

---

## L'amigdala frena la disonestà

Articolo di Arnaldo Benini su Il Sole 24 Ore, 08 Gennaio 2017

L' articolo punta l'accento sull'importanza dell'ambiente e sul fenomeno della progressività (slippery slope) in materia di disonestà. Cita due interessanti esperimenti di neuroscienze.

L'onestà è un valore senza il quale rapporti personali e sociali seri e profondi sono impossibili. Ciononostante la disonestà (plagio, truffe, malavita, evasione fiscale, corruzione, ecc.) è, in misura maggiore o minore, intrinseca alla società, ovunque. Essa condiziona la vita sociale, finanziaria e politica dalla piccole truffe fino alle catastrofi economiche.

La crisi finanziaria dei tracolli del 2008-2009, ad esempio, è stata in gran parte causata dalla "dishonest business culture" (Engelmann & Fehr) di molti istituti finanziari («Nature 516», pagg. 86-89, 2014).

Un'indagine su 2568 giovani ha mostrato che l'onestà individuale è più diffusa in comunità fondamentalmente oneste, a conferma che la miglior politica è l'onestà (Gächter et al.). La trasgressione inizia con infrazioni modeste e tende ad aggravarsi con le recidive (« J. Applied Psychol. 100», pagg. 114-127,2015). Il disagio iniziale si attenua fino a sparire e la disonestà può diventare la norma. Così evolve il comportamento disonesto. La diffusione differisce da Paese a Paese. Società e nazioni in cui la disonestà imperversa sono ingiuste e poco civili. Diversi istituti di neuropsicologia sperimentale studiano la "slippery slope", la china scivolosa, della disonestà. Ad essa il cervello si abitua. Come? Neil Garrett e i collaboratori del dipartimento di psicologia sperimentale dell'Università di Londra forniscono un indizio dei meccanismi nervosi della disonestà. Agli esperimenti partecipano due volontari. Uno di loro (all'insaputa dell'altro è uno psicologo ricercatore) deve valutare quante monete ci sono in vasi di cui vengono mostrate delle fotografie; l'altro, il vero oggetto della ricerca, con la testa dentro l'apparecchio della risonanza magnetica, suggerisce il numero più verosimile, avendo fotografie migliori. Entrambi ricevono la stessa ricompensa, proporzionale all'esattezza della valutazione. Qui l'onestà paga.

Nel secondo esperimento, il compenso è proporzionale alla valutazione in eccesso del numero delle monete. Il consigliere trae beneficio dalla disonestà di consigliare un numero che sa esagerato. In un esperimento il vantaggio era per entrambi, in un altro solo per il consigliere. I tre esperimenti furono ripetuti 60 volte con 55 consiglieri, con gli stessi risultati. Nel primo caso non c'era disonestà perché non giovava. Nelle altre due condizioni, in cui la disonestà incrementava il profitto, aumentava il numero dei disonesti e, a conferma della "slippery slope", parallelamente anche il numero di monete consigliato in eccesso, fino ad un massimo del 20%. Se il compenso era attribuito solo al valutatore, il consigliere si comportava onestamente.

A che cosa è dovuta la china della disonestà? Lo studio suggerisce che essa sia dovuta alla progressiva attenuazione, registrata dalla risonanza magnetica, dell'attività (BOLD in termine tecnico) dell'amigdala, organo chiave delle emozioni. È noto che l'amigdala suscita una reazione avversa a comportamenti immorali («J.Neurosci. 34», pagg. 4741-749,2014). Se il comportamento è onesto, l'amigdala non reagisce. All'inizio del comportamento disonesto l'attività dell'amigdala è intensa e il freno psicologico è forte. La ripetizione di atti disonesti attenua l'attività dell'amigdala e quindi la recidiva diventa più facile e l'inganno maggiore. La disonestà ripetuta e poi abituale s'accompagna alla debolezza fino alla scomparsa della reazione dell'amigdala.

Con vari accorgimenti si è potuto escludere che l'adattamento dell'amigdala sia dovuto alla soddisfazione per le ricompense. Altre aree cerebrali, di cui si poteva presumere una reazione simile (il nucleo accumbens, la corteccia frontale dorsomediale e dorsolaterale, le aree della razionalità) non hanno reagito. La parte anteriore dell'insula, crocevia fra le aree corticali, ha mostrato una reazione simile all'amigdala, ma più modesta. Sembra che l'amigdala induca nella coscienza la repulsione alla disonestà, diversa da persona

a persona perché non esistono due cervelli uguali. Secondo queste prime ricerche, l'onestà sembrerebbe più un comportamento emotivo che razionale. L'utilizzazione di dati raccolti in laboratorio per interpretare fenomeni sociali universali e poliedrici come la disonestà non è semplice. Il lavoro degli psicologi londinesi è un primo passo, per altro ben fondato, verso l'identificazione empirica della china della disonestà, per ora senza conseguenze pratiche. Sociologi, psicologi e filosofi del libero arbitrio storceranno il naso: ma se noi siamo ciò che il cervello ci fa essere, nei suoi meccanismi e non altrove vanno cercate le ragioni dei comportamenti. Le neuroscienze cognitive cercano di spiegarli.

[ajb@bluewin.ch](mailto:ajb@bluewin.ch)