

Isabella Merzagora

È tornata la crisi.

La prospettiva della criminologia clinica: i colpevoli della crisi

«In Italia serpeggia il malandrinnaggio»
Cesare Lombroso

1. Quasi tutti, anche in Italia, ripetono che il primo criminologo ad occuparsi di delinquenza economica è stato Edwin Sutherland negli anni Quaranta del Novecento: potenza della propaganda americana!

Invece Lombroso, benché sia stato famoso soprattutto per il delinquente nato e l'atavismo, si occupò anche di quelli che, decenni dopo, i criminologi definirono i 'delitti dei colletti bianchi'¹, cioè della criminalità economica. Era da poco proclamata l'Unità, quando il mondo economico e quello politico italiani furono scossi da una serie di scandali finanziari (abbiamo cominciato subito), in cui fra l'altro fu coinvolto persino Vittorio Emanuele II, evidentemente soprannominato 'Re Galantuomo' per altri motivi. Solo che risultava difficile spiegare il comportamento di questi criminali facendo ricorso alle teorie lombrosiane del delinquente nato o dell'atavismo, o magari in termini di anormalità quali le orecchie trilobate, gli occhi errabondi, la fisionomia bestiale, il piede prensile, talché Lombroso fu costretto a negare che si trattasse di veri e propri criminali, li chiamò dunque 'criminaloidi', e li inserì nella tipologia dei delinquenti 'occasionalisti'.

Così l'ebbe vinta Sutherland, non solo nell'aggiudicarsi la paternità della 'scoperta' dei criminali dal colletto bianco, ma anche nel sostenere che costoro non avessero alcuna particolarità somatica, e qui siamo d'accordo, ma neppure psicopatologica:

¹ Sutherland denominò questo tipo di criminalità *White Collar Crimes*, crimini dei colletti bianchi, perché, secondo la moda dell'epoca, le persone di ceto elevato, contrariamente agli operai e ai contadini, indossavano camicie bianche (E.H. SUTHERLAND, *White Collar Crime*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1949).

«I grandi imprenditori sono capaci, emotivamente equilibrati, e la patologia, nel loro caso, non gioca alcun ruolo. Non vi è alcuna ragione per ritenere che la General Motors abbia un complesso di inferiorità, che l'Alluminium Company of America abbia un complesso di Edipo, che la Armour Company abbia pulsioni di morte o che la DuPonts desideri tornare nel grembo materno»².

L'Autore, però, qui ricorre ad un'espedito dialettico sleale: la General Motors, certo, non può avere alcun 'complesso', e se per quello non è dotata di psiche, ma i suoi manager sì.

In criminologia, e non solo, la regola è quella della multicausalità, sicché se non è lecito spiegare un comportamento dal solo punto di vista psicologico non si vede perché non lo si debba spiegare 'anche' in tale ottica. Se non tutti gli imprenditori, i manager, gli amministratori delegati, e via dicendo, nella medesima posizione e con le stesse opportunità, delinquono, la differenza non potrebbe risiedere in diverse caratteristiche psicologiche e addirittura psicopatologiche?

Invece il preconetto di Sutherland fece scuola.

Gary S. Becker fu premio Nobel per l'economia nel 1992 con la seguente motivazione: «Per aver esteso il campo di analisi microeconomica ad una vasta gamma di comportamenti e di interazioni umane, incluso il comportamento non-market»; fra questi comportamenti c'era appunto la criminologia. Secondo l'economista tutti fanno calcoli quando intraprendono un'attività e computano i ricavi e le perdite, lo fanno i professori e i pizzaioli, e lo fanno coloro che sono impegnati in attività illecite quali il furto, la corruzione, il crimine organizzato; quindi le persone non diventano criminali perché hanno motivazioni diverse dagli onesti, ma perché sono i rispettivi costi e ricavi a differire³.

La teoria 'costi/benefici' divenne per decenni la teoria ufficiale della criminologia in materia di crimini economici, almeno fino a che la tanto decantata razionalità della scelta criminale non fu messa in forse da altri economisti, anzi dai 'neuroeconomisti'. Proprio in seno alle teorie degli economisti, infatti, si è fatta strada tutta una serie di studi che, partendo dalle ricerche neurologiche, rivaluta il ruolo delle emozioni nelle scelte economiche. Con le parole di un neuroeconomista

«L'opzione logica privilegiata dagli economisti li ha spinti a circoscrivere

² ID., *La criminalità dei colletti bianchi e altri scritti*, a cura di A. Ceretti, I. Merzagora, Unicopli, Milano 1986, p. 105.

³ G.S. BECKER, *Crime Punishment: an economy approach*, in «Journal of Political Economy», 2, 1968, pp. 169-217.

il più possibile il ragionamento razionale che porta alla scelta, isolandone la dimensione astratta rigorosamente speculativa. La ricerca delle basi neurali del funzionamento cerebrale ha evidenziato, invece, la difficoltà di separare accuratamente tutte le zone del cervello che si attivano nelle varie operazioni logiche che fanno parte della razionalità di una decisione. [...] Capire il ruolo dell'emozione costituisce un punto di partenza interessante. Inizialmente esclusa dal calcolo economico contemporaneo per la sua presunta vicinanza con l'irrazionalità, l'emozione è stata introdotta nella modellizzazione delle scelte razionali, approfittando di un riavvicinamento tra economia e psicologia»⁴.

Insomma, la neuroeconomia ci obbliga a tener conto delle emozioni e a ripensare ad alcuni presupposti dell'analisi economica, e dunque anche a quelli che sono alla base dello studio del criminale economico, che forse, come qualsiasi altro agente economico, tanto razionale non è, o, almeno, che nel computo dei benefici calcola pure vantaggi diversi da quelli asetticamente monetari.

Pure per capire il *white collar* criminale, dunque, converrà occuparsi di psicologia, se non di psicopatologia perché a ben vedere i criminologi nel descrivere i colletti bianchi hanno spesso usato aggettivi che rinviano addirittura a particolarità psicopatologiche.

Per Baumhart le caratteristiche psicologiche di maggior spicco dei *white collar* sono cinismo ed aggressività⁵; per Clinard i tratti rilevanti di questi soggetti sarebbero: «l'egocentrismo, l'insicurezza emotiva, un approccio negativo nei confronti degli altri»⁶; anche secondo altri Autori il prossimo è visto con cinismo e disprezzo, e secondo il logoro adagio per cui tutti hanno un prezzo, chiunque può essere comprato⁷; di narcisismo, egocentrismo, egoismo, mancanza di empatia, antagonismo riferiscono altri ancora⁸; Green trova negli autori di appropriazione indebita da lui studiati propensione al rischio, scarsa tolleranza alle frustrazioni, impulsività, egocentrismo⁹; la Delord-Raynal di

⁴ C. SCHMIDT, *Neuroeconomia*, Codice Edizioni, Torino 2013, pp. 79-80.

⁵ F. BAUMHART, in P. PARADISO, *La criminalità negli affari – Un approccio criminologico*, Cedam, Padova 1983, p. 133.

⁶ M.B. CLINARD, in A. CERETTI, *Studi sulla personalità del delinquente dal colletto bianco*, in «Rassegna di Criminologia», XVIII, n. 2, 1987, pp. 290-374.

⁷ T. ALALEHTO, *Economic crime: Does personality matter?*, in «International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology», 47, 3, 2003, pp. 335-355.

⁸ J.V. RAY, *Psychopathy, Attitudinal Beliefs, and White Collar Crime*, Graduate School Theses and Dissertations, 2007 <<http://scholarcommons.usf.edu/etd/3889>> (ultimo accesso 28.11.2016).

⁹ G.S. GREEN, *Occupational Crime*, Nelson-Hall, Chicago 1993.

nuovo cita egocentrismo e narcisismo¹⁰; c'è chi descrive famosi colletti bianchi coinvolti in processi per diverse violazioni di legge – per esempio Bill Gates – come narcisisti, egocentrici, irresponsabili, incapaci di conformarsi alle regole a cui si sentono superiori, ma poi anche insicuri, ansiosi, ossessionati dal timore dell'insuccesso¹¹; in una rassegna della letteratura scientifica gli aspetti di personalità maggiormente rilevati sono stati: bisogno di controllo, prepotenza, carisma, paura dell'insuccesso, ambizione, poca correttezza, narcisismo, mancanza di coscienza sociale¹².

Insomma, pur se nominalmente fedeli alle teorie che negavano l'intervento della psicopatologia nella spiegazione del crimine economico, in fondo i criminologi 'se la sentivano' che nei *white collars* qualcosa che non andava ci fosse, e in effetti, dopo aver snocciolato autori e ricerche, ci si può porre una domanda: chi è, per la scienza psicopatologica, un cinico, incurante degli altri, egocentrico, privo di empatia, arrogante, narcisista?

2. La parola 'psicopatico' fa solitamente pensare ad un soggetto caratterizzato soprattutto da incapacità di contenere gli impulsi aggressivi; la mente corre magari al serial killer, non al manager di successo. Però, Hare, lo studioso che si occupò maggiormente della psicopatia¹³, ne descrisse non solo i sintomi di devianza sociale ma pure quelli emotivi e interpersonali che sono: egocentrismo e grandiosità, assenza di rimorso o senso di colpa, mancanza di empatia, falsità e manipolatività, affettività superficiale. In generale, la caratteristica fondamentale degli psicopatici, fisicamente aggressivi o meno, è considerata la mancanza di empatia. Il che significa fra l'altro incapacità a provare sentimenti quali la pietà o la tenerezza, e privilegiare piuttosto uno stile relazionale basato sul potere, sullo sfruttamento degli altri, sul sadismo.

Gli psicopatici si sentono in diritto di essere come sono, non trovando niente che non vada in loro e semmai danno la colpa agli altri per le conseguenze delle proprie azioni.

Non hanno una 'malattia mentale' nel senso comunemente inteso,

¹⁰ Y. DELORD-REYNAL, *Le delinquant d'affaires*, in «Revue Internationale de Criminologie et de Police Technique», II, 1980, p. 271.

¹¹ J.M. COLLINS, E.L. SCHMIDT, *Personality, Integrity, and White Collar Crime: A Construct Validity Study*, in «Personnel Psychology», II, n. 46, 1993, pp. 295-311; D.O. FRIEDRICH, *Trusted Criminals: White Collar Crime in Contemporary Society* (IV ed.), Thomson Wadsworth, Belmont 2010.

¹² P.H. BUCY *et al.*, *Why Do they Do It? The Motives, Mores, and Character of White Collar Criminals*, in «St. John's Law Review», n. 82, 2008, pp. 401-571.

¹³ R.D. HARE, *La Psicopatia – Valutazione diagnostica e ricerca empirica*, Astrolabio, Roma 2003.

non delirano, e possono essere più intelligenti e razionali – ma di una razionalità algida – dei non psicopatici.

Taluni psicopatici sono mentitori patologici ed esperti manipolatori al punto da risultare persone affascinanti, carismatiche, popolari, ammirate. Posto che si mantengono immuni dalle emozioni, insensibili di fronte a quelle altrui, allegramente incuranti del rimorso, che non sono gravati da futili scrupoli morali, che possiedono tratti istrionici, narcisistici, machiavellici, gli psicopatici del possono facilmente raggiungere il successo¹⁴.

Infatti in psichiatria si giunge alla distinzione fra ‘psicopatici non di successo’ e ‘psicopatici di successo’, dove il successo di questi ultimi consiste fra l’altro nel fatto che non finiscono in prigione, anche perché rispetto agli psicopatici non di successo, quelli di successo sono più abili nell’assumere le decisioni giuste, sono più esperti nel mentire e nel manipolare gli altri, hanno una superiore ‘capacità empatica cognitiva’, cioè una capacità di percepire razionalmente le emozioni altrui, pur se la ‘capacità empatica emotiva’ è assente. In pratica, costoro ‘capiscono’ razionalmente gli altri e così li possono manovrare, ma non li ‘comprendono’ in modo da condividere le loro emozioni.

Entrambi i tipi di psicopatici evidenziano infatti il tratto distintivo, il marchio della psicopatia: la mancanza di empatia.

Anche costoro possono delinquere, ma non intraprendono la classica carriera criminale segnata da aggressività fisica, e appunto sono semmai coinvolti in reati dei colletti bianchi¹⁵.

In sintesi, per descrivere i colletti bianchi criminali è stato utilizzato da qualche tempo il costrutto della ‘Triade Oscura’ (*Dark Triad*)¹⁶; la Triade Oscura è costituita da tre elementi più volte citati: narcisismo, machiavellismo, psicopatia.

3. A questo punto, Boddy ha elaborato la teoria dei *Corporate Psychopaths*, approssimativamente traducibile con ‘Psicopatici Aziendali’, che unisce le osservazioni psichiatriche relative agli psicopatici con gli

¹⁴ B.J. BOARD, K. FRITZON, *Disordered Personalities at Work*, in «Psychology, Crime & Law», 11, n. 1, 2005, pp. 17-32; S. JAKOBWITZ, V. EGAN, *The Dark Triad and Normal Personality Traits*, in «Personality and Individual Differences», 40, 2, 2006, pp. 331-339.

¹⁵ Y. GAO, A. RAINE, *Successful and Unsuccessful Psychopaths: A Neurobiological Model*, in «Behavioral Sciences and the Law», 28, 2010, pp. 194-210.

¹⁶ A. MARSHALL, D. BADEN, M. GUIDI, *Can an Ethical Revival of Prudence Within Prudential Regulation Tackle Corporate Psychopathy?*, in «Journal of Business Ethics», 117, 2013, pp. 559-568; J. WU, J.M. LEBRETON, *Reconsidering the Dispositional Basis of Counterproductive Work Behavior: The Role of Aberrant Personality*, in «Personnel Psychology», 64, 2011, pp. 593-626.

studi effettuati in ambito aziendale.

La teoria di Boddy consiste nell'attribuire (parte) dell'attuale crisi finanziaria globale alla presenza ai vertici di molte grandi aziende, ed in particolare di quelle finanziarie, di persone con numerose caratteristiche tipiche degli psicopatici, quando non di veri e propri psicopatici¹⁷.

Secondo questo Autore: «Alcuni psicopatici sono violenti e finiscono in carcere, altri costruiscono le loro carriere nelle aziende»¹⁸. Simon rincarà: «In realtà, chi volesse condurre uno studio degli psicopatici, dovrebbe senz'altro cominciare proprio da Wall Street»¹⁹.

I *Corporate Psychopaths* sono affascinanti, raffinati, carismatici, estroversi, insinuanti, sicuri di sé, machiavellici, narcisisti, parassiti, bugiardi, arroganti, inaffidabili, manipolatori, incapaci di rimorso. Sono «fondamentalmente dei predatori»²⁰, ma in grado di controllarsi... e di controllare gli altri che sono visti come semplici oggetti, buoni solo per raggiungere i loro scopi.

Molti descrivono lo sgretolamento che lo stile comportamentale e relazionale del dirigente psicopatico produce nelle aziende, a cominciare dalla demoralizzazione e dalla demotivazione dei dipendenti. Un soggetto incapace di empatia, infatti, finisce per umiliare i sottoposti o i colleghi, mentire loro e su di loro, maltrattarli, assoggettarli a varie forme di mobbing, incolparli dei propri errori e viceversa attribuirsi il merito delle cose fatte bene da altri²¹.

Tanto più quando sono in posizione di prestigio, e quindi sono d'esempio, la loro immoralità finisce per contagiare l'etica dell'intera azienda; è il *tone of the top*, il timbro dato dalla dirigenza, a rafforzare la fibra morale dell'organizzazione e raddrizzarne la spina dorsale²².

Non meraviglia, dunque, che i danni dovuti ai comportamenti degli psicopatici siano enormi: aziende magari di grandi dimensioni falliscono, migliaia di dipendenti restano privi del lavoro e dei mezzi di sostentamento,

¹⁷ C.R. BODDY, *The Implications of Corporate Psychopaths for Business and Society: An Initial Examination and a Call to Arms*, in «Australasian Journal of Business and Behavioural Sciences», 1 2, 2005, pp. 30-40.

¹⁸ ID., *The Corporate Psychopaths Theory of the Global Financial Crisis*, in «Journal of Business Ethics», 102, 2011, pp. 255-259.

¹⁹ R.I. SIMON, *I buoni lo sognano, i cattivi lo fanno*, Raffaello Cortina Editore, Milano 2013, p. 45.

²⁰ C.R. BODDY, *Corporate Psychopaths – Organisational Destroyers*, Palgrave Macmillan, London 2011.

²¹ J. CLARKE, *Working with Monsters: How to Identify and Protect Yourself from the Workplace Psychopath*, Random House, Sydney 2005.

²² *Ibid.*

i risparmiatori ci rimettono i loro investimenti, e il capitalismo perde la sua credibilità, scrive Boddy²³. Un'agenzia statunitense deputata a monitorare le perdite dovute alla presenza di criminali dal colletto bianco con tratti psicopatici avrebbe stimato che più del 50% delle aziende sarebbe stata infettata dal crimine economico, e di queste il 75% sarebbe stata privata di risorse; il 36% avrebbe sofferto di frodi nella contabilità; il 23% di furto di proprietà intellettuali; il 14% di corruzione; il 12% sarebbe stato coinvolto in operazioni di riciclaggio²⁴. Un sondaggio effettuato su 5.428 aziende di 40 nazioni ha permesso di calcolare che il danno per aziende con dirigenti psicopatici in un periodo di soli due anni poteva stimarsi in media di 2.420.700 dollari²⁵.

4. Verrebbe da dire che conviene individuarli prima che combinino tutti questi disastri, ed è quello che s'è pensato, come hanno pensato anche altri criminologi all'estero²⁶, con una ricerca sui manager italiani. L'idea era quella di somministrare loro un test che misura la psicopatia.

La buona intenzione di essere d'aiuto alle aziende del nostro Paese scovando le loro serpi in seno è andata piuttosto frustrata: la maggior parte di quelle a cui ci si è rivolti non ne ha voluto sapere.

Siamo²⁷ comunque riusciti a somministrare il test *Psychopathic Personality Inventory - Revised (PPI-R)* a 52 manager.

Questo test è considerato particolarmente efficace per uno screening ad ampio spettro delle caratteristiche della psicopatia; non si occupa specificatamente dei comportamenti antisociali di tipo fisicamente aggressivo che qui non ci interessavano; oltre al punteggio totale, che è l'indice globale di psicopatia, permette di calcolare i valori ai diversi tratti della personalità psicopatica, come l'egocentrismo machiavellico, l'esternalizzazione della colpa, la freddezza emotiva, ecc. Non da ultimo, tramite scale di validità è possibile valutare se il soggetto sta fornendo un'immagine di sé 'indulgente' o peggio del tutto falsa; il PPI-R, infatti, prevede come

²³ BODDY, *Corporate Psychopaths*, cit.

²⁴ J.K. ARNULF, P. GOTTSCHALK, *Heroic Leaders as White-Collar Criminals: An Empirical Study*, in «Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling», 10, 2013, pp. 96-113.

²⁵ P. BABIAK, C.S. NEUMANN, R.D. HARE, *Corporate Psychopathy: Talking the Walk*, in «Behavioral Sciences and the Law», 28, 2010, pp. 174-193.

²⁶ *Ivi*; G. Blicke *et al.*, *Some Personality Correlates of White Collar Crime*, in «Applied Psychology: An International Review», 55, 2, 2006, pp. 220-233; BODDY, *Corporate Psychopaths*, cit.

²⁷ I risultati sono pubblicati in: I. MERZAGORA, G. TRAVAINI, A. PENNATI, *Colpevoli della crisi?*, FrancoAngeli, Milano 2016.

modalità l'auto-somministrazione, e sarebbe altrimenti paradossale non poterne controllare la veridicità utilizzandolo per valutare tratti quali la tendenza a mentire e manipolare gli altri.

Tramite le scale di validità abbiamo dovuto escludere 12 dei protocolli (si trattava in gran parte di manager in posizione apicale nelle aziende), e dunque i protocolli validi sono risultati 40.

Solo 30 di costoro hanno indicato il genere: 27 sono uomini, 3 donne. È interessante rilevare che proprio una donna ha ottenuto il valore più alto alla scala totale, l'unica il cui punteggio consente di collocarne il profilo nel novero delle vere e proprie personalità psicopatiche.

Il questionario prevede che si qualifichino 'Falsa', 'Abbastanza falsa', 'Abbastanza vera', 'Vera' 154 affermazioni. Ogni qualifica ha un punteggio diverso, e una griglia di correzione permette di calcolare diversi punteggi.

Qualora i punteggi totali siano ≥ 65 sono soddisfatti i criteri per la prototipica personalità psicopatica; come si è detto, solo uno dei nostri soggetti, una donna, raggiunge tali valori. Il profilo che risulta è il seguente: «il soggetto presenta un'attitudine narcisistica a manipolare gli altri per obiettivi personali, agendo in modo cinico e utilitaristico; non ha particolarmente a cuore il rispetto delle regole, e si mostra resistente alle norme sociali e ai principi del vivere civile; non è solita assumersi delle responsabilità e vive i propri fallimenti come l'accanirsi della mala sorte o delle perfide intenzioni altrui; sa essere molto attraente ed affabile, ed usa questa sua capacità per influenzare gli altri, dà di sé una buona prima impressione, facilitata dal fatto di non percepire la pressione dell'ansia sociale; appare pure libera da ansia anticipatoria rispetto ad eventuali danni che potrebbero conseguire da attività rischiose che spesso si trova ad intraprendere; a tutto ciò si aggiunge l'assenza di legami e sentimenti profondi come l'empatia, il senso di colpa, e l'incapacità di mantenere nel tempo relazioni e legami personali duraturi».

Punteggi ≥ 50 non consentono una diagnosi di franca psicopatia, ma sono comunque superiori alla media della popolazione; nel nostro campione ve ne sono 4 (10%). Il commento per uno di costoro è per esempio il seguente: «Il profilo che emerge dall'analisi dei punteggi ottenuti è quello di una persona in grado di non farsi scrupoli nel manipolare gli altri per obiettivi personali, mentendo ed alterando le regole se necessario; agisce d'impulso, prima di pensare ad eventuali conseguenze, in assenza di pianificazione alcuna; si mostra un soggetto scarsamente empatico, poco incline alle relazioni durature».

Sommando la donna che ha raggiunto il punteggio denotante una franca personalità psicopatica e coloro che hanno un punteggio indicativo

di tratti di psicopatia, i manager che hanno compilato il PPI-R hanno totalizzato valori eccedenti la media della popolazione generale nel 12,5% dei casi.

Il 'punteggio totale' che consente di diagnosticare il soggetto come psicopatico è ottenuto combinando dei punteggi deputati a valutare tratti particolari; analizzando uno per uno questi ultimi le notizie sono meno buone.

Il criterio quantitativo è il medesimo della scala totale: i punteggi ≥ 65 collocano il soggetto in un'area decisamente preoccupante, quelli ≥ 50 sono comunque superiori alla media della popolazione. Per semplificare, accorperemo nei risultati tutti coloro che hanno ottenuto un punteggio comunque superiore alla media della popolazione.

Le scale di cui si compone il PPI-R sono:

ME (*Machiavellian Egocentricity* – Egocentrismo machiavellico) che misura la propensione a manipolare gli altri per obiettivi personali, e presuppone una visione cinica e strumentale delle persone; punteggi elevati a questa scala riflettono la tendenza a non tenere in conto le regole, a scavalcare gli altri, a mentire per il proprio tornaconto, a percepire se stessi come migliori delle altre persone: nei nostri soggetti 27 raggiungono risultati superiori alla media della popolazione.

RN (*Rebellious Nonconformity* – Anticonformismo ribelle) che descrive la tendenza alla non convenzionalità, l'inclinazione alla noia se non costantemente stimolati, il poco rispetto delle norme sociali e dell'autorità: 12 fra i nostri soggetti superano la media.

BE (*Blame Externalization* – Esternalizzazione della colpa) che valuta la predisposizione a deresponsabilizzarsi rispetto ai propri errori, a sentirsi vittime delle circostanze, a percepire il mondo come ostile, a riversare sugli altri o sulle circostanze esterne i fallimenti: 19 soggetti del nostro campione superano la media.

CN (*Carefree Nonplanfulness* – Mancanza di pianificazione) i cui alti punteggi sono indicativi di incapacità a pianificare, poca prudenza, inclinazione ad agire prima di pensare, a non porsi scopi a lungo termine, a non saper imparare dai propri errori: 15 soggetti con punteggi superiori alla media.

SOI (*Social Influence* – Influenza sociale) che indica la propensione ad apparire affascinanti, ad influenzare gli altri, a percepirsi e mostrarsi sicuri di sé, verbalmente disinvolti, capaci di fornire una buona impressione, immuni da ansia sociale: 23 superiori alla media, ma forse i manager devono essere così.

F (*Fearlessness* – Mancanza di paura): 8 superiori alla media.

STI (*Stress Immunity* – Immunità allo stress) che valuta anch'essa tratti tipici e forse anche auspicabili nei manager, quali la tendenza a mantenere la calma di fronte a stimoli ansiogeni e quando si è 'sotto pressione': 8 superiori alla media.

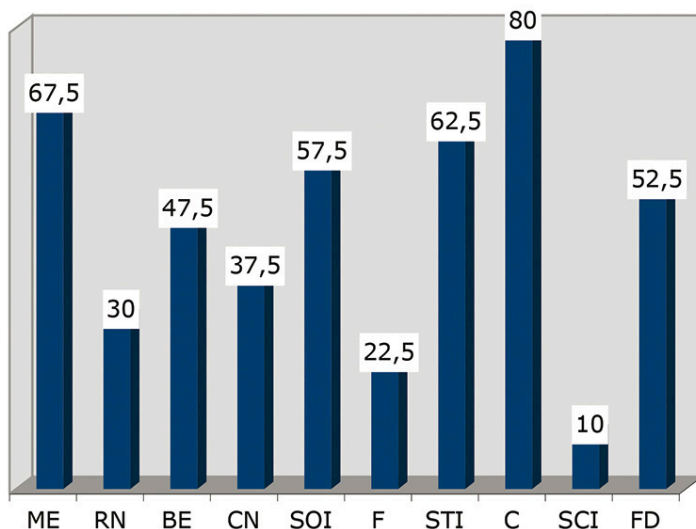
C (*Coldheartedness* – Freddezza emotiva) che indica l'assenza di legami e di sentimenti profondi, di empatia, l'incapacità nel mettersi nei panni degli altri, mantenere relazioni prolungate, esperire sentimenti di colpa. È forse la più significativa delle scale che misurano i tratti della psicopatia, e fra i nostri soggetti 11 superano il valore di interesse clinico per la psicopatia, e altri 21 quello della media della popolazione. In altri termini, l'80% supera la soglia media.

SCI (*Impulsive Antisociality* – Impulsività auto centrata) che concerne l'essere egocentrici e infrangere apertamente i valori tradizionali: 4 soggetti superano la media.

FD (*Fearless Dominance* – Dominanza priva di paura) indica appunto dominanza interpersonale e mancanza di timore davanti a situazioni rischiose: 21 soggetti superano la media.

In sintesi grafica e in percentuale i soggetti del nostro campione i cui punteggi alle singole scale sono risultati ≥ 65 o ≥ 50 sono i seguenti:

% punteggi superiori alla media



Il nostro campione non ha pretesa di significatività statistica da estendersi alla generalità dei dirigenti italiani, ma sostanzialmente i nostri risultati sono simili a quelli ottenuti da Babiak e coll. somministrando un test analogo al nostro, la *Psychopathy Checklist*²⁸, nel senso che i nostri manager non sono veri e propri psicopatici se non in un unico caso, ma spesso raggiungono punteggi superiori a quelli della media della popolazione.

Non solo, ma questi punteggi eccedenti la media si riscontrano proprio ad alcune delle scale che misurano i tratti ritenuti più significativi – e più spiacevoli – nei *white collar* criminali, in particolare la scala del machiavellismo (ME) e quella della mancanza di empatia (C).

5. Come s'è detto, i fenomeni criminali sono all'insegna della multi-causalità, sicché non si pretende che isolando o addirittura eliminando gli eventuali psicopatici dal management aziendale si risolvano tutti i problemi e magari si superi la crisi economica.

Siamo ingenui sì, ma non visionari.

Qualche problema però forse lo si potrebbe evitare se è vero quanto taluni affermano circa i flagelli che gli psicopatici procurano alle aziende e circa l'ambiente 'tossico' che instaurano.

Inoltre i rischi economici di una condotta senza scrupoli possono essere molto alti se le illegalità favorite dai manager psicopatici sono scoperte.

Nel 2005 Boddy, nel descrivere per la prima volta gli psicopatici aziendali, profetizzava il rischio che costoro conducessero al 'disastro sociale'; più tardi è costretto a constatare che le sue previsioni si sono avverate. Non solo, ma rileva che quegli stessi *Corporate Psychopaths* che hanno causato la crisi globale sono chiamati dai governi a dare il loro parere di esperti sul modo di uscire da questa crisi²⁹.

Effettivamente c'è di che preoccuparsi; eppure le aziende, almeno quelle consultate da noi, non se ne danno per inteso, preferiscono ignorare il problema, non vogliono che qualche benintenzionato criminologo additi loro la nudità del Re.

A meno che il fenomeno non sia endemico nel mondo degli affari, come taluni sostengono³⁰, fino a chiedersi se 'etica degli affari' sia un ossimoro³¹.

E siccome noi, per poter effettuare la nostra ricerca, avevamo dovuto necessariamente rivolgerci ai manager...bè, sì, siamo stati ingenui.

²⁸ BABIAK, NEUMANN, HARE, *Corporate Psychopathy*, cit.

²⁹ BODDY, *The Corporate Psychopaths Theory of the Global Financial Crisis*, cit.

³⁰ N. JAPAN, H. BLACK, *The thief in the white collar*, Lippincott, Philadelphia 1960.

³¹ V. RUGGIERO, *Delitti dei deboli e dei potenti - Esercizi di anticriminologia*, Bollati Boringhieri, Torino 1999.

