# [Le Scienze](http://www.lescienze.it" \o "Homepage)

31 gennaio 2018

# La fiducia negli sconosciuti? E' un meccanismo pavloviano

Ci fidiamo degli estranei? Sicuramente meno che delle persone conosciute. Anzi si può dire di più. Ci fidiamo di un estraneo se somiglia fisicamente a una persona affidabile conosciuta in passato. È quanto risulta da una [ricerca sperimentale pubblicata sui “Proceedings of the National Academy of Sciences”](http://www.pnas.org/content/early/2018/01/26/1715227115) da un gruppo di psicologi della New York University guidato da Elizabeth Phelps. Il meccanismo psicologico, secondo gli autori, ricorda quello dei riflessi indotti nei cani nei famosi esperimenti condotti dal fisiologo russo Ivan Pavlov nei primi anni del Novecento.
I ricercatori hanno ideato una serie di test in cui alcuni volontari dovevano prendere delle decisioni sulla base della fiducia che nutrivano nei confronti di ipotetici partner.
Ogni partecipante poteva decidere di affidare una somma di denaro a tre differenti giocatori, rappresentati da immagini su un monitor.

DIDASCALIA IMMAGINE: Immagini digitali di visi modificati con programmi di fotoritocco

I soggetti sapevano che, qualunque somma avessero investito, il partner avrebbe risposto condividendo la somma guadagnata oppure trattenendola tutta per sé. Alla fine di questa prima sessione di test, ciascun partner veniva classificato come molto affidabile, abbastanza affidabile o per nulla affidabile, secondo la percentuale di volte in cui aveva condiviso la vincita. In una seconda sessione di test, gli sperimentatori hanno chiesto agli stessi soggetti di scegliere nuovi partner tra un'altra serie di volti per un nuovo gioco simile al primo. I partecipanti però non sapevano che i volti che apparivano sullo schermo erano gli stessi di prima, più o meno modificati per sembrare sconosciuti.
Analizzando i dati raccolti, Phelps e colleghi hanno scoperto che le preferenze dei partecipanti andavano ai volti degli estranei che  conservavano di più i tratti somatici dei partner affidabili della prima sessione.
“La conclusione dello studio è che tutti noi prendiamo decisioni sulla reputazione di un estraneo senza aver alcuna informazione diretta o esplicita su di lui, solo sulla base di somiglianze con altre persone che abbiamo incontrato in passato, anche se siamo inconsapevoli di questa somiglianza”, ha spiegato Phelps. “Ciò mostra che il nostro cervello usa un meccanismo di apprendimento in cui l’informazione morale codificata nelle esperienze passate guida le scelte future”.
I ricercatori sottolineano che questo meccanismo di apprendimento richiama alla mente i riflessi dei cani di Pavlov. Questi animali erano abituati a ricevere il pasto dopo il suono di un campanello. Lo stimolo uditivo, col passare del tempo, induceva in loro una maggiore salivazione anche senza che vi fosse del cibo.
“Così come i cani di Pavlov continuavano a salivare al suono di campanelli simili a quelli usati nella fase di condizionamento, il nostro cervello usa l'informazione sul giudizio morale fatto in passato di una persona per giudicare l'affidabilità di uno sconosciuto che le somiglia”, ha concluso Oriel Feldman Hall, coautrice dello studio.

<http://www.lescienze.it/news/2018/01/31/news/fiducia_sconosciuti_meccanismo_pavloviano-3840821/>

**Psicologia: ecco perché ci fidiamo o meno di un estraneo**

Studio della New York University su ‘Pnas’, meccanismo pavloviano

Roma, 30 gen. (AdnKronos Salute) – Un aiuto improvviso che accettiamo senza farci domande, una confidenza imprevista, una simpatia che sboccia senza motivo. Perché ci fidiamo o non ci fidiamo degli estranei? La risposta è ‘pavloviana’: la nostra reazione dipende dalla loro somiglianza con altre persone che abbiamo precedentemente conosciuto, e quindi dal ‘rafforzamento’ positivo o negativo che la nostra mente opera (un concetto messo a punto dall’etologo russo Ivan Pavlov) quando si trova di fronte a qualcuno di nuovo. Lo rileva uno studio condotto da un gruppo di ricercatori di psicologia della New York University, pubblicato sull’ultimo numero della rivista ‘Proceedings of the National Academy of Sciences’.
“Il nostro studio rivela che siamo diffidenti persino quando un estraneo assomiglia anche pochissimo a qualcuno che abbiamo precedentemente associato a un comportamento immorale”, spiega l’autore principale del lavoro, Oriel Feldman Hall. “Come il cane di Pavlov – che, ‘condizionato’ da un campanello al suono del quale appare il cibo, continua a produrre saliva con rumori simili – l’uomo utilizza le informazioni che ha immagazzinato sulla morale di una persona, quando ne incontra un’altra: è un meccanismo di apprendimento pavloviano”, appunto, “che mettiamo in atto senza saperlo per giudicare gli estranei”.
E’ capitato a tutti di “prendere decisioni su una persona senza alcuna informazione diretta o esplicita, e questo avviene solo in base alla somiglianza con altri che abbiamo incontrato, anche quando non siamo a conoscenza di questa somiglianza”, precisa Elizabeth Phelps, l’autore senior del lavoro. “Questo dimostra che il nostro cervello utilizza uno speciale meccanismo di apprendimento, in cui le informazioni morali codificate dalle esperienze passate guidano le scelte future”.
La verifica è avvenuta attraverso una serie di esperimenti focalizzati su un gioco di fiducia, in cui i partecipanti prendevano una serie di decisioni sull’affidabilità dei loro partner, il cui viso raffigurato in foto è stato precedentemente valutato come più o meno affidabile. Ne è emerso che le persone preferivano di gran lunga giocare o affidare dei soldi a chi aveva una ‘reputazione’ positiva.
In un successivo esperimento, gli scienziati hanno esaminato l’attività cerebrale dei volontari mentre prendevano queste decisioni, scoprendo che, al momento di decidere se fidarsi o meno degli estranei, il cervello sfrutta le stesse regioni cerebrali coinvolte nell’apprendimento della reputazione di un persona, come l’amigdala, un’area che svolge un ruolo importante anche nell’apprendimento emotivo.
“Questa scoperta indica la natura altamente adattiva del cervello e mostra che l’uomo opera valutazioni morali di estranei tratti da precedenti esperienze di apprendimento”, concludono gli autori.

<http://ildubbio.news/ildubbio/2018/01/30/psicologia-ecco-perche-ci-fidiamo-o-meno-di-un-estraneo/>

# La fiducia in uno sconosciuto? Tutto dipende da un "déjà vu"

Quando incontriamo uno sconosciuto, fiducia e diffidenza nei suoi confronti dipendono dalla somiglianza con persone che già conosciamo. Un meccanismo inconscio, descritto da uno studio pubblicata sulle pagine dei Proceedings of the National Academy of Sciences

*di SIMONE VALESINI*

COME decidere se fidarsi o meno di uno sconosciuto? Ci pensa il nostro cervello, utilizzando un meccanismo, inconscio e automatico, con cui valutiamo l'affidabilità di chi ci troviamo di fronte basandoci sul suo aspetto. O meglio sulla somiglianza dello sconosciuto con persone che si sono rivelate, o meno, affidabili in passato. Insomma: è il caso di dire che, almeno in questa circostanza, valutiamo il libro dalla copertina. Un atteggiamento ingiusto? Forse, ma piuttosto sensato in una prospettiva evolutiva. Almeno secondo i ricercatori dell'Università di New York, che hanno descritto questo fenomeno sulle pagine dei [Proceedings of the National Academy of Sciences](http://www.pnas.org/content/early/2018/01/26/1715227115).
"Fondamentalmente valutiamo la rispettabilità di uno sconosciuto senza utilizzare alcuna informazione diretta o esplicita sul suo conto", spiega **Elizabeth Phelps**, psicologa dell'Università di New York che ha coordinato la nuova ricerca. "Ci basiamo semplicemente sulla sua somiglianza con altre persone incontrate in precedenza, persino se non ce ne accorgiamo. E questo dimostra che il nostro cervello utilizza un meccanismo di apprendimento in cui le informazioni di ambito morale provenienti da passate esperienze vengono utilizzate per guidare le scelte future".
Per scoprirlo, i ricercatori hanno svolto una serie di esperimenti basati su un cosiddetto trust game, ovvero una situazione sperimentale in cui un volontario doveva decidere a chi affidare una somma di denaro scegliendo tra tre potenziali partner. Il prescelto si trovava quindi a gestire la somma iniziale quadruplicata e doveva poi decidere se dividere il guadagno con chi lo aveva scelto, o se tenere per sé l'intera somma. Attraverso una serie di prove simili i volontari imparavano quindi di chi fidarsi e di chi diffidare, e a quel punto si passava a una seconda fase, con tre nuovi potenziali partner tra cui scegliere. All'insaputa dei partecipanti, però, questa seconda tornata di test veniva svolta confrontandosi con degli avatar virtuali ottenuti manipolando le caratteristiche del volto dei tre protagonisti della prima fase.

In questo modo, i ricercatori hanno cercato di capire se nella seconda batteria di test i partecipanti fossero influenzati dall'esperienza ottenuta durante le prove precedenti. Se, quindi, i nuovi avatar ottenuti modificando i tratti del viso di un partner che si era rivelato affidabile in precedenza fossero inconsciamente considerati a loro volta degni di fiducia. E se al contempo i partecipanti si trovassero a diffidare istintivamente da quelli ottenuti modificando le immagini dei partner inaffidabili.
Le cose ovviamente sono andate esattamente così. E per indagare il fenomeno più a fondo i ricercatori hanno deciso di svolgere un'ulteriore serie di esperimenti, monitorando l'attività cerebrale dei partecipanti mentre decidevano di quali sconosciuti fidarsi nei differenti trust game. In questo modo hanno scoperto che i circuiti cerebrali attivi quando impariamo a fidarci, o a diffidare, di una persona sono gli stessi che si attivano, in seguito, quando decidiamo se fidarci o meno di uno sconosciuto che le somigli. Aree cerebrali che comprendono regioni come l'amigdala (fondamentale per l'apprendimento emotivo) e che evidentemente codificano l'apprendimento di determinate caratteristiche "morali" come l'affidabilità. Pronte a riportarle alla mente, come una sorta di déjà vu, di fronte a uno sconosciuto che ci ricordi quelle esperienze.
Un simile sistema - fanno notare gli autori della ricerca - rappresenta probabilmente una strategia euristica, rudimentale ma efficace, che permette al cervello umano di attribuire un valore a un gran numero di stimoli sconosciuti (come ad esempio una persona mai vista prima) anche con una fase di apprendimento minima. O per dirlo in parole più semplici, l'evoluzione probabilmente ci ha insegnato a imparare velocemente di chi fida rci e, nel dubbio, a dubitare di chiunque ci ricordi una brutta esperienza.

http://www.repubblica.it/scienze/2018/01/31/news/la\_fiducia\_in\_uno\_sconosciuto\_tutto\_dipende\_da\_un\_de\_ja\_vu\_-187742033/