

Abstract

Nella vita di tutti i giorni sono molte le occasioni nelle quali le persone si trovano di fronte alla possibilità di decidere che comportamento attuare. Davanti ad una situazione ambigua, dalla quale è possibile trarre vantaggi di natura economica, le persone si trovano in conflitto tra due forze contrapposte; da un lato la tendenza ad apparire morali, dall'altro la tendenza legata all'ottenere benefici personali. Tale approccio razionale vede la persona impegnata in un'attenta analisi costi/benefici (Allingham e Sandmo, 1972; Becker, 1968); nella misura in cui i secondi superano i primi risulta conveniente adottare un atteggiamento immorale al fine di massimizzare i propri guadagni. Tuttavia, dati presenti in letteratura suggeriscono come le persone imbrogolino meno di quanto previsto dalle teorie razionali (Torgler, 2003), e soltanto fino ad un certo punto, ovvero fino a che tale atteggiamento non va a danneggiare l'immagine di Sé (Mazar, Amir e Ariely, 2008).

In questo studio abbiamo manipolato due distinte condizioni sperimentali (alto status vs basso status), e misurato la tendenza delle persone a premere il tasto associato alla ricompensa più alta di fronte a stimoli ambigui. A causa dell'avversione alla perdita e del concetto di punto di riferimento descritto nella teoria del Prospetto (Kahneman e Tversky, 1979), abbiamo ipotizzato che partecipanti la cui performance era costantemente inferiore al punto di riferimento (la performance media) avrebbero tratto maggiori benefici rispetto ai partecipanti la cui performance era superiore al punto di riferimento. Coerentemente con tale ipotesi, partecipanti assegnati alla condizione di basso status hanno aumentato blocco dopo blocco la tendenza ad interpretare le situazioni ambigue nel modo per loro più conveniente, mentre una tendenza contraria è stata trovata nei partecipanti in condizione di alto status. Una possibile spiegazione di tale atteggiamento può derivare dall'utilizzo di differenti strategie di regolazione delle emozioni (Gross, 2002) e dalla relazione che esse hanno con la tendenza al disimpegno morale (Shu, Gino e Bazerman, 2011). Le prime prendono in esame la ristrutturazione cognitiva e la soppressione; mentre la prima consiste nel ricategorizzare e cambiare il modo in cui una determinata situazione viene affrontata al fine di limitarne l'impatto emotivo, la seconda inibisce le manifestazioni esteriori degli stati emotivi attivati. Entrambe riducono le espressioni

comportamentali, ma solo la ristrutturazione cognitiva regola con successo la gestione delle emozioni e rappresenta un meccanismo più evoluto e adattivo nella maggior parte delle occasioni. Il disimpegno morale, inteso come processo capace di rendere accettabili comportamenti immorali, rappresenta una tendenza in grado di mediare la relazione tra i principi morali propri di ciascun individuo e i comportamenti non etici. Sebbene in letteratura, spesso, tale costrutto sia stato utilizzato come predittore dell'agire delle persone, in questo studio è stato considerato come conseguenza comportamentale. I risultati emersi hanno permesso di gettare luce sul fenomeno del comportamento immorale introducendo il ruolo delle componenti emotive come meccanismi capaci di modellarlo. Inoltre, un forte legame è stato trovato tra tali misure di regolazione delle emozioni e la tendenza al disimpegno morale.