

La curiosità

La fiducia? E' anche questione di neuroni

Sapete dove avete maggiori probabilità che vi venga restituito un portafoglio perso per strada? In Scandinavia. E se vi chiedessero se ci si possa fidare della maggior parte delle persone, cosa rispondereste? La risposta «sì, ci si può fidare» varia dal 5% in Brasile al 64% in Norvegia.

La correlazione positiva tra il livello di fiducia e di cooperazione all'interno di un Paese e il suo Pil è nota. Meno noto è il fatto che nei Paesi ricchi, l'aumento del Pil non si accompagna a un aumento della felicità media della popolazione. Lo ha mostrato, con molti dati empirici l'economista Richard Layard della London School of Economics: uno dei fattori chiave che spiega la differenza di felicità di un Paese rispetto a un altro non è la percentuale di reddito a disposizione delle persone, ma la percentuale di persone che dicono che ci si può fidare dei propri simili (gli altri fattori sono il tasso di disoccupazione, il tasso di divorzio, la qualità del governo e la fede religiosa).

Questa disamina compor-

tamentale trova conferma in un esperimento, ai limiti della fantascienza, dal quale si apprende che gli individui derivano una sensazione di piacere nell'interagire con persone disposte a cooperare: non perché possono ricavarci un guadagno monetario, ma perché una relazione basata sulla reciprocità e sulla fiducia, a quanto pare, è gratificante di per sé.

Non entrerò nei dettagli del «gioco di fiducia» su cui si è basato il sofisticato esperimento del neuro-economista Colin Camerer e dei suoi collaboratori del Californian Institute of Technology, ma è importante sapere due cose: primo, il gioco è ripetuto; giocatore A e giocatore B, rispettivamente il benefattore che invia i soldi, e il beneficiario che li riceve, continuano a spartirsi la posta per dieci turni. Secondo, l'attività cerebrale dei giocatori è monitorata tramite una doppia risonanza magnetica funzionale: vale a dire che tutti e due i cervelli A e B sono analizzati in modo combinato. Ai segnali di un cervello corrispondono pochi secondi dopo quelli dell'altro, cosicché è possibi-

le registrare mosse e contro mosse e identificare i segnali di fiducia e altruismo di entrambi i partecipanti, i quali, con il passare dei turni, si creano una propria reputazione di persona egoista o generosa.

L'esperimento condotto con quarantotto coppie mostra che la stessa area cerebrale, il nucleo caudato nello striato ventrale (un'area che si eccita di fronte a ciò che è immediatamente gratificante: cibo, sesso e cocaina), riceve e codifica in successione prima l'informazione relativa all'equità dell'offerta dell'altro giocatore, poi l'intenzione di ripagare l'altrui azione con fiducia o meno.

È noto che le persone si comportano secondo il principio di «occhio per occhio dente per dente»: cooperano con chi coopera, e defezionano con chi defeziona. Adesso però scopriamo anche che il nucleo caudato si attiva più intensamente tanto maggiore è l'intenzione di cooperare, cioè di fidarsi dell'altro. Non solo, ma se nei primi turni dello scambio l'aumento della fiducia da parte del beneficiario (che deve decidere

se gratificare a propria volta il partner) avviene molti secondi dopo che il benefattore ha rivelato le sue intenzioni di cooperare, nei turni successivi, dopo che si è generata una reputazione di fiducia, la volontà di reciprocità è molto più veloce.

In breve, con il crescere della nostra fiducia nei confronti degli altri, aumenta il piacere nel reciprocità e diminuisce il tempo richiesto per prendere la decisione di farlo.

Oggi negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e nell'Europa continentale la percentuale di adulti inclini a fidarsi della maggior parte delle persone è pari alla metà di quella degli anni Cinquanta. Da allora a oggi la crescita dei redditi e degli standard di vita sono oltre che raddoppiati. Anche i poveri sono diventati più ricchi; ma a quanto pare non più felici. Si capisce pertanto l'importanza di politiche volte a incoraggiare la cooperazione. Che lo studio sulle basi neurobiologiche della fiducia possa tradursi in scelte politiche che ne tengano responsabilmente conto?

MATTEO MOTTERLINI
(Direttore del Cresa,
Università San Raffaele)



Analisi Matteo Motterlini, autore del libro «Economia emotiva» (Rizzoli)

