В общем и целом, некомпетентные люди считают себя идеальными, обладая завышенной уверенностью в себе, несмотря на практически нулевой опыт в своей области.

Забавно, что мы соотносим один и тот же положительный признак, такой как уверенность, с подавляющим чувством глупости.

Переоценивание способностей сравнивая их с объективным показателем известно как **эффект чрезмерной самоуверенности**. Во всей исследовательской литературе чрезмерная самоуверенность определяется тремя различными аспектами: **1. завышение своих подлинных действий; 2. изменение своих результатов по сравнению с другими; 3. чрезмерная точность в выражении необоснованной уверенности в правильности своих убеждений.**

**Эффект чрезмерной самоуверенности** - это когнитивное предубеждение, влияющее на различные аспекты человеческого поведения. Понимая эти три

аспекта чрезмерной самоуверенности, исследователи могут получить представление о сложностях человеческого познания и принятия решений. Умение распознавать эффекта чрезмерной самоуверенности может способствовать более высокой самооценке, улучшению суждений и повышению общей производительности в широком спектре областей.

Долго раздумывая на тему "быть лучше среднего", возникает вопрос, который не может быть оставлен без ответа: **“Что именно подразумевается под словом ”средний” “?** Слово само по себе создает негативный смысл. Называя кого-то средним, мы автоматически называем его ничем не примечательным. Поэтому неудивительно, что большинство из нас не решаются считать себя "средними".

Кроме того, на концепцию "среднего" влияет когнитивная предвзятость, известная как **уклон фокализма**. Согласно определению **фокализма**, это — склонность переоценивать влияние одного возможного события в будущем на наше эмоциональное состояние. То есть, индивид будет придавать большее значение своим собственным способностям и характеристикам, чем у объекта сравнения, принижая чужую ценность и важность. Когда мы думаем о себе, мы часто фокусируемся на наших уникальных качествах, достижениях и сильных сторонах, вместо того чтобы рассматривать более широкое окружение, в котором мы существуем.

Данная предвзятость также гораздо сильнее, когда людей просят “сравнить себя со среднестатистическим человеком”, чем когда их просят “сравнить среднестатистического человека с самими собой”. Это может показаться смешным, ведь эти два понятия звучат почти одинаково! Ученые Снайдер и Фромкин объясняют это несоответствие тем, что, когда мы признаем свое сходство со среднестатистическим человеком, мы рискуем отказаться от веры

в собственную исключительность. Признание того, что вы “такой же, как другие люди”, кажется, угрожает уникальности гораздо больше, чем утверждение “другие люди во многом похожи на меня».

Другим объяснением и примером того, как работает эффект выше среднего, является **выборочный набор персонала. Выборочный подбор персонала (selective recruitment)** - это психологическая концепция, которая предполагает, что люди намеренно подчеркивают свои собственные сильные стороны, в то же время преуменьшая слабые стороны других при проведении сравнений. Такое поведение продиктовано желанием казаться выше и лучше других. Теория выборочного найма была впервые рассмотрена Вайнштейном в 1980 году. Однако важно отметить, что исследование Вайнштейна было сосредоточено на концепции оптимистического уклона, а не на эффекте "лучше среднего". В эксперименте Вайнштейна участников попросили оценить себя и сравнить свои собственные качества с качествами других. Цель исследования, вероятно, состояла в том, чтобы понять, в какой степени люди участвуют в выборочном наборе персонала и как это влияет на их самовосприятие.

**Выборочный набор персонала** может значительно влиять на разные сферы жизни, включая личные отношения, академические круги и рабочее место. Например, на собеседовании при приеме на работу человек может подчеркнуть свои собственные достижения и сильные стороны, преуменьшая квалификацию и достижения других кандидатов. Этот стратегический подход направлен на то, чтобы создать благоприятное впечатление и увеличить шансы быть выбранным на эту должность.

Важно отметить, что, хотя выборочный набор персонала может служить личным интересам отдельных лиц, он также может способствовать предвзятости и несправедливым суждениям. Выборочно сосредоточиваясь на

определенных аспектах и игнорируя другие, люди могут формировать неточные представления и оценки. Это может привести к недоразумениям, конфликтам и даже препятствовать сотрудничеству между коллегами.

### **“Я не так уж и хорош” или эффект эгоцентризма.**

Противореча всему вышесказанному, люди не всегда считают себя выше среднего. Например, когда задача особенно трудна, будь то математическая задача или игра в шахматы, люди начинают предполагать, что справятся хуже “среднего”. Это можно объяснить эффектом эгоцентризма. Идея эгоцентризма заключается в неспособности проводить различие между собой и другими. То есть, это неспособность точно принять или понять какую-либо точку зрения, отличную от своей собственной. По определению, (от древнегреческого эго— «я» и латинского *centrum* — «центр круга») — особая познавательная позиция, характеризующаяся неспособностью к координированию различных точек зрения, что является качественным своеобразием мышления ребёнка.

Даннинг Крюгер (1999) провел исследование, чтобы выявить объяснение эгоцентризма. В исследовании участники оценивали свои собственные способности оценивали себя выше среднего для задач, классифицированных как "легкие", и ниже среднего для задач, классифицированных как "трудные", независимо от их фактических способностей. В этом эксперименте эффект "лучше среднего" наблюдался, когда участникам предлагалось добиться успеха, но также был обнаружен эффект "хуже среднего", когда предполагалось, что участники потерпят неудачу.

Важно отметить, что результаты этого исследования характерны для исключительно участвующих и не могут быть обобщены для всего населения. Более поздние изыскания, посвященные самооценке в других

странах, показывают, что **иллюзорное превосходство зависит также от культуры**. Например, в некоторых исследованиях было выявлено, что жители Восточной Азии склонны недооценивать свои собственные способности, чтобы самосовершенствоваться и ладить с другими.

### **Суть эффекта Даннинга-Крюгера.**

Занимаясь самооценкой, люди показали себя довольно неумелыми. Кажется, что мы изначально несовершенны, когда дело доходит до точной оценки наших собственных способностей, знаний и предубеждений. Однако надежда есть. Осознавая многочисленные когнитивные предубеждения, которые затуманивают наши суждения, мы можем начать защищать себя от их пагубных последствий.

**Когнитивные предубеждения** - это бессознательные модели мышления, которые могут сбить нас с пути истинного. Они заставляют нас принимать иррациональные решения и суждения, часто даже не осознавая этого. Эти предубеждения могут быть особенно опасны, поскольку они могут влиять на наши мысли, действия и восприятие без нашего сознательного осознания.

Одним из способов борьбы с этими предубеждениями является воспитание таких качеств как смирение и любопытство. Признавая, что у нас нет ответов на все вопросы и что наше восприятие может быть ошибочным, мы открываем себя для новых возможностей и перспектив. Такое мышление позволяет нам подвергать сомнению наши собственные убеждения и предположения, способствуя более точному пониманию самих себя и окружающего мира.

Кроме того, принятие неопределенности имеет решающее значение в нашем стремлении к самосовершенствованию и росту. Естественно важно

стремиться к определенности и искать четкие ответы, но это может ограничить нашу способность учиться и адаптироваться. Осмеливаясь подвергать сомнению неопределенность, мы становимся более гибкими, что позволяет нам с большей легкостью ориентироваться в сложностях жизни.

Кроме того, способность оценивать точки зрения других - это ценный навык, который отличает нас друг от друга. Слишком легко попасть в ловушку предвзятого отношения, когда мы ищем информацию, подтверждающую наши ранее существовавшие убеждения. Однако, активно выискивая альтернативные точки зрения и объективно оценивая их, мы можем расширить наше понимание и принимать более обоснованные решения.

В заключение хочу сказать, что самооценка - это не та задача, которая естественным образом присуща человеческим существам. Однако, осознавая свои когнитивные предубеждения, культивируя смирение и любопытство, подвергая сомнению неопределенность и оценивая другие точки зрения, мы можем возвыситься над нормой. Эти практики позволяют нам получить более точное представление о себе и окружающем мире, опережая события и способствуя личностному и интеллектуальному росту.

#### “Список источников”

1. Wikipedia, Электронная энциклопедия, “Эффект Даннинга-Крюгера”.  
URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82\\_%D0%94%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0\\_%E2%80%94%D0%9A%D1%80%D1%8E%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82_%D0%94%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0_%E2%80%94%D0%9A%D1%80%D1%8E%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%B0) (Дата обращения: 02.07.2023)

2. Kruger J, Dunning D. Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*. (Дата обращения: 05.07.2023)
3. Therese van Amelsvoort, National Library of Medicine, “65% of Americans believe...”. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6029792/>. (Дата Обращения: 02.07.2023)
4. “Фокализм: как феномен искажения длительности влияет на эмоциональные реакции”. URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2015/10/20/fokalizm-kak-fenomen-iskazheniya-dlitelnosti-vliyaet-na-emocionalnye-reakcii/>. (Дата Обращения: 02.07.2023)
5. Wikipedia, Электронная энциклопедия, “Эгоцентризм”. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%B3%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC>. (Дата Обращения: 02.07.2023)