

CONTROCORRENTE



OVER CONFIDENCE

Le ultime parole
famose

DI ROBERTO FRANZINI

"Impossibile è solo una parola pronunciata da piccoli uomini che trovano più facile vivere nel mondo che gli è stato dato, piuttosto che cercare di cambiarlo..

Impossibile non è per sempre. Niente è impossibile"
Muhammad Ali

OVERCONFIDENCE LE ULTIME PAROLE FAMOSE

DI ROBERTO FRANZINI

1492, il Comitato dei Consiglieri di Isabella I di Castiglia si espresse nella seguente maniera: "Oggi è praticamente impossibile trovare terre ancora sconosciute". Ci volle meno di un anno per dimostrare il contrario.

Nel 1616 invece l'indulgente e comprensivo Tribunale dell'Inquisizione, accolse così le teorie di Copernico e Galileo: "Il Sole non gira attorno alla Terra? Folle, eretico, assurdo e falso".

Nel 1805 Napoleone Bonaparte liquidò così un certo Robert Fulton: "Una nave che va controvento? È una sciocchezza". Ovviamente Napoleone stava parlando con il futuro inventore del battello a vapore.

Attenzione perché, sempre sulla stessa invenzione, nel 1838 Dyonisus Lardner, lungimirante docente universitario di Astronomia, pronunciò le seguenti parole: "Pensare di attraversare l'Atlantico con una nave a vapore è come pensare di andare sulla Luna: una follia". Beh questa vale decisamente doppio!

Nel 1899 Charles H. Duell, commissario dell'Ufficio Brevetti degli Stati Uniti, scrisse nella lettera di richiesta di abolizione dello stesso Ufficio, diretta al Presidente Mc Kinley, le seguenti parole: "Ogni cosa che poteva essere inventata è stata inventata"

Il 2 luglio 1900, circa un anno dopo, spiccò il volo il primo dirigibile moderno, lo Zeppelin, mentre l'anno successivo Guglielmo Marconi ricevette la prima trasmissione radio transatlantica in Canada.

Ora passiamo allo sport; **John Lloyd nel 1999** disse di Agassi: "Non batterebbe più neanche mia mamma. È finito". Agassi vinse altri cinque tornei del Grande Slam.



Infine, anche se non in ordine cronologico, mi sono voluto tenere questa frase pronunciata nel **1989** da Kristian Wilson, impiegato della Nintendo: "I videogiochi non influenzano i bambini. Se Pac-Man avesse influenzato la nostra generazione, staremmo tutti saltando in sale scure, masticando pillole e ascoltando musica elettronica ripetitiva".

Di affermazioni come queste potrei raccontarvene a centinaia e selezionarne solo alcune non è stato semplice. Sono frasi che fanno sorridere, è vero; ma dopo esserci fatti una risata consideriamo che è il "senno di poi" a farci ritenere ovvio ciò che è poi accaduto. Pensiamo anche a quante volte siamo stati noi in prima persona a pronunciare espressioni simili: "Non comprerò quell'oggetto. Non mi servirà mai" salvo poi ritrovarcelo sulla nostra scrivania alcuni mesi dopo decantando la sua utilità;



OVER CONFIDENCE

Tutte le citazioni sono legate insieme da un filo conduttore che le unisce a prescindere dall'argomento trattato (che sia sport, scienza o altro) o dal periodo storico nel quale sono state scritte o pronunciate; questo fil rouge è quella fallacia cognitiva (come lo è anche il "senno di poi") che viene chiamata **overconfidence**, ovvero l'eccessiva fiducia in noi stessi e nelle nostre convinzioni. La fiducia in noi stessi, come tutti sappiamo, è determinante per le nostre attività quotidiane ed è uno degli ingredienti fondamentali per ottenere successi nel lavoro e nella vita in genere. Al tempo stesso però l'eccesso di fiducia, **overconfidence appunto, spesso viene considerato pericoloso poiché causa di costosi errori di giudizio**, errori decisionali ed interpretazioni completamente errate sul futuro che spesso conducono a disastri occasionali o talvolta anche a fallimenti considerevoli.

Questa è la faccia della medaglia maggiormente conosciuta dell'overconfidence. Tuttavia se proviamo ad osservare il retro di questa medaglia ci rendiamo anche conto che alle volte anche l'overconfidence, quindi non solo la semplice fiducia in noi stessi, può essere vantaggiosa; alcuni studiosi suggeriscono che essa **aumenta l'ambizione, la determinazione, la persistenza nel raggiungere i nostri obiettivi** senza mollare alle prime difficoltà e portandoci a credere di potercela fare. Sembra proprio che talvolta, diversamente da ciò che si pensa, l'eccessiva e sovrabbondante fiducia in noi stessi possa essere davvero proficua. "I'm the greatest", diceva un certo Muhammad Ali, denotando una certa dose di overconfidence. Forse lo diceva anche con una certa cognizione di causa e forse aveva proprio ragione; ma indubbiamente questa eccessiva fiducia in sé stesso e nei suoi mezzi gli è tornata utile sia nella costruzione del suo personaggio che sul ring.

ECESSO DI OVER CONFIDENCE

Sedendoci un attimo a tavolino e completando la classica tabella dei pro e dei contro relativa all'overconfidence, ci possiamo rendere conto che stabilire come e quando usufruirne possa assomigliare ad un rebus dalla complessa soluzione. L'abuso di overconfidence, specialmente in un contesto caratterizzato da incessanti cambiamenti come quello attuale, è indubbiamente pericoloso poiché difficilmente possiamo essere a conoscenza di quello che effettivamente accadrà nel mercato del lavoro o nel futuro in generale. Il rischio di lanciarsi in improbabili previsioni ed ostentare un'eccessiva e infondata sicurezza è elevato e ci espone direttamente agli sghignazzi dei posteri, come d'altronde è accaduto ai personaggi delle frasi riportate all'inizio di questo editoriale.



... “IMPOSSIBILE È SOLO UNA PAROLA
PRONUNCIATA DA PICCOLI UOMINI CHE
TROVANO PIÙ FACILE VIVERE NEL
MONDO CHE GLI È STATO DATO,
PIUTTOSTO CHE CERCARE DI
CAMBIARLO.
IMPOSSIBILE NON È UN DATO DI FATTO,
È UN'OPINIONE. IMPOSSIBILE NON È
UNA REGOLA, È UNA SFIDA.
IMPOSSIBILE NON È UGUALE PER TUTTI.
IMPOSSIBILE NON È PER SEMPRE.

NIENTE È IMPOSSIBILE”

Un'idea potrebbe essere quella di comprendere, tramite l'esperienza diretta, come dosare l'overconfidence, in che contesti e con quali persone; in modo tale da sfruttare principalmente gli effetti positivi derivanti da questa fallacia cognitiva. Possiamo parallelamente tenerci costantemente aggiornati sulle nuove evoluzioni del mercato, tenere gli occhi aperti sul cambiamento, dotarci degli strumenti adatti e lavorare con tenacia sulle nostre competenze ed abilità personali, cercando così di

ridurre al minimo il rischio di incorrere in errori di giudizio. Un ulteriore suggerimento potrebbe fornircelo lo stesso Muhammad Ali: “Impossibile è solo una parola pronunciata da piccoli uomini che trovano più facile vivere nel mondo che gli è stato dato, piuttosto che cercare di cambiarlo. Impossibile non è un dato di fatto, è un'opinione. Impossibile non è una regola, è una sfida. Impossibile non è uguale per tutti. Impossibile non è per sempre. Niente è impossibile”.

Concludendo, nonostante un certo margine di eccesso di fiducia possa essere ottimale, non fornire limiti all'eccesso stesso può invece risultare dannoso. Quindi overconfidence sì, ma come direbbe mia nonna quando le chiedo l'esatto dosaggio di un ingrediente di una sua ricetta speciale: “non tanta”, “un po'”, “quanto basta”. QB.

FEELING SOCIAL SEGUICI SUI NOSTRI CANALI



facebook



Net Working
Via Goito 8 - 40126 Bologna



EDITORIALE 88 APRILE 2017
Proprietà intellettuale di Net Working s.r.l