



Onestà

Modelli di comportamento messi alla prova

Immaginate di perdere il portafoglio, e che questo contenga il vostro biglietto da visita con indirizzo email e telefono ed una banconota da 10 euro. Il senso comune, almeno per noi italiani, ci spingerebbe a dire addio al portafoglio ed al suo contenuto, qualsiasi esso sia. Immaginate di ripetere la stessa cosa in diversi Paesi nel mondo e di variare la somma di denaro. Cosa vi aspettereste?

I modelli teorici economici tradizionali, basati sull'autointeresse razionale, suggeriscono che l'onestà perde di popolarità al crescere degli incentivi materiali alla disonestà. In altri termini, più soldi ci sono nel portafoglio, maggiore sarà la tentazione di tenercelo, così da massimizzare il proprio tornaconto a discapito di un comportamento "civicamente corretto" (e del benessere del legittimo proprietario!). I risultati di un esperimento su scala globale pubblicati di recente su Science sembrano però suggerire che la gente si comporta in modo più onesto di quanto anticipato dai modelli economici tradizionali. **Gli autori dello studio hanno simulato la perdita di un portafoglio in 355 città di 40 Paesi del mondo.** In particolare, essi hanno finto di ritrovare un portafoglio smarrito e l'hanno restituito alla reception dei posti scelti per condurre l'esperimento (es. banche, teatri, musei, uffici postali, hotel, stazioni di polizia...). Il portafoglio conteneva una chiave e diversi biglietti da visita di un fittizio proprietario, con indirizzo e-mail e telefono (in realtà controllato dai ricercatori). In alcuni casi il portafoglio conteneva l'equivalente in valuta locale di circa 13\$ (condizione "Money") e in altri casi era vuoto (condizione "NoMoney"). L'intento dello studio era quello di valutare quante volte l'addetto alla reception dove era stato consegnato il portafoglio contattasse il proprietario per la riconsegna, e come tale comportamento onesto variasse in base al contenuto del portafoglio (Money vs. NoMoney).

I risultati, sintetizzati in figura, suggeriscono

che la percentuale di restituzione è diversa dallo zero per tutti i Paesi analizzati. Inoltre, nella stragrande maggioranza dei casi (38 su 40 Paesi) il tasso di restituzione è più alto per i portafogli con denaro rispetto a quello per i portafogli vuoti. Contrariamente a quanto predetto dai modelli economici basati sul puro autointeresse, si tende ad essere più onesti quando il portafoglio contiene denaro!

Qualcuno potrebbe giustamente pensare che un così alto tasso di restituzione dipenda dal fatto che, dopotutto, stiamo parlando di una piccola somma di denaro (più o meno 12 euro), per la quale non vale la pena passare per disonesti. In realtà, i ricercatori hanno replicato questo esperimento in un sottocampione di Paesi, portando l'ammontare di denaro da 12 a circa 85 euro. I risultati sono in linea con i precedenti: il tasso di restituzione aumenta all'aumentare della somma di denaro.

Qualcuno però potrebbe pensare che il portafoglio sia stato sì restituito, ma vuoto o con meno denaro. Un'analisi su un sottocampione di Paesi mostra però che i portafogli restituiti contenevano più del 98% del denaro. Gli autori dimostrano anche che il comportamento osservato non dipende né dalla paura di essere monitorati o scoperti né dall'aspettativa di ricevere una ricompensa.

Il sorprendente risultato è stato spiegato alla luce di un modello di comportamento secondo cui il beneficio della disonestà (tenersi i soldi) è associato all'aumento del costo psicologico di mostrarsi a sé stessi come una persona disonesta: comportarsi da disonesti ridurrebbe l'immagine più o meno positiva che ognuno ha di sé. Tale costo psicologico, secondo gli autori, può persino arrivare a controbilanciare i benefici economici derivanti dalla disonestà, spingendo quindi le persone a comportarsi in modo onesto anche quando sul piano prettamente economico questo potrebbe risultare svantaggioso. ■