Eziologia della disonestà

Alessandro Del Ponte

*Prosegue la nostra carrellata di articoli sul rapporto fra moralità e neuroscienze. Tutto quello che volevate sapere sulla disonestà, ma non avevate il coraggio di chiedere lo troverete in "*The (Honest) Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone - Especially Ourselves" (Harper, 2013), *dove Dan Ariely presenta le sue ultime scoperte e apre lo sguardo su nuovi orizzonti nello studio della moralità.*

Abramo si avvicinò [al Signore] e gli disse: «Davvero sterminerai il giusto con l'empio? Forse vi sono cinquanta giusti nella città: davvero li vuoi sopprimere? E non perdonerai a quel luogo per riguardo ai cinquanta giusti che vi si trovano? Lontano da te il far morire il giusto con l'empio, così che il giusto sia trattato come l'empio; lontano da te! Forse il giudice di tutta la terra non praticherà la giustizia?». Rispose il Signore: «Se a Sòdoma troverò cinquanta giusti nell'ambito della città, per riguardo a loro perdonerò a tutto quel luogo».

Genesi, XVIII, 23-26

La lotta tra giusti ed empi si consuma da tempi *biblici*. Nuove generazioni di uomini autoproclamatisi "giusti" combattono l'iniquità dei loro padri, che a loro volta, sdegnosi, disprezzano la rilassatezza dei costumi della progenie. Gli autoctoni voltano le spalle ai migranti appena sbarcati: inferiori, immorali, non avvezzi alla buona condotta, dicono. I nuovi venuti lamentano amaramente gli eccessi e l'indifferenza di chi li dovrebbe invece accogliere come fratelli. Le *élite* dominanti mostrano disprezzo per chi non è simile a loro, bollandoli con termini fortemente dispregiativi: "racaille", spazzatura; "fannulloni", nel migliore dei casi. I dominati, dal canto loro, additano i ricchi e i potenti come gli usurpatori del loro presente e i soffocatori del loro futuro. "L'1%", li definiscono, lasciando intendere che corruzione, soprusi e sotterfugi sono alla base del loro successo, non certo merito e duro lavoro.

Quale che sia l'angolazione prescelta per osservare le vicende umane, è rinvenibile un unico comune denominatore: la perenne tendenza a dividerci in categorie morali. I giusti da una parte, i meschini dall'altra. Siamo *trenchant* per natura, immediatamente pronti a categorizzare tutto ciò che ci circonda. "Buoni o cattivi/ non è la fine:/prima c'è il giusto o sbagliato/da sopportare" suggerisce il buon Vasco. Le cose stanno così per un buon motivo evoluzionistico. Nel mondo primitivo, dominato dalla legge del più forte, la sopravvivenza è questione di una frazione di secondo: la rapidità nel distinguere i nemici dagli amici deve avvenire a ritmo di *speed dating*. Il *feeling* deve essere, prima di tutto, chimico e ormonale. Se la "chimica" è pesantemente influenzata dalla genetica e, pertanto, può considerarsi un dato tendenzialmente immutabile, i livelli ormonali sono fluttuanti per definizione. Gli studi neuroscientifici ci mostrano come essi varino nei vari momenti della giornata, anche in base a fattori estranei al nostro controllo: si pensi ad esempio all'avvicendarsi delle stagioni, alla quantità di luce o al ritmo circadiano, per non parlare dell'esposizione a immagini, odori, suoni. Ne consegue che l'*imprinting* delle affinità elettive è un

processo rapido, volubile e dal risultato incerto. In effetti, il sistema neurale artefice dei nostri giudizi istintivi sui nostri simili è efficientissimo, ma non sempre accurato. Si pensi poi a quale ruolo chiave è giocato dalle nostre fallacie cognitive e dalle giustificazioni *post-hoc* che il nostro *io* razionale sforna a ciclo continuo per assecondare le nostre (talora traballanti) ragioni: spesso istinti egoistici o prime valutazioni errate.

Ecco che il confine tra pii ed empi, tra onesti e disonesti, tra giusto o sbagliato, diventa sempre più sfumato e, talvolta, persino inafferrabile.

Dan Ariely, la superstar americana già autore di *Predictably Irrational* e *The Upside of Irrationality*, nel suo recente saggio *The (Honest) Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone - Especially Ourselves* (Harper Collins: New York, 2012) affronta il delicato tema della disonestà. Ammettiamolo: quanti di noi potrebbero definirsi onesti al 100%, esenti da ogni colpa, persino la più veniale marachella? E siamo sicuri che il giudizio *di noi stessi* sul nostro conto sia del tutto veritiero?

Attenti a quei due

Nel mondo degli affari, le società di revisione sono esterne rispetto all'azienda di cui si intendono certificare i bilanci. Quando ciò non avviene, spuntano i fantasmi del fallimento Enron del 2001, in cui i controllanti (la celebre multinazionale Arthur Andersen) e i controllati si resero protagonisti di una colossale (e simbiotica) truffa, occultando buchi di bilancio spaventosi e corroborandosi a vicenda per fregare gli investitori. Architetture perfette per generare profitti se considerate singolarmente, Enron e Arthur Andersen hanno prodotto una tragedia finanziaria di dimensioni epocali.

Ironicamente, il nostro cervello funziona un po' come Enron e Arthur Andersen. Il nostro Io istintivo e quello raziocinante sono opacamente collusi. La parte ancestrale (Sistema 1), che fa capo al sistema limbico ed è responsabile dei processi cognitivi e affettivi immediati, è brillantemente affiancata da quella evoluzionisticamente più moderna (Sistema 2), che si occupa invece dei processi cognitivi e affettivi complessi e ragionati, contraddistinti da carichi di lavoro più pesanti. Esse lavorano in perfetta simbiosi: benché l'attività neurale sia, di momento in momento, più intensa in una determinata area, gli ormoni regolano il traffico degli impulsi elettrici come ad un grande incrocio stradale: dai quattro quadranti cerebrali, miriadi di informazioni si interscambiano, producendo sensazioni, pensieri e, infine, decisioni.

Dove sta il problema? Il fatto è che il Sistema 1, un autentico fulmine di guerra per rapidità di esecuzione, di tanto in tanto è impreciso. Occorre pertanto una correzione da parte del Sistema 2 che, dotato di più incisive capacità analitiche, renda più accurate le valutazioni. Ma il Sistema 2 tende a essere "pigro" e a comportarsi come un mero certificatore delle dubbie impressioni registrate dal suo fulmineo collega. Un po' come una società di *rating* che appone un bollino di qualità su titoli spazzatura. Oltre al danno, la beffa: non solo è in arrivo una colossale bufala, ma, in più, ha la garanzia della tripla A.

In materia di moralità, le cose funzionano esattamente allo stesso modo. Quando tutto procede correttamente, Matusalemme e *l'enfant prodige* sono in grado di creare in un batter d'occhio delle meraviglie. Ma immaginate quali mostri morali possano nascere dalla pigrizia del Sistema 2. Il

nostro pio Jekyll si "beve" tranquillamente le fanfaluche proposte da Hyde, con risultati più o meno discutibili. Lo spettro dei disastri è ampio: da bagattelle come votare per l'ennesima volta il populista di turno ad appoggiare genocidi contro questo o quel capro espiatorio.

La verità sta nel mezzo

L'approccio scientifico alla questione della disonestà indica in modo chiaro come, in materia morale come in tante altre della vita, l'*aurea mediocritas* sia spesso la rotta giusta da seguire. Dividersi tra giusti ed empi può essere pratico e torna sempre comodo, specie se il nostro cervello - chissà come mai - ci suggerisce quasi sempre che siamo dal lato giusto della Storia, salvo subitanei ripensamenti. Hitler pensava di stare dalla parte del giusto, così come Stalin o Churchill; il genocida Cesare credeva di tenere alto l'onore di Roma; i Galli sterminati non erano della stessa opinione. Poi, si sa, la Storia la scrivono i vincitori, e Jekyll acquisisce (in prevalenza) solo una parte del racconto, mettendosi, come si suol dire, a posto con la coscienza.

Ma se la verità sta davvero nel mezzo, allora investigare cosa sta a metà del guado risulta compito assai interessante. E' proprio ciò che Ariely tenta di fare in poco meno di 300 pagine, sempre lievi e avvincenti, anche quando si affrontano i temi più spinosi. L'approccio del professore della Duke University tende a essere più empirico che teorico, cosa che lo rende inviso a buona parte del nocciolo duro degli economisti tradizionali e dei comportamentisti dall'imprinting più teorico e quantitativo. Esperimenti talora esilaranti invece di eleganti modelli e paginate di dimostrazioni matematiche. E questo senz'altro non guasta per aggiungere godibilità al suo saggio.

Un esempio? Ariely e il suo team hanno mostrato che indossare capi di abbigliamento o accessori taroccati incrementa la nostra tendenza a essere disonesti: si parla di quisquilie, per carità, niente peccati mortali. Ma sembra che Pirandello, la cui poetica si fonda sulla dicotomia forma/vita e sul concetto di *persona* in senso latino, cioè *maschera,* non si sia sbagliato affatto. Se è vero che l'abito non fa il monaco, indossare una *divisa* può influenzare il nostro comportamento, e il fatto degno di nota è che ciò accade prevalentemente a nostra completa insaputa.

Disonesti, ma non troppo

Un risultato significativo delle ricerche di Ariely, spesso in collaborazione con l'italiana Francesca Gino di Harvard, è che, in complesso, siamo tutti "peccatori", ma solo in misura ridotta. Tale scoperta potrà stupire o meno i più, ma sono le ragioni di questo risultato ad aprire prospettive interessanti per gli scienziati sociali di domani.

Contrariamente alla saggezza convenzionale, non è vero che righiamo dritto necessariamente perché subiamo il controllo altrui. Occorre convenire sul fatto che essere affiancati da un rigido controllore diminuisce il tasso di disonestà, così come avere un "compagno di giochi" particolarmente incline alle marachelle aumenta la probabilità di compiere malefatte. Ed è altrettanto corretto osservare che un sistema stringente di regole chiare e con punizioni crescenti per le violazioni rappresenta un efficace deterrente. Ma c'è molto di più. Quando siamo lasciati soli e liberi di barare, senza la presenza di meccanismi di *enforcement* a penderci sul collo come una spada di Damocle, il tasso di disonestà che si registra non è tanto elevato quanto la teoria economica standard prevede. *L'homo oeconomicus*, dotato di straordinarie capacità di effettuare un'analisi costi-benefici in termini esclusivamente economici o materiali in pochi istanti, non avrebbe dubbi: non appena scorge la

possibilità di farla franca senza penalità, arrafferebbe l'intero bottino, senza guardare in faccia nessuno.

Gli studi empirici mostrano una situazione ben diversa. Le persone afferrano al volo l'opportunità di barare, ci mancherebbe: le anime pie che si attengono alle regole al 100% per il solo fatto che esse esistono non sono molto diffuse. Ma l'entità della truffa è quasi sempre molto modesta. I truffatori *hard-core* in circolazione sono bestie rare (se li incontrate, statene alla larga: specie se vi vogliono rifilare dei titoli Lehman Brothers valutati tripla A).

Ricapitolando: fatto 100 l'ammontare di bottino che si può portare a casa indisturbati, secondo gli esperimenti di Ariely ne sgraffigniamo in media solo un quarto, al massimo il 40%, a seconda di come ci viene presentata la possibilità di frodare.

La *materia oscura* della vita economica

Poniamo a confronto il caso del nostro *homo oeconomicus* con quello dell'uomo qualunque: in media, nel peggiore dei casi, quest'ultimo rinuncia a prelevare dal forziere 60 dobloni. O è matto, oppure c'è qualche fattore che non abbiamo ancora considerato. Volendo rifiutare l'idea che la deviazione dalla perfetta razionalità implichi *tout court* la follia, dobbiamo pensare che il nostro semi-disonesto abbia le sue buone ragioni per esserlo soltanto a metà. Fidandoci dell'illuminazione di Charles Darwin, non possiamo credere che Madre Natura ci abbia creati, di *default*, un po' matti. Qualche ottimo motivo ci deve pur essere.

Il motivo si chiama moralità. Il concetto è semplice: per qualche strana coincidenza, gli impulsi derivanti da guadagni e perdite materiali o economici, nel senso più ampio possibile del termine, sono percepiti dal cervello, entro certi limiti, alla stessa maniera degli impulsi derivanti da perdite o guadagni immateriali (o morali). Esemplificando: un semplice "grazie" da parte di una persona povera, malata o in difficoltà che abbiamo aiutato può produrre nel cervello lo stesso impulso positivo dato dal ricevere un bonus sul lavoro. Un *caveat* è d'obbligo: ciò è valido perlopiù esclusivamente superata la soglia critica di sopravvivenza, soglia che può variare, a seconda delle culture e dei punti di riferimento che si hanno, da avere un tetto sulla testa e del semplice cibo due volte al giorno a possedere un paio di ville a Saint Tropez e ai Caraibi.

In altri termini, non si può vivere di solo *pane, amore e fantasia*. Il nostro cervello, equipaggiato del provvidenziale istinto di sopravvivenza, suona l'allarme se questo mese il capo ci ha pagati in sorrisi e ringraziamenti ma si è dimenticato di versare lo stipendio.

Tuttavia, superata la soglia critica, entra in gioco la *materia oscura* che regola il nostro *decision-making* a tutti i livelli: in modo notevole, anche quello economico e politico. E' la moralità: nascosta ai nostri cinque sensi, non ve n'è traccia su un bilancio tradizionale di un'azienda. Ma, a pensarci bene, quante considerazioni e decisioni morali hanno avuto un impatto su quel bilancio? Il medesimo concetto è applicabile tanto alle aziende quanto agli individui.

Primum vivere; Secundum reputatio

Per una *corporation,* apparire immorale può costare cifre da capogiro: e, purtroppo, in quel caso, la perdita in bilancio si manifesta anche in termini molto economici e tangibili. Dopo essersi scottate a turno, le grandi imprese hanno compreso la situazione e sono corse ai ripari: al giorno d'oggi non c'è

multinazionale che non disponga di un nutrito programma di *corporate social responsibility* (CSR). Cosa non si fa per pulirsi la coscienza *corporate*: si tirano in ballo i programmi ONU, dalla bandiera blu (il cosiddetto *blue washing*), si strizza un occhio all'ambiente (*green washing*), si avviano più o meno probabili progetti umanitari in giro per il mondo e, ultimo grido, si cerca di restituire qualcosa anche alle comunità svantaggiate che popolano i Paesi del Primo Mondo (potere della Grande Crisi di inizio millennio). Tutte iniziative lodevoli e sacrosante: fumo negli occhi per gli squali *hard-core.* Ma, si sa, bisogna sempre cercare di dare un colpo al cerchio e uno alla botte.

Il nostro cervello lo sa benissimo: *primum vivere* (un colpo al cerchio); *secundum reputatio* (un colpo alla botte). La nostra vita decisionale, anche quella economica e politica, si dispiega seguendo questo duplice dogma.

Torniamo al caso del nostro uomo qualunque, che si trova davanti l'opportunità di portarsi a casa un bel bottino. Supponendo che la sua acquisizione non faccia la differenza per il suo sostentamento[1] fino all'indomani, ecco che la sua potenziale preda si trasforma in mero fieno in cascina supplementare. Incorporando tuttavia le considerazioni morali, barare ha un costo. Intangibile per i cinque sensi, ma ben percepibile a livello neurale. Le dimensioni del costo morale dipendono dallo stato psicologico e ormonale contingente dell'individuo, dal contesto culturale e sociale e dalle *social norms* vigenti. Limitiamoci a constatare, perciò, che un costo esiste. Esagerare con l'avidità economica e massimizzare i guadagni materiali fa salire il conto presentato dalla nostra coscienza (il *dàimon* socratico o il *moral hector* di Adam Smith) al nostro bilancio morale, che si traduce in impulsi neurali poco piacevoli, equivalenti, entro certi limiti, a quelli generati da una perdita economica o materiale.

Il nostro cervello corre ai ripari: fa un po' come i gaglioffi delle tangenti di Expo 2015, che nelle intercettazioni telefoniche si giustificavano dicendo frasi del tipo "Beh, quanto siamo onesti, noi chiediamo mazzette solo dell'1% dell'ammontare dell'appalto, mica come gli altri *intermediari* che chiedono invece ben oltre il 4 o il 5%" (per la serie: siamo dei galantuomini, *noi,* e poi, in fondo, siamo dei semplici *intermediari,* guai a chiamarci *corrotti*). Ed ecco, allora, il nostro uomo qualunque pensare: "Come sono bravo! Pur potendo barare, ho preso solo il 40%! Sono proprio onesto: quel 40% è per il disturbo di essere venuto fin qua, e poi, suvvia, chi non ha peccato scagli la prima pietra". Cosa succede all'interno del cervello? Il sistema 1 riceve gli impulsi ghiotti di denaro (*primum vivere*); da qualche parte nella corteccia ventromediale prefrontale[2], tuttavia, arriva un altro impulso, il senso di colpa: la corteccia dorsolaterale prefrontale, invece, fa i conti (trovando il punto di equilibrio perfetto, che massimizza il guadagno economico e minimizza la perdita morale) e crea la storia. Il risultato di questa splendida interazione è il pensiero del nostro uomo qualunque.

1

[1] Ricordiamoci che il concetto di "sostentamento" è relativo. La sua quantificazione dipende dal punto di riferimento considerato, che è, a sua volta, funzione di parametri sociali e culturali.

2

[2] Pazienti con danni alla corteccia ventromediale prefrontale sono completamente amorali. Si ritiene dunque che in questa area cerebrale alberghi il nostro senso morale. Le decisioni morali, comunque, sono prodotto dall'interazione di varie parti del cervello.

Body-building morale

Torniamo ad Ariely. Un'altra scoperta significativa attiene alla presenza di un invisibile "muscolo morale" che, come tutti gli altri nel resto del corpo, può essere più o meno tonico, e si stanca se messo alla prova troppo a lungo. L'autore fa l'esempio della giornata-tipo: immaginiamo di essere a dieta, e di dover rinunciare ai dolci. La nostra coscienza, di mattina, è più attenta e vigile, e ci fa resistere alla tentazione con relativa facilità. A pranzo il compito si fa più difficile; a merenda riusciamo a ricorrere a un frutto, e forse pure la sera siamo impermeabili ai richiami della gola. Ma la notte, magari, ci capita una scorribanda incontrollata in freezer, dove mangiamo avidamente quel gelato così gustoso che era rimasto lì per tanto tempo. Per una volta siate onesti, non dite che non vi è mai capitato.

Lo stesso vale per gli altri impulsi legati ai peccati capitali. Si pensi al sesso: non a caso, di *night club* è pieno il mondo, mentre di *day club* non siamo ancora a conoscenza. Per gli amanti del genere: tutti i momenti sono propizi per una scappatella, ma alcuni momenti sono più propizi degli altri. Siete fumatori? La sigaretta dopo i pasti è d'obbligo. Studi recenti mostrano come dopo mangiato si sia più accondiscendenti, in tutti i sensi: a partire dalla contrattazione e dalla negoziazione politica e commerciale (il *big business*, caso strano, si fa sempre a tavola, o, come minimo, davanti a un buon bicchiere e un dolcetto) fino a quella con noi stessi: il nostro *dàimon* è più indulgente a pancia piena.

Ghiottoni e viziosi di ogni genere, non perdete la speranza! Allenare il muscolo morale si può. Secondo Ariely, cercare di soffocare la creatività nell'inventarsi giustificazioni morali può essere una strada percorribile, così come abituarsi ad uno stile di vita parco, circondandosi di amici che non indulgono eccessivamente ai piaceri della vita. Come ultima spiaggia, si possono programmare dei momenti di sfogo delle proprie passioni, debitamente controllati, sulla scia del motto latino *semel in anno licet insanire.*

Una risorsa preziosa

La nostra conoscenza sul tema della disonestà è ancora incompleta e imperfetta; grazie a studiosi come Ariely, tuttavia, si stanno compiendo notevoli passi avanti che, soprattutto, gettano luce sui possibili sviluppi sulla nostra comprensione della moralità e di come essa viene impiegata nelle decisioni, dalle più quotidiane a quelle che hanno impatto su milioni di persone. La lezione da portare a casa, soprattutto per i *policy-makers,* è che sfruttare il ruolo della moralità come *materia oscura* di cui è fatto l'universo politico ed economico può fare la differenza nell'ottenere risultati di *policy* e *politics* in minor tempo e con un minor dispendio di risorse economiche. Come dimostra il confronto tra l'*homo oeconomicus* e l'uomo qualunque, infatti, prestare attenzione al bilancio morale può far risparmiare risorse preziose a quello economico. Si pensi al tema irrisolto e tuttora di scottante attualità dell'evasione fiscale.

Parafrasando la Bibbia, la distinzione rilevante non è tra giusti ed empi, tra chi paga le tasse e chi evade; (quasi) tutti noi possiamo trasformarci da evasori a onesti e viceversa, di volta in volta. La

chiave, nelle tasse come nella vita, sta nel trovare il giusto mix tra beneficio economico e morale. Chi è pronto a raccogliere la sfida?

Alessandro Del Ponte è PhD student di Political Psychology alla State University of New York at Stony Brook (USA) e membro della National Honor Society for Public Affairs and Adminisration Pi Alpha Alpha.