

A PROVA DI BLUFF

# Il neurone ha un poker d'assi servito

Che cosa succede al nostro cervello quando vogliamo far credere agli avversari che abbiamo delle buone carte anche se non è vero?

di Matteo Motterlini

**L**a vita è fatta di scelte. Anche scegliere di non scegliere è di per sé una scelta. La preferenza di una certa azione a un'altra discende dal modo in cui il nostro cervello valuta sia il mondo esterno (quali opzioni ho a disposizione?) sia il mondo interno (qual è il valore per me?), cioè i nostri pensieri. Siamo animali sociali, e pertanto molte di queste scelte scaturiscono dal nostro interagire con gli altri, quindi dal modo in cui ci rappresentiamo il loro mondo interiore (qual è il valore per loro?), cioè i loro pensieri. È questa capacità di "leggere" la mente altrui e intuirne le intenzioni a rendere possibile il comportamento strategico, nonché una sua sofisticata declinazione che potremmo definire super-strategica, il cui effetto è difficilmente sopravvalutabile nella società in cui viviamo. Mi riferisco al modo in cui gestiamo e manipoliamo la nostra immagine sociale. Qui la questione non è tanto: Cosa penso di te? Quanto: Cosa penso tu pensi di me? E, pertanto, cosa penso io possa indurti a pensare tu pensi di me. Dai semplici giochi di carte alle complesse negoziazioni del mondo degli affari, dal quotidiano teatrino della politica alle trattative di pace internazionali, sono tutti casi in cui può risultare decisivo il modo in cui facciamo credere agli altri qual-

**Si può disegnare una mappa cerebrale dell'empatia e delle capacità strategiche**

cosa di noi stessi, ovvero come riusciamo a inculcare la nostra reputazione nella mente altrui. Attenzione perché riuscirci non è affatto semplice. Occorre che si sia in grado di formarsi un modello (mentale) dell'altro, stimare il modello che l'altro si è fatto di me, quindi influenzarlo e ricominciare (ricorsivamente) l'intero processo.

A questo punto potrete immaginare la difficoltà computazionale per il vostro cervello nell'eseguire questo tipo di operazione. Read Montague, direttore del Human Neuroimaging Lab dell'Università di Huston, e colleghi, non solo se lo sono immaginati, ma hanno messo a punto un'audace procedura sperimentale per catturare le «tracce neurali» (*neural signatures*) dei cervelli di coloro che in giochi di contrattazione si rivelano tipi particolarmente strategici (*strategic types*), cioè coloro che manifestano una peculiare abilità nell'insinuare negli altri una data immagine di sé al fine di conseguire un profitto (Meghana A. Bhatt, Terry Lohrenz, Colin F. Camerer, P. Read Montague, *Neural signatures of strategic types in a two-person bargaining game*, Pnas, 1 novembre 2010).

Il disegno sperimentale ricalca in termini di contrattazione tra un venditore e un compratore (il compratore deve spuntare le migliori condizioni di vendita suggerendo un prezzo negativamente correlato al valore personale associato ad alcuni oggetti) la situazione di legittimo inganno di chi bluffa a poker. Chi si comporta in questo modo cerca tipicamente di fare credere agli altri giocatori qualco-

sa di falso circa la propria situazione, simulando per esempio il comportamento di chi ha una mano vincente. Come si aspetterà mi comporterò l'altro se credesse che io abbia in mano una scala reale? Non tutti sono bravi giocatori di poker, e non tutti sanno bluffare bene. Che cosa rende allora una persona più strategica di un'altra?

Con l'aiuto di una risonanza magnetica funzionale, Montague e colleghi hanno trovato la risposta a livello di attivazione di specifiche aree cerebrali. I soggetti migliori nell'indurre una falsa credenza di sé negli altri reclutano spiccatamente l'area di Brodmann 10 (corteccia rostrale prefrontale) implicata nei compiti di mentalizzazione; la corteccia dorso laterale prefrontale destra, coinvolta nel controllo cognitivo e nel mantenimento di un obiettivo a lungo termine; e la giunzione temporoparietale, associata alla comprensione di credenze altrui e al riorientamento dell'attenzione.

Alcune domande, tuttavia, non trovano risposta sotto lo scanner: Strategici si nasce o si diventa? Come stabiliscono i nostri neuroni dove finisca la strategia e inizi l'inganno puro e semplice? Le diverse abilità strategiche sono attribuibili al contesto oppure a differenze individuali? È possibile ingannare noi stessi riguardo alla nostra immagine di sé proprio come inganniamo gli altri? Su una cosa però questo esperimento non lascia dubbi: quando intendete fare credere agli altri ciò che non siete, ricordatevi che non potete non lasciarvi dietro una traccia. Perlomeno nel vostro cervello.

© RIPRODUZIONE RISERVATA