

In un recente studio abbiamo chiesto ai partecipanti di prender parte a un nuovo gioco di economia che avevamo sviluppato. Nella maggior parte dei giochi di questo tipo fidarsi di un altro giocatore comporta anche doverci collaborare. Un classico gioco di economia è ad esempio quello in cui a un giocatore viene chiesto di scegliere se tenere per sé una somma in denaro o se inviarla a un altro giocatore per farne triplicare il valore. Collaborare con un giocatore inviandogli del denaro implica quindi fidarsi di lui e sperare che parte della somma verrà restituita. Il nostro gioco aveva però una particolarità: entrambi i giocatori dovevano decidere se dire o meno la verità e anche se fidarsi o meno dell'altro giocatore, caratteristica che consentiva a un giocatore di mentire all'altro senza però smettere di fidarsi di lui. In altre parole, nel nostro gioco la collaborazione e la fiducia erano due cose distinte.

Dopo aver spiegato il gioco ai partecipanti, abbiamo chiesto loro di dire quante volte *pensassero* che gli altri si sarebbero fidati di loro nel corso del gioco. Ogni partecipante ha poi fatto dieci turni di gioco, ognuno con una persona diversa, con in palio premi in denaro per i vincitori. Ne è risultato che più il volto di un giocatore sembrava affidabile (secondo la valutazione di un altro gruppo di persone esterno al gioco), più quel giocatore pensava di essere ritenuto affidabile dagli altri. Le persone sono dunque consapevoli di quanto affidabili sembrano. Ed è qui che i risultati si sono fatti ancora più interessanti. Se infatti nel nostro gioco ottenere la fiducia degli altri e mentire era di gran lunga la strategia più redditizia, in realtà sono state proprio le persone che sembravano affidabili a non aver voluto approfittarsene per trarne un profitto economico, risultando così i partecipanti che hanno detto la verità il maggior numero di volte. In definitiva le persone vogliono essere all'altezza delle aspettative altrui.