

## Ufficiale: siamo guidati da psicopatici di successo

di **FRANCESCO BORGONOVO**

La grande Ida Magli, esaminando le decisioni politiche e manageriali che hanno portato a questa devastante situazione di crisi, parlò esplicitamente di «delirio». Di una sorta di follia collettiva che aveva rapito le élite europee e occidentali più in generale, portandole a tradire i cittadini, a privilegiare l'interesse individuale rispetto a quello pubblico e a danneggiare elettori e risparmiatori. A quanto pare, (...)

segue a pagina 4

### *i guai dell'Europa*

**AUTO-ASSOLUZIONI** Una delle loro caratteristiche è la «negazione della vittima». Non si sentono criminali. Il risparmiatore truffato? In fondo se l'è andata a cercare

# Scoperto il motivo della crisi Siamo guidati da psicopatici

Lo studio di un gruppo di criminologi rivela che più del 10% dei manager presenta tratti di follia: «Sono persone narcise e prive di empatia. I nostri guai anche causa loro»



La copertina del libro

... segue dalla prima

**FRANCESCO BORGONOVO**

(...) aveva colto nel segno. Se oggi ci troviamo a guardare allibiti le immagini di orde di poveri cristi ridotti sul lastrico dalle banche e da istituzioni finanziarie irresponsabili, è anche perché siamo nelle mani di una élite composta da una percentuale non indifferente di psicopatici.

Personaggi riguardo ai quali il cinema e la letteratura ci avevano da tempo messo in guardia: basti pensare al Patrick Bateman protagonista del romanzo *American Psycho* di Bret Easton Ellis. Quest'ultimo si rivelava addirittura un serial killer, ma l'iperbole letteraria gettava una luce oscura su tutto il mondo delle grandi corporation, che - come ha scritto il sociologo Vincenzo Ruggiero in *I crimini*

dell'economia - «lasciano intravedere modalità patologiche nel loro perseguire profitti e potere».

Non si tratta di esagerazioni, ma della naturale conseguenza di quella che Christopher Lasch ha chiamato «cultura del narcisismo». A partire dagli anni Settanta, prima negli Stati Uniti e poi in Europa, si è imposto un «individualismo esasperato», che diffondendosi «a livelli di massa» ha trasformato «stili e comportamenti della vita quotidiana». Dunque è logico che in una società narcisistica arrivi ai vertici chi è più narcisista degli altri: il più egoista, il più individualista, il manager più spietato e pronto a tutto per garantirsi soddisfazione personale e lauto stipendio.

«Il narcisismo è talmente diffuso da non essere quasi più considerato una malattia.

Si è addirittura discusso se continuare a riportare diagnosi di disturbo narcisistico. Ci troviamo in una società che ha caratteristiche narcisistiche e ogni società, a quanto pare, ha i politici e i manager che si merita», spiega Isabella Merzagora, criminologa dell'Università di Milano e presidente della Società italiana di criminologia. Assieme a Guido Travaini e Ambrogio Pennati ha firmato un libro estremamente interessante appena pubblicato da **Franco Angeli**. Si intitola *Colpevoli della crisi? Psicologia e psicopatologia del criminale dal colletto bianco* e affronta i cosiddetti «White Collar Crimes» con un approccio inedito, almeno in Italia. Cioè cerca di capire se effettivamente ci siano degli psicopatici fra i manager e se siano stati costoro a produrre la catastrofe di cui hanno fatto le spe-

se risparmiatori e comuni cittadini.

La professoressa Merzagora è molto cauta nelle sue valutazioni, e cerca di limitarsi al suo ambito di studi. Proprio per questo le sue conclusioni appaiono ancora più significative e, per certi versi, inquietanti. «C'è un sistema che premia la spregiudicatezza e la concezione secondo cui il fine giustifica i mezzi», dice. «E sembra che ai vertici di questo sistema arrivino le persone più spregiudicate». Certo, la presenza di psicopatici nell'élite economica e finanziaria non è l'unica motivazione della crisi, ma è comunque «una causa di un certo rilievo. Bisogna anche chiedersi perché certi soggetti un tempo fossero tenuti ai margini e oggi invece risalgono la scala sociale. Vale la legge di Merton: il successo consiste nel «vincere il gioco» an-

ziché nel "vincere secondo le regole del gioco". Avanza chi è disposto a infrangere le regole, a violarle. Il paradosso è che spesso il manager che si comporta in questo modo non si percepisce e soprattutto non è percepito come un criminale, semmai come un modello vincente.

Secondo lo studio della Merzagora e dei suoi colleghi, le caratteristiche dello «psicopatico di successo» sono: mancanza di rimorso, freddezza emotiva, amore per il rischio, egocentrismo, manipolatorietà, machiavellismo, spregiudicatezza, narcisismo, disonestà e menzogna, aggressività controllata e soprattutto mancanza di empatia. Logico: è più facile far carriera in una grande banca se non si hanno remore a ven-

dere titoli tossici a un risparmiatore. E se manca l'empatia nei confronti della vittima, tutto è più semplice.

Inoltre, una delle caratteristiche del criminale in colletto bianco è la «negazione della vittima». Essi «non solo non si reputano delinquenti», ma fanno passare l'idea che le loro malefatte non causino danni. E il sistema li aiuta, per esempio suggerendo che il risparmiatore truffato, in fondo, se l'è andata a cercare. O che perdere tutto fa parte del gioco, nella giungla del capitalismo finanziario. Peccato che la realtà sia un po' diversa. «La negazione della vittima è la quintessenza del narcisismo», spiega la Merzagora. «L'altro è solo una pedina o, nel caso specifico, uno sgabello per salire più

in alto».

I criminologi milanesi hanno sottoposto a 52 manager italiani un questionario che fornisce un punteggio corrispondente all'«indice globale di psicopatia». Questo test consente poi di calcolare i valori relativi «ai diversi tratti della personalità psicopatica». Purtroppo, gli studiosi non hanno ottenuto grande collaborazione da parte delle aziende: la più parte si è rifiutata di partecipare allo studio. Già questo dato è indicativo.

Alla fine del test, in ogni caso, il 12,5% dei manager ha mostrato valori eccedenti la media nel punteggio che indica «tratti di psicopatia». È una percentuale rilevante, perché la pericolosità dello «psicopatico di successo» è molto superiore alla sua incidenza nu-

merica. Che comunque non è per nulla piccola, specie fra i giovani e le donne, i quali tentano di compensare la giovane età o il sesso «debole» mostrando un tasso ancora superiore di spregiudicatezza. Tanti manager, inoltre, «eccedevano per la mancanza di empatia». E le persone che hanno ottenuto punteggi più elevati sono proprio quelle posizionate ai livelli dirigenziali più alti.

Eccoli, gli psicopatici di successo sparsi per gli uffici di tutto il mondo. Sembrano persone come noi, ma non lo sono. Sono come Patrick Bateman, il manager che diceva: «Ho tutte le caratteristiche di un essere umano: carne, sangue, pelle e capelli. Ma non un solo, chiaro e identificabile sentimento, a parte l'avidità e il disgusto».

