

La scoperta

Quattro mesi di studio all'Università di Firenze: i tratti del viso di chi incontriamo bastano per definire un pre-giudizio

Mi fido di te o no? Il cervello decide in un decimo di secondo

La ricerca: il volto dell'altro, e le scelte. Anche politiche

In un decimo di secondo il nostro cervello ci dice se fidarsi o meno di una persona appena conosciuta. Ciò avviene senza che ce ne rendiamo conto e molto prima di maturare un giudizio consapevole, perché il nostro cervello ha bisogno della sola apparenza facciale per farsi una sua prima idea della fiducia o della sfiducia che intende accordare a chi si trova davanti al soggetto.

È come se avessero dato validità scientifica alla comune espressione «mi ispira fiducia» i ricercatori del Laboratorio di Psicofisiologia cognitiva dell'Università di Firenze, autori dello studio «fiducia a prima vista» pubblicato sulla rivista scientifica «Social Cognitive and Affective Neuroscience». Un lavoro durato poco meno di quattro

mesi per la équipe della professoressa Maria Pia Viggiano, e che prende spunto da una domanda: in quanto tempo il nostro cervello discrimina un volto giudicato positivamente da uno giudicato negativamente? «La risposta è stata sorprendente: alla domanda ti fi-



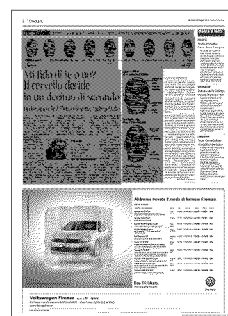
Alle urne

«Vale anche per il voto, ma non trattandosi di una decisione di sopravvivenza l'attività è minore»

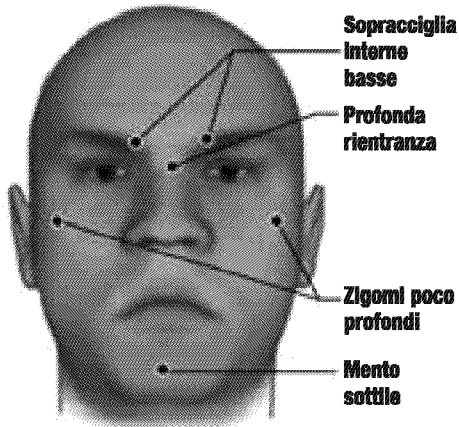
di di questa persona, l'attività elettrica cerebrale dei soggetti coinvolti c'ha mostrato che in appena 120 millisecondi il cervello aveva già risposto» spiega Tessa Marzi, docente di Psicologia Generale all'Ateneo fiorentino e alla Kent Stent University, nello Stato dell'Ohio.

È sua la prima firma dello studio condotto con Stefania Righi, Sara Ottonello, Massimo Cincotta e Maria Pia Viggiano, e che nelle sue conclusioni ha dimostrato che nelle interazioni sociali si attiva lo stesso sistema neurale che scatta in presenza di un pericolo.

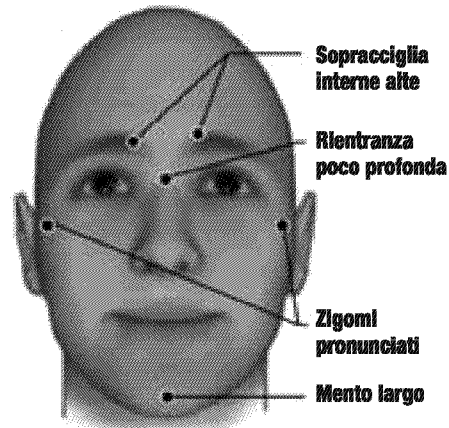
Secondo i ricercatori, il nostro cervello sarebbe probabilmente equipaggiato di un particolare strumento, plasmato dall'evoluzione e con funzione adattiva, che ci permette in maniera rapida e automatica di riconoscere uno stimolo emotivamente saliente e di metterci in allerta. Meccanismi di attenzione e processi di elaborazione emotiva che si attivano, senza che ce ne rendiamo conto, anche nella nostra vita sociale, suggerendoci di evitare persone che a prima vista ci



Caratteristiche di un volto inaffidabile



Caratteristiche di un volto affidabile



A prima vista

Alcuni studi indicano dei tratti ricorrenti del volto che il nostro cervello ritiene più o meno affidabile a prima vista: un esempio? La forma del mento è più affilata nei volti percepiti come inaffidabili

sembrano inaffidabili. In pratica, il nostro cervello ci mette in guardia: «Questo vale anche per un giudizio molto più complesso e cognitivo, quale il giudizio politico — aggiunge Marzi — In risposta alla domanda “voteresti questa persona” si trovano analoghe risposte cerebrali al giudizio di fiducia, ma poiché la scelta politica non è fondamentale per la sopravvivenza c'è un'attivazione neurale minore». E naturalmente la Neuropolitica si è già attivata, con l'obiettivo di identificare (e magari poi anche cercare, modellare e proporre) la faccia del candidato ideale. Ci si chiede quindi se

sia possibile individuare il volto perfetto da campagna elettorale: quello che cioè il cervello — impiegando però 250 millesimi di secondo — suggerirebbe di votare: «Alcuni studi, ma non il nostro, hanno mostrato che ci sono delle caratteristiche fisiche che rendono i volti più o meno affidabili, ad esempio la forma del mento che per le facce inaffidabili è più affilato, la forma dell'arcata sopraccigliare, gli zigomi, la larghezza del volto — conclude Marzi — Su questo fronte noi ci siamo limitati a notare — basandoci sui giudizi molto simili dei soggetti analizzati — una congruenza generale nell'estrarre le caratteristiche fisiche che rendono un volto inaffidabile». **Gaetano Cervone**

