

Segundo o pesquisador americano David Dunning, eleitores que não conhecem o limite da própria ignorância aderem mais facilmente a candidatos que fazem promessas irreais

por Sandro Moser

“O problema com o mundo moderno é que os idiotas estão seguros e os inteligentes cada vez mais cheios de dúvidas”.

A frase do filósofo galês Bertrand Russel (1872-1970) foi escrita na década de 1930 como um alerta.

Vencedor do Nobel de literatura em 1950, Russel ganhou notoriedade como defensor da vida criativa, moderna e racional que os totalitarismos de seu tempo (nazismo, fascismo ou comunismo) ameaçavam.

O paradoxo do pensamento de Russel é a base do conceito do chamado “efeito Dunning-Kruger” ou a síndrome do “idiota confiante”.

Trata-se do distúrbio cognitivo dos indivíduos que ignoram o limite da própria ignorância. O conceito foi criado em 1999 em um artigo publicado por dois psicólogos americanos da Universidade de Cornell, Justin Kruger e David Dunning.

“Os incompetentes são frequentemente abençoados com uma confiança inadequada, afixada por alguma coisa que, para eles, parece conhecimento”, diz trecho do artigo.

Nesta semana, o próprio Dunning publicou no site Politico um texto em que sugere que sua teoria seria a chave para justificar a ascensão do candidato republicano Donald Trump à liderança das pesquisas na eleição presidencial americana.

No artigo, o pesquisador explica como Trump fala grosso, mas mostra desconhecimento completo sobre temas fundamentais do cargo que pleiteia, como o programa nuclear americano ou a política externa do país.

Dunning sugere que parte dos eleitores, em especial aqueles que enfrentam sofrimentos materiais e emocionais, gosta das bravatas de Trump, mas não reconhece suas gafes como erros porque não sabe que elas são erros.

“A única coisa que a gente sabe é o limite do próprio conhecimento. Se você não entende que a verdade é construção histórica e que o ponto de vista do diferente é essencial para conhecê-la, você se torna um ‘idiota confiante’. Isto é cimento para fundamentalismos”, afirma o filósofo e professor de ética da PUC PR Bortolo Valle

Bolsonaro

O psicólogo Akim Rohula Neto observa que este tipo de “compromisso com o erro” é uma das marcas da sociedade contemporânea na qual “a opinião se tornou o valor maior”.

“A maior parte de nós faz generalizações sobre temas que não conhecemos nem de longe. Trocamos o conhecimento por uma opinião rasa que passa a ser o real para nós”.

Para Rohula Neto, em momentos eleitorais este efeito “se massifica” podendo justificar o destaque de líderes como Trump ou o ultraconservador deputado federal brasileiro Jair Bolsonaro (PP).

Parlamentar desde a década de 1980, Bolsonaro não tem projetos ou ações importantes no currículo. No entanto, com seus posicionamentos veementes sobre temas como moral ou segurança (mesmo que em descompasso com regras constitucionais), o político já consegue amearhar parcela significativa do eleitorado em pesquisas sobre a corrida presidencial em 2018.

“Quando um candidato sobe ao palanque, o compromisso dele não é com o realismo da proposta. Como líder, ele precisa cativar uma massa com a solução de um problema, pouco importa se ela é real. Sempre foi assim, seja o líder Lula, Stalin, Trump ou Bolsonaro”.

[Fonte: Gazeta do Povo, 28 de julho de 2016.](#)