

Vogliamo giustizia, ce lo dice il nostro cervello

Uno studio al quale ha collaborato la Sissa di Trieste spiega alcuni meccanismi del comportamento

Per l'essere umano rispettare e far rispettare l'equità sociale è importante, al punto da poter rinunciare a un vantaggio sicuro se questo deriva da una spartizione iniqua delle risorse, non importa se per sé o per gli altri. Anche se ci comportiamo in maniera identica nel far rispettare la giustizia in prima e in terza persona, però, uno studio appena pubblicato sulla rivista *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, al quale ha collaborato la Sissa di Trieste, mostra che i network cerebrali al lavoro nei due casi sono diversi, e che

un'area del cervello in particolare sarebbe cruciale nella percezione della giustizia in prima persona.

Direste di no a una somma di denaro "sicuro"? Potreste stupirvi delle vostre scelte. Gli esseri umani, lo dice la ricerca scientifica, tendono a rifiutare una ricompensa sicura se questa deriva da una spartizione squilibrata delle risorse, sia che l'ingiustizia riguardi sé stessi che gli altri. Un lavoro di Claudia Civali, oggi all'Università Radboud di Nimega in Olanda ma alla Scuola Internazionale Superiore di Studi

Avanzati di Trieste al tempo dello studio, dimostra però che nonostante il comportamento sia lo stesso, i circuiti cerebrali al lavoro in prima o in terza persona in questo tipo di situazioni sono diversi. Allo studio hanno collaborato anche Raffaella Rumiati, responsabile del Neuroscience and Society Lab (iNSuLa) alla Sissa, e Carlo Miniussi dell'Università di Brescia.

«In studi precedenti - spiega Civali - abbiamo osservato la stessa tendenza a rifiutare le offerte ingiuste sia che la decisione riguardasse il soggetto

in prima persona che in terza. L'imaging cerebrale però suggeriva che il cervello lavorasse diversamente nelle due situazioni».

I compiti usati negli esperimenti da Civali e colleghi nell'ultimo lavoro e in quelli precedenti, chiamati tecnicamente *Ultimatum Game*, mettevano il soggetto nella condizione di accettare o rifiutare una certa somma di denaro, che veniva divisa con colui che la offriva. La divisione era stabilita dall'offerente e poteva essere equa (metà e metà) o iniqua (al ricevente spettava

solo una porzione minoritaria della somma originale).

«Se l'uomo dovesse seguire un criterio perfettamente razionale dovrebbe accettare qualsiasi tipo di offerta, "qualcosa" è sempre meglio di nulla, e invece in caso di offerte inique la percentuale di rifiuti è molto alta».

Nei nuovi esperimenti Civali e colleghi hanno utilizzato la tDcs, una tecnica di stimolazione "transcranica" che permette di disattivare temporaneamente (e in maniera sicura) un'area cerebrale.

(l.str)