

LEXICON PHILOSOPHICUM

International Journal for the History of Texts and Ideas

GILBERTO CORBELLINI

Overconfidence

ABSTRACT: Overconfidence occurs when persons overestimate their abilities in general or with respect to a specific task/context. This bias causes systematic errors, yet it is found in 70% of tested individuals, suggesting that this trait gives an adaptive advantage in competitions between individuals for finite resources. In the first months of the pandemic, overconfidence was the rule among experts and played a role in important cases of erroneous predictions. How to distinguish, in the experts, a justified trust from an outsized one?

KEYWORDS: Overconfidence; Overprecision; Overestimation; Pandemics; Expert Knowledge

Daniel Kahneman, premio Nobel per l'economia, che insieme ad Amos Tversky fondò gli studi cognitivi sulle fallacie decisionali, ha più volte detto che se potesse scegliere quale bias cancellare dalla mente umana, non avrebbe dubbi, eliminerebbe l'*overconfidence*.¹ L'eccessiva sicurezza o fiducia in sé stessi, che è una componente della 'resunzione', in inglese *overconfidence*, si ha quando una persona sovrastima la propria o le proprie capacità in generale o rispetto a un compito/contesto specifico. Si può scomporre in *overestimation* (ritenersi meglio o più performanti di come si è), *overplacement* (considerarsi migliori degli altri anche se non è vero) o *overprecision* (giudicare i propri ragionamenti accurati e certi). Come si distribuiscono queste inclinazioni nelle diverse culture. Non ci sono dati uniformi, ma nelle culture collettiviste, dove le persone si riferiscono a un gruppo, prevarrebbe l'*overprecision*, mentre in quelle individualiste l'*overestimation* e l'*overplacement*.²

L'*overconfidence* era conosciuto prima delle scienze cognitive. Tommaso d'Aquino definiva, nella *Summa contra gentiles*, la presunzione, "madre dell'errore" (I, 5, 4). Michel de Montaigne, un attento osservatore delle inclinazioni umane, scriveva nel 1575 che siamo disposti a cedere agli altri molti vantaggi, "ma un vantaggio in giudizio non lo concediamo a nessuno". Quasi trecento anni dopo John Stuart Mill pensava, ragionando dei limiti umani, che "sebbene tutti sappiano di essere fallibili, pochi ammettono la supposizione che qualsiasi opinione, di cui si sentono molto certi, possa essere uno degli esempi dell'errore verso cui si riconoscono inclini" (1859). La letteratura storico-militare elenca un numero significativo di casi nei

1. Shariatmadari & Kanheman 2015.

2. Muthukrishnaet *et al.* 2018; Moore *et al.* 2018.



quali l'eccesso di sicurezza dei comandanti ha causato tragiche disfatte. L'*overconfidence* potrebbe ricordare la *hybris* dei greci, che però aveva una connotazione più accentuata nelle manifestazioni sociali: non solo presunzione o eccessiva fiducia in sé stessi, ma anche tracotanza, superbia, arroganza, sete di potere e prevaricazione.

L'eccesso di sicurezza è causa di errori, incidenti o fallimenti tragici, in particolare quando in gioco ci sono competenze spiccate in contesti di rischio e le persone eccedono nell'idea di avere la situazione sotto controllo, ovvero non considerano la carenza di informazioni. Numerosi incidenti aerei con centinaia di vittime sono stati causati dall'eccesso di sicurezza con cui sono state prese decisioni da parte di piloti o controllori di volo, ma anche la letteratura su esplosioni di impianti petroliferi o petroliere, denuncia il ruolo del bias di *overconfidence*. L'incidente nucleare di Chernobil nel 1986 rientra nella categoria, così come l'esplosione del Challenger Space Shuttle della NASA nel 1986, la tragedia sul monte Everest del 1996, etc. Nel quotidiano, gli incidenti stradali sono nella maggior parte dei casi dovuti a eccesso di sicurezza.

Se il bias dell'*overconfidence* causa errori in modo sistematico, perché la selezione naturale e quella sociale non l'hanno eliminato o mitigato? La questione è stata ampiamente studiata usando esperimenti economici e modelli. Il fatto di riscontrare un eccesso di fiducia nelle proprie capacità o sopravvalutazione di sé stessi nel 70% di chi viene testato (il 94% dei professori universitari!), ovvero che solo le persone depresse abbiano una auto-percezione realistica, testimonia un vantaggio adattativo di questo tratto nelle competizioni tra individui per risorse finite. Chi si mostra sicuro di sé, cioè sovrastima le proprie capacità e stante che le informazioni sono sempre scarse, è avvantaggiato nelle competizioni dove la risorsa vale più del costo del combattimento.³ Uno studio recente mette in relazione l'*overconfidence* con la teoria dell'autoinganno di Robert Trivers, per cui è soprattutto quando si riesce a credere sinceramente di essere i migliori o di sapere come stanno le cose, anche se non è vero, che si ha il maggior successo nelle valutazioni sociali.⁴

Stante che la pandemia in corso costituisce una sfida che richiede a diversi livelli analisi e decisioni basate su diversi elementi informativi o gradi di competenze, e che le scelte sono negoziate socialmente o politicamente, in che modo ha giocato l'eccesso di sicurezza nella gestione di Covid-19? Una epidemia/pandemia è un fenomeno darwiniano, quindi per sua natura complesso nelle manifestazioni e imprevedibile negli sviluppi, per cui la mancanza di informazioni è normale e un eccesso di sicurezza può avere conseguenze indesiderate. La domanda interessa almeno due aspetti del problema: da un lato in quale misura l'eccesso di fiducia delle persone in sé stesse è implicato nel rischio di contagio, dall'altro se e con quali conseguenze l'eccesso di sicurezza porta gli esperti a sbagliare previsioni o li induce fare raccomandazioni in mancanza di informazioni.

Uno studio che ha cercato di catturare il profilo comportamentale delle persone più sicure di sé ha trovato che tra esse è diffusa l'aspettativa di un'esposizione personale significativamente inferiore rispetto all'esposizione del resto della popolazione, sulla base

3. Johnson & Fowler 2011.

4. Shwardmann & van der Weele 2019.

appunto di un eccesso di fiducia; che è più forte tra coloro che appartengono a fasce di reddito più elevate e tra le famiglie più giovani. Inoltre, l'eccessiva sicurezza è distinguibile dalla fiducia assoluta. Ad esempio, gli intervistati con redditi più elevati si aspettano di essere meno esposti al Covid rispetto al resto della popolazione, ma la loro percezione del rischio personale risulta superiore a quella degli intervistati a basso reddito. Questi risultati suggeriscono che i pregiudizi comportamentali potrebbero aver contribuito alla diffusione dell'infezione.⁵

Nei primi mesi della pandemia tra gli esperti l'*overconfidence* era la regola. I primi modelli matematici erano quasi intuitivamente inverosimili, ma furono difesi strenuamente e usati per decidere strategie di quarantena o meno, le chiusure o le mascherine sono state per mesi considerate di incerta efficacia da agenzie come OMS, CDC, etc. (al di là dei pregiudizi ideologici contro le mascherine espresse da politici), le diagnosi mediante tamponi erano dibattute per quanto riguardava l'utilità nei casi di sintomatici e asintomatici, così come una parte di esperti ha difeso a lungo l'idea che gli asintomatici non fossero infettivi. In Italia, abbiamo trascorso l'estate ad ascoltare esperti i quali sostenevano con assoluta sicurezza che il virus si fosse attenuato, che la malattia fosse cambiata, che i positivi non solo malati, etc. Anche nella ricerca della terapia, l'adesione clinica e politica all'idea che l'idrossiclorochina fosse efficace contro il Covid-19 è stata un'altra manifestazione di *overconfidence*, da parte di politici ed esperti, che ha comportato costi sociali (polarizzazioni) e sanitari.

Uno studio condotto sugli atteggiamenti del Presidente Trump e dei suoi esperti nei riguardi della pandemia, mostra che l'eccesso di fiducia ha svolto un ruolo nelle previsioni sbagliate di casi e morti fatte da Deborah Fix e Anthony Fauci e dall'Institute for Health Metrics and Evaluation (IHME) presso l'Università di Washington.⁶ Nei mesi di marzo e aprile questi contribuivano a favorire un atteggiamento politico che ha facilitato l'allentamento delle misure di contenimento alla fine di aprile per riaprire le attività economiche. Le proiezioni dell'IHME a metà aprile erano irrealisticamente ottimistiche rispetto sia al numero totale di morti negli Stati Uniti per Covid-19 sia alle date previste per il pieno contenimento. Il prematuro allentamento delle misure di contenimento avrebbe causato un'ondata di casi che si è diffusa negli Stati Uniti a partire da giugno. Birx, Fauci e l'IHME hanno successivamente rivisto le previsioni di aprile, sottolineando la necessità che la popolazione statunitense seguisse misure non farmacologiche di contenimento, come indossare maschere e mantenere le distanze fisiche. L'IHME, che ad aprile prevedeva che entro il 4 agosto la pandemia sarebbe stata completamente sotto controllo, a settembre ha dichiarato di aspettarsi che il 1° gennaio 2021 il paese si sarebbe trovato a metà strada e nel pieno delle conseguenze pandemiche. Le previsioni dell'IHME per più di 2 mesi hanno mostrato costantemente eccesso di fiducia e ottimismo irrealistico.

Chiedendosi se possiamo fidarci degli esperti in un mondo pieno di autoinganni, e come distinguere una fiducia giustificata da una fuori misura, Kahneman pensa che l'u-

5. Heimer & Liu & Zhang 2020.

6. Shefrin 2020.

nico indicatore può essere se l'esperto "ammette l'incertezza", ma non potremo comunque fidarci dalla sua stima di quel valore. Perché, osserva, "le persone escogitano storie coerenti e previsioni sicure anche quando sanno poco o nulla. L'eccesso di sicurezza nasce per il fatto che le persone sono spesso cieche alla propria cecità".⁷ Se le illusioni positive o eccessi di fiducia non sono strumenti che servono per proteggerci da informazioni minacciose, ma piuttosto una forma di autoinganno per aiutarci a persuadere gli altri, allora non esistono tecniche di *debiasing* che consentano di controllare l'eccessiva fiducia in sé stessi.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Heimer, R., Liu, H. and Zhang, X. 2020. "Are People Overconfident about Avoiding COVID-19?", *Liberty Street Economics – Federal Reserve Bank of New York*, October 07. <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2020/10/are-people-overconfident-about-avoiding-covid-19.html>
- Johnson, D. D. P. and Fowler, J. H. 2011. "The Evolution of Overconfidence", *Nature*, 447, pp. 317-320.
- Kahneman, D. 2011. "Don't Blink. The Hazards of Confidence", *The New York Times Magazine*, Oct. 19. <https://www.nytimes.com/2011/10/23/magazine/dont-blink-the-hazards-of-confidence.html>
- Moore, D. A. *et al.* 2018. "Overconfidence Across Cultures", *Collabra: Psychology* 4/1: 36. <https://online.ucpress.edu/collabra/article/4/1/36/112990/Overconfidence-Across-Cultures>
- Muthukrishnaet, M. *et al.* 2018. "Overconfidence is Universal? Elicitation of Genuine Overconfidence (EGO) Procedure Reveals Systematic Differences across Domain, Task Knowledge, and Incentives in Four Populations", *PlosONE*, August 30, 2018. <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0202288>
- Shariatmadari, D. and Kanheman, D. 2015. "What Would I Eliminate if I Had a Magic Wand? Overconfidence", *The Guardian*, 18 July. <https://www.theguardian.com/books/2015/jul/18/daniel-kahneman-books-interview>
- Shefrin, H. 2020. "The Psychology Underlying Biased Forecasts of COVID-19 Cases and Deaths in the United States", *Frontiers in Psychology – Cognition*, 5 November. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2020.590594/full>
- Shwardmann, P. and van der Weele, J. 2019. "Deception and Self-Deception", *Nature Human Behaviour*, 3, pp. 1055-1061.

Gilberto Corbellini
CNR, Roma
gilberto.corbellini@cnr.it

7. Kahneman 2011.