Perche' i polemisti ottengono ragione anche quando hanno torto?

Data 17 novembre 2013
Categoria psichiatria_psicologia

Alcune aree cerebrali si attivano alternativamente e spesso in modo non coordinato tra loro, generando confusione e difficoltà'.
Attraverso studi di neuroiimagine effettuati con Risonanza Magnetica Funzionale alcuni ricercatori hanno individuato il diverso funzionamento di alcune aree cerebrali: perche' (ad esempio) nei dibattiti un soggetto che pure ha ragione viene neutralizzato o messo in ridicolo da un polemista professionale.

I ricercatori hanno posto a 45 soggetti volontari dei quesiti riguardanti sia problemi di logica sia questioni coinvolgenti aspetti di tipo emotivo-sociale, documentando mediante risonanza magnetica funzionale l' attivita' delle diverse aree cerebrali.

Sono state cosi' individuate le diverse aree cerebrali che si attivavano a seconda della tipologia di problema presentato: mente in condizione di riposo il cervello vaga indifferentemente tra le diverse zone, alcune aree si attivavano specificatamente ed esclusivamente in caso di problemi logici, mentre altre si attivavano in caso di coinvolgimento empatico o emotivo.

L' aspetto fondamentale e' che le due tipologie non si attivavano mai in contemporanea.

Questa mancanza di collaborazione tra diverse funzioni puo' spiegare ad esempio perche' alcuni soggetti, molto bravi ed esaurienti nell' esprimersi su alcuni problemi in condizione neutra (per iscritto o durante esposizioni senza contraddittorio) vengano invece sviliti e inibiti nel corso di dibattiti o di polemiche.

Non si tratta, come si puo' pensare, solo di timidezza bensi' del fatto che, se l' interlocutore riesce a investire emotivamente il soggetto spostando il discorso da aspetti tecnici ad aspetti sociali o comunicativi, si blocca l' area "logica" del cervello rendendo impossibile una trattazione lucida del problema anche a persone molto competenti e preparate.

Questo spiega ad esempio il successo di certi conduttori televisivi usi ad interrompere aggressivamente l' ospite sgradito, o di alcuni polemisti professionisti capaci, con tecniche verbali diverse (dall' obiezione campata in aria, tanto per mandare l' altro in confusione, fino al vero e proprio insulto) di usare a proprio vantaggio questo fenomeno fisiologico.

Difendersi non e' facile: gli oratori di lunga esperienza mettono in pratica una serie di strategie personalizzate tendenti fondamentalmente ad escludere gli interventi altrui dalla propria area di coscienza: proseguire meccanicamente il discorso senza "sentire" quanto viene detto da altri, evitare di guardare in faccia gli interlocutori, esprimere i concetti guardando magari il soffitto o tenendo gli occhi chiusi e cosi' via, a seconda della personalita' degli interessati. I piu' esperti possono diventare capaci di effettuare rapidissimi passaggi da un' area di pensiero all' altra utlizzando piccoli accorgimenti verbali per prendere tempo (ad esempio una serie di frasi fatte e pronte alla bisogna) ma si tratta di capacita' certamente non usuali.

E' comunque utile saperlo, per potersi in qualche modo difendere.

DanieleZamperini

Fonte:
Neuroimage 66(1), 385-401, 2013

© 2004 - 2026 Pillole - Registrazione T. di Roma n. 2/06 | stampato il 2/11/2026 alle ore 13:39 | Pagina 1 di 1