

Dunning – Kruger: hur svårt kan det va'?

Dan Katz, legitimerad psykolog och psykoterapeut, försöker reda ut diskussionen kring Dunning-Krugereffekten.

FÖR NÅGRA ÅR SEDAN berättade en kollega att hennes pappa var övertygad om att han i princip, vilken dag som helst, skulle kunna göra hennes makes jobb. Maken var legitimerad psykolog, specialiserad i neuropsykologi.

En neuropsykologs huvudsakliga arbetsområden är att, via ett brett antal vetenskapligt utprovade test, bedöma om en person kan ha en neuropsykiatrisk diagnos (t.ex ADHD eller autismspektrumstörning), en demenssjukdom, en hjärnskada eller i andra sammanhang bedöma

en persons kognitiva funktionsnivå. För att bli specialist i neuropsykologi skall man ha examinerats från den fem-åriga psykologutbildningen, arbetat ett antal år inom området och dessutom gått ett antal påbyggnadskurser och skriva en vetenskaplig artikel, varpå man får specialistbehörighet. Förutom att kunna administrera och förstå dessa tester, måste man också ha en bred kunskap i vad som kan påverka en persons prestation i testsituationen, samt en god kunskap i statistik och i hur man skriver utlåtanden.

Min kollegas far var företagare i plastbranschen och hade inte läst en dag på högskola i vare sig psykologi eller statistik. Men, för att citera ett populärt uttryck: "Hur svårt kan det va?"

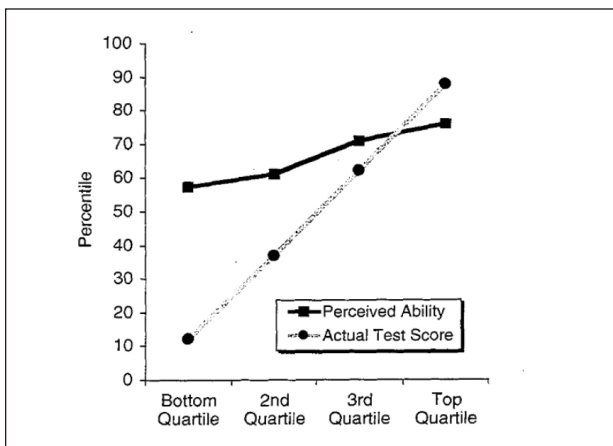
Vi har nog alla stött på detta. Man har goda kunskaper inom något område och upptäcker att personer utan ens grundläggande insikter i ämnet verkar övertygande om att de vet tämligen bra hur saker och ting ligger till. Ibland blir t.o.m. sådana personer presidenter i USA. Om och om igen kunde vi höra den förre presidenten, Donald Trump, hävda rörande allsköns ämnen: "få människor kan så mycket om detta som jag". När coronaviruset drabbade oss förvandlades plötsligt många av oss till "hobbyepidemiologer".

Att vi gärna överskattar vår kompetens är ett välkänt vetenskapligt belagt faktum. Ett av de mest kända exemplen är när man bett bilförare skatta sin egen förträfflighet som bilförare i förhållande till ett medelvärde. Här var faktiskt en av de första studierna svensk (Svenson, 1981). I en undersökning av amerikanska bilister ansåg 93% sig vara en skickligare bilförare än medelbilisten, vilket naturligtvis är en statistisk omöjlighet. Denna överdrivna själv-

bild har flera namn: "the better-than-average effect" eller "the overconfidence effect". Många menar att vår tendens att se oss själva i ett lite väl rosaskimrande ljus faktiskt är funktionell. Det blir lättare att uthärda livets vedermödor om man har en något uppblåst uppfattning om sin egen kompetens.

För drygt tjugo år publicerades en artikel av socialpsykologerna Justin Kruger och David Dunning (1999) som gav en ny vinkel på fenomenet. De ansåg sig kunna visa att de som hade en låg kunskap inom ett ämne tydligt överskattade sin kompetens, medan de som hade hög kompetens snarare underskattade sin egen förmåga. Detta fenomen kom att benämnas "Dunning-Kruger effekten" (att den inte kallades Kruger-Dunning, trots att Kruger var försteförfattare, kan möjligen förklaras av att den omvända namnföljden ligger bättre i munnen).

I artikelns fyra studier fick försökspersonerna bedöma hur de presterat i olika test, både i absoluta tal och hur väl de ansåg att de klarat sig i förhållande till andra. I två studier fick de utföra logiska test, i en skulle de klara grammatiska frågor och i en skulle de avgöra hur duktiga de var på att bedöma huruvida olika skämt var roliga (i detta test hade tio professionella komiker först fått bedöma skämtet). I alla fyra studier kunde man påvisa samma resultat: de som var lågpresterare överskattade sin prestation och hur de låg i förhållande till andra, medan de som var högpresterare hade en viss tendens att något underskatta sin nivå. Plottar man ut detta på ett diagram får alltså den subjektivt upplevda prestationen en flackare linje än den objektiva, där framför allt lågpresterarna ligger för högt i sin subjektiva skattning (fig 1).



Figur 1. Från Kruger och Dunning's artikel. Den mörkare linjen med kvadrater beskriver försökspersonernas egen kompetensbedömning, den ljusare med cirklar deras egentliga resultat.

Kruger och Dunning menade också att effekten är som mest påtaglig inom sådana områden som de flesta anser sig förtrogna med. Vi bör inte hitta så många som över-skattar sin kunskap inom kvantfysik, men när det gäller exempelvis bilkörning eller psykologi har många en illusion av att de har en viss kompetens. Vi möter alltså fler amatörpsykologer än hobbykvantfysiker. Och i dessa coronatider tycks många, efter några timmars surfande på internet, anse sig kompetenta nog att bedöma olika länders strategier för att hantera smittspridningen.

Kruger och Dunning's artikel blev mycket uppmärksam. En anledning kunde ha varit att den påvisade

effekten stämde mycket väl överens med vad många hade upplevt i sin vardag. En annan anledning skulle kunna ha varit att man äntligen fick ett vetenskapligt förankrat begrepp att kasta i ansiktet på sina meningsmotståndare.

När ett nytt psykologiskt forskningsrön fångar allmänhetens intresse och sprids via populärvetenskapliga artiklar blir det ofta förvanskat eller misstolkat. Dunning – Kruger var inget undantag.

En av de vanligaste feltolkningarna var att inkompetenta personer tror sig kunna mer än experter. Det kan kanske gälla en och annan mycket inbilsk narcissistisk individ, men det Kruger och Dunning kunde visa på grupp-nivå var att de som hade mindre kunskap än genomsnittet visserligen överskattade sin kompetens, men att de snarare bedömde sig ligga nära genomsnittet, trots att de tillhörde den sämsta kvartilen (fjärdedelen). De trodde alltså inte att de kunde slå en expert på fingrarna i dennes eget ämne, men ansåg att de visste ganska mycket, trots att verkligheten snarare visade att de var tydligt okunniga.

En annan missuppfattning var att Dunning-Krugereffekten beskrev hur "dumma människor" resonerar. Kruger och Dunning är mycket tydliga med att de anser att detta är ett grundläggande misstag som alla människor kan göra. Effekten har inte med begåvning att göra. En professor med en IQ på 140 kan falla offer för detta tankefel på samma sätt som en normal- eller lågbegåvad person. Dunning-Krugereffekten skall alltså läggas till de många andra tankefel som psykologisk forskning visat att vi lätt faller offer för, på samma sätt som "beträffelsebias" och "perceptionsbias".

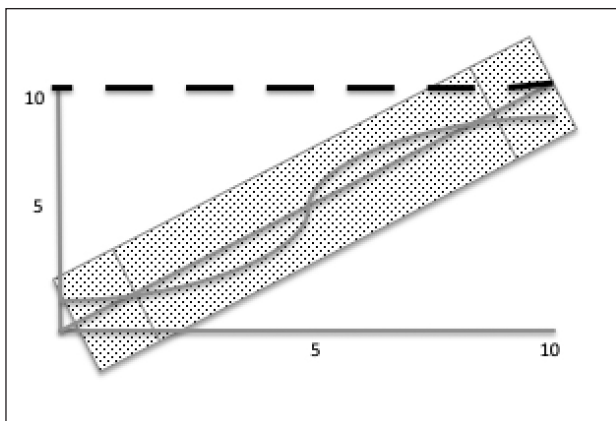
En tid efter att studien rönt allmän uppmärksamhet

kom dock en del kritik som framför allt menade att effekten som Kruger och Dunning hade påvisat snarare kunde förklaras av en felbedömning av data.

En artikel i tidskriften Numeracy (Nuhfer et al, 2017), redovisade att man genom att slumpmässigt ange värden hade fått grafer som hade en viss likhet med dem Kruger och Dunning redovisade. Kritik som också framfördes var att resultatet kanske kunde förklaras av det tidigare kända fenomenet att alla överskattar sin förmåga, kombinerat med en statistisk takeffekt, (och eventuellt även en golveffekt). Enkelt beskrivet: om deltagarnas självskattning varierar runt ett medelvärde kommer de som skattar sig som riktigt dåliga få ett genomsnitt som ligger över den sämsta nivån eftersom det inte går att skatta sig själv som under noll. De som skattar sig som topppresterare hamnar i samma situation åt andra hållet, man kan inte ge sig själv mer än maxpoäng. Resultatet blir att kurvan rörande genomsnittlig självskattning blir flackare i båda ändar och att i synnerhet de som är lågpresterare i genomsnitt överskattar sin förmåga (genom “the overconfidence effect”).

Genomsnittet för dem som skattar sig som riktigt dåliga blir tydligt högre än sämsta värdet, genomsnittet för dem som skattar sig som mycket bra blir något lägre än maxvärdet (fig. 2).

**Enkelt beskrivet:
om deltagarnas
självskattning
varierar runt ett
medelvärde kommer
de som skattar sig
som riktigt dåliga.**



Figur 2. Tak- och golveffekt. Y-axeln beskriver upplevd prestation, X-axeln faktisk. Den raka diagonala linjen beskriver hur den subjektiva skattningen skulle se ut om den skulle korrelera helt med det faktiska resultatet. Den streckade vågräta linjen maximal subjektiv skattningspoäng. Den rastrerade delen beskriver en tänkt variation. Eftersom vi inte kan variera under noll eller över tio får vi en genomsnittlig skattning som ligger över 0 på dem som skattat sig som riktigt dåliga och under 10 på dem som anser sig vara topppresterare, vilket ger en genomsnittlig skattning som beskrivs av den vågliknande linjen.

Kruger och Dunning har dock bemött kritiken. De har enligt uppgift kontrollerat sina data för bland annat golv- och takeffekter och konstaterat att dessa visserligen har haft en viss påverkan, men att deras ursprungliga slutsats håller. Än mer intressant är att de också har visat att man kan eliminera den ursprungliga effekten genom att via undervisning göra försöksdeltagare mer kompetenta. Man upprepade de tester som mätte logisk slutlednings-

förmåga, men gav innan omtestningen alla deltagare tips om Lösningsstrategier som underlättade uppgifterna. Alla presterade då naturligtvis tydligt bättre, utom de som redan innan hade presterat maximalt. Men testdeltagarnas självskattning av den egna förmågan stämde då mycket bättre överens med deras faktiska resultat. Detta styrker forskarnas hypotes om vad som orsakar Dunning-Krugereffekten: kan man för lite om ett ämne kan man inte reflektera över sitt eget resonering. Man har helt enkelt inte tillräckligt med kunskap för att förstå att man resonerar fel. Tillför man kunskap har människor lättare att förstå sina begränsningar.

Än så länge tycks alltså Dunning-Krugereffekten stå pall för kritiken. Och inte oväntat visar sig medicinen mot att okunniga överskattar sin egen kompetens vara utbildning.

Som medlem i en förening som vill informera om god kunskap är det lätt att se Dunning-Krugereffekten hos andra. Men man skall inte glömma att det är ett tankefel alla kan ha – i synnerhet om man tycker att man har en viss kunskap inom ett ämne. De flesta människor har spetskompetens inom något område, men som vetenskapsintresserad är det nog lätt att överskatta sin kunskap inom de många andra områden som man ägnat ett visst intresse för att sätta sig in i. Som allmänt intresserad av forskning bör man alltså ha en tänkt röst som viskar i ens öra att man förmodligen begriper mindre än vad man tror. Kanske är det ett observandum att författaren till denna artikel är psykolog och med rätta kan anse sig ligga i översta kvartilen rörande psykologi. Men han har också gett sig in på att försöka förklara statistik – där han ab-

solut inte är expert. Han har kanske en illusion av att han begriper... 

Källor och referenser:

McGill Office for Science and Society, blogginlägg 17 dec 2020:

The Dunning-Kruger Effect Is Probably Not Real <https://www.mcgill.ca/oss/article/critical-thinking/dunning-kruger-effect-probably-not-real>

Podcasten Serious Inquiries Only, avsnitt 276: Is the Dunning-Kruger Effect Real? <https://seriouspod.com/sio276-is-the-dunning-kruger-effect-real/>

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.

Nuhfer, Edward, Steven Fleisher, Christopher Cogan, Karl Wirth, and Eric Gaze. "How Random Noise and a Graphical Convention Subverted Behavioral Scientists' Explanations of Self-Assessment Data: Numeracy Underlies Better Alternatives." *Numeracy* 10, Iss. 1 (2017): Article 4.

Roy, M. M., Liersch, M. J. (2014). I am a better driver than you think: examining self-enhancement for driving ability. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(8), 1648–1659. DOI: 10.1111/jasp.12117

Svenson O. Are we more risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica*. 1981;47:143–148.

Williams AF. Views of U.S. drivers about driving safety. *Journal of Safety Research*. 2003;34:491–494.