

Criminalia

Annuario di scienze penalistiche

2014



Edizioni ETS

MARTA BERTOLINO

DALL'ORGANIZZAZIONE ALL'INDIVIDUO:
CRIMINE ECONOMICO E PERSONALITÀ, UNA RELAZIONE DA SCOPRIRE ^(*)

SOMMARIO: 1. Dall'organizzazione all'individuo. – 2. Personalità e reato economico. – 3. Questioni di imputabilità: ignoranza colpevole o scusabile incoscienza? – 4. Quale prevenzione.

1. *Dall'organizzazione all'individuo*

«Si afferma spesso che il crimine dovrebbe essere spiegato per mezzo delle caratteristiche psicologiche dei rei ... Attualmente si tende a ravvisare nell'instabilità emotiva l'aspetto in grado di spiegare il comune comportamento criminale e questo tipo di spiegazione viene particolarmente caldeggiato da psichiatri e psicoanalisti. Nemmeno costoro, tuttavia, si sognerebbero di sostenere che i reati delle industrie *Ford* derivino dal complesso di Edipo, quelli della *Aluminium Company of America* da un complesso d'inferiorità, quelli della *U. S. Steel Corporation* da frustrazione e aggressività, quelli della *DuPont* da un'esperienza traumatica o quelli della *Montgomery Ward* da una regressione infantile». Con queste parole Sutherland introduceva l'ultimo capitolo del suo famosissimo libro sul crimine dei colletti bianchi, escludendo in termini perentori, sulla base delle ricerche empiriche da lui svolte su settanta società, che le caratteristiche personali potessero svolgere «una funzione importante nella causazione dei crimini dei colletti bianchi», perché, se così fosse stato, osservava lo studioso, tali caratteristiche avrebbero dovuto «riflettersi particolarmente nella diversa frequenza delle violazioni di legge tra le settanta grandi società»¹.

Preferendo Sutherland una spiegazione del crimine economico come processo di apprendimento, secondo la c.d. teoria dell'associazione differenziale², per lo

^(*) Testo aggiornato della relazione al convegno di studi «Homo oeconomicus. Neuroscienze, razionalità decisionale ed elemento soggettivo nei reati economici», Padova, 28 novembre 2014.

¹ E.H. SUTHERLAND, *Il crimine dei colletti bianchi*, trad. it. Milano, 1987, p. 327.

² Si tratta di «una ipotesi di spiegazione del crimine che prende in considerazione il processo attraverso il quale un individuo è avviato alla commissione di reati», E.H. SUTHERLAND, *Il crimine dei colletti bianchi*, cit., p. 322. Per questa teoria, infatti, «il comportamento criminale è appreso a contatto con individui che definiscono tale comportamento favorevolmente e in isolamento da altri individui che di esso danno una definizione sfavorevole; nelle condizioni adatte, una certa persona tiene un comportamento criminale soltanto se le definizioni favorevoli prevalgono su quelle sfavo-

studioso le caratteristiche personologiche non entrano nella criminogenesi e nella criminodinamica del comportamento criminale, ma anzi esse vengono considerate piuttosto il prodotto dell'apprendimento³. Sono bastate queste affermazioni di colui che per primo ha richiamato l'attenzione della comunità scientifica, e non solo di essa, sulla criminalità economica per generare un diffuso disinteresse sul criminale dal colletto bianco, disinteresse appagato da una stereotipata ricostruzione di un tipo d'autore, caratterizzato dalla posizione sociale elevata, dallo status economico agiato, dalla particolare competenza professionale⁴. La persona del reo è così rimasta sullo sfondo degli studi in materia di criminalità economica, di una criminalità considerata comprensibile più alla luce dell'organizzazione che l'ha generata, che dell'autore che materialmente l'ha realizzata.

Di una criminalità in cui l'illecito, essendo principalmente di mera trasgressione, si caratterizza per la svalutazione dell'elemento psicologico, per «la dimensione normativa, anziché fattuale, della vicenda costitutiva della punibilità»⁵. Con la conseguenza, sul versante dell'elemento soggettivo dei delitti, di favorire risibili presunzioni di dolo, di un dolo cioè ridotto «a pura coscienza e volontà di un dato naturalistico (*suitas*), con l'aggiunta di una mera *culpa iuris*, cioè della presunzione che dall'autore fosse esigibile un certo grado di cultura giuridica e che il suo "deficit" vada imputato come colpevole ad un agire compiutamente doloso»⁶. Questo perché, quando si tratta dell'attore economico, la responsabilità individuale (la *culpa iuris* già richiamata) è responsabilità per mancato adeguamento alle aspettative derivanti dal ruolo socio-professionale rivestito con riferimento ai programmi di neutralizzazione del rischio e di organizzazione del lecito. Insomma, a questo tipo d'autore non solo si chiede di «apprendere i precetti e di eseguirli», ma si chiede di «aggiornarsi continuamente. Il non farlo è una colpa ulteriore: un difetto di socializzazione»⁷, le cui ragioni sembrano avere ben poca rilevanza ai fini dell'imputazione soggettiva del fatto. Ancora oggi, come è stato giustamente rilevato, «a differenza che per la delinquenza comune, ... v'è infatti una

revoli», E.H. SUTHERLAND, *Il crimine dei colletti bianchi*, cit., p. 305, il quale riconosceva che questa «teoria non è certamente una spiegazione completa del crimine dei colletti bianchi o degli altri reati, pur essendo quella che meglio corrisponde ai dati riguardanti l'una e l'altra forma di criminalità».

³ E.H. SUTHERLAND, *Il crimine dei colletti bianchi*, cit., p. 333.

⁴ In questa prospettiva si parlare di una «connotazione troppo "soggettivata" impressa, già con l'apparizione nel 1939 del celeberrimo lavoro di Sutherland sui *White Collar Crimes*, nell'approccio a tale fenomeno», S. SEMINARA, *Insider trading e diritto penale*, Milano, 1989, p. 343.

⁵ F. SGUBBI, *Il reato come rischio sociale. Ricerche sulle scelte di allocazione dell'illegalità penale*, Bologna, 1990, p. 79.

⁶ M. DONINI, *Dolo e prevenzione generale nei reati economici. Un contributo all'analisi dei rapporti fra errore di diritto e analogia nei reati in contesto lecito di base*, in *Riv. trim. dir. pen. ec.*, 1999, p. 17.

⁷ M. DONINI, *Dolo e prevenzione generale nei reati economici*, cit., p. 55.

forte tendenza a valutare i reati economici e il loro disvalore senza riferimento alla persona dell'agente e in modo assolutamente difforme rispetto alle teorie comunemente condivise sulle funzioni della pena»⁸.

Tuttavia, questo autore si inserisce attivamente nella compagine societaria, e in particolare nel c.d. *dark side* dell'organizzazione⁹, nel lato oscuro, patologico, quello del comportamento penalmente illecito. A richiamare l'attenzione su tale lato e in particolare sui soggetti che vi operano sono stati gli scandali societari, le crisi finanziarie, le *global financial crisis*, i gravissimi disastri ambientali, e ci si è resi conto che la verifica di tali eventi può dipendere in larga misura anche dai processi cognitivi che sono alla base delle decisioni dei singoli partecipanti all'organizzazione. Le modalità operative di tali soggetti si possono infatti insinuare nella rete organizzativa secondo due modelli: della condotta di cattiva amministrazione dettata dal desiderio di perseguire vantaggi personali; ovvero del comportamento realizzato nell'interesse e/o a vantaggio dell'ente, ma a svantaggio degli interessi della collettività e che può rivelarsi alla fine inaspettatamente anche privo dei benefici pronosticati per l'ente. Nel primo caso, come è noto, in capo all'organizzazione non è rinvenibile nemmeno la responsabilità amministrativa di cui al d.lgs. 231 del 2001. Per usare il linguaggio degli economisti si tratta della c.d. *devianza distruttiva*, in quanto il comportamento del singolo «non rientra all'interno né delle norme interne né di quelle esterne»¹⁰. Volendo seguire la classificazione criminologica più diffusa si tratterebbe di *occupational crime*¹¹. Nel secondo invece, per l'art. 5 della normativa del 2001, l'ente verrà coinvolto dalla condotta della persona che agisce nell'organizzazione, presenti le altre note condizioni descritte nella disciplina appena richiamata. In questo caso, prendendo ancora a prestito il linguaggio economico, si può parlare di *conformità distruttiva*¹². Quest'ultima, che, stando all'esperienza di questi ultimi anni, si è rivelata essere la più pericolosa, si manifesta come comportamento individuale conforme alle regole interne, ma che viola «quelle esterne, come nel caso di un'impresa, ad

⁸ S. SEMINARA, *Insider trading*, cit., p. 344, il quale sottolinea come la posizione più diffusa sia stata quella di «sottolineare la funzione generalpreventiva della pena detentiva nei confronti di soggetti non anormali né disadattati e la cui libertà personale o il cui *status* sociale è più prezioso che per la generalità dei consociati».

⁹ Cfr. M. CATINO, *Capire le organizzazioni*, Bologna, 2012, p. 227 s., il quale osserva che solo «dagli anni Ottanta il lato oscuro dell'organizzazione, la devianza organizzativa e le patologie dell'organizzazione cominciano a diventare temi di ricerca importanti per gli studi organizzativi, con l'analisi delle deviazioni dalle aspettative razionali del modello della burocrazia di Weber».

¹⁰ Cfr. M. CATINO, *Capire le organizzazioni*, cit., p. 244, mentre si parla di conformità costruttiva quando la condotta è conforme alle norme generali etiche e giuridiche esterne di comportamento societario, ma non a quelle interne devianti dalle regole generali esterne.

¹¹ Cfr., fra gli altri, S. MENARD, R.G. MORRIS et al., *Distribution and Correlates of Self-Reported Crimes of Trust*, in *Deviant Behavior*, 2011, 32, p. 882 ss. e ivi la bibliografia.

¹² V. ancora M. CATINO, *Capire le organizzazioni*, cit., p. 244 e ivi la bibliografia.

esempio, dove le persone seguono gli ordini di vendere un prodotto non sicuro»¹³ e dove, quindi, la devianza rappresenta la normalità della vita economica dell'organizzazione e, per quanto qui di interesse, anche del soggetto che esegue o impartisce quegli ordini¹⁴. È quello che in criminologia viene di solito definito il *corporate* o *organizational crime*¹⁵.

Sia la devianza distruttiva sia la conformità distruttiva sono forme di devianza organizzativa, crimini d'impresa la seconda, crimini del singolo la prima, ai nostri fini comunque crimini dei colletti bianchi. Questi ultimi vanno intesi dunque secondo una definizione ampia di delinquenza economica, che – seguendo un approccio di tipo funzionale, attento all'autore del fatto illecito – è comprensiva anche del reato commesso da un individuo che riveste un ruolo in un contesto economico-organizzativo¹⁶. Tuttavia, è sempre dalla prospettiva del soggetto attivo del reato che si precisa che la nozione di reato economico in realtà ha una portata ancora più ampia, poiché sulla base del criterio oggettivo del tipo normativo di illecito è possibile far rientrare nella categoria reati come quelli di contrabbando, di frode fiscale, di intermediazione finanziaria abusiva, di usura per superamento del limite legale, di truffa nelle sovvenzioni, per la cui configurabilità «non occorre sempre avere come riferimento un soggetto dotato di una “qualifica”, o comunque di una qualifica significativa in termini sociali, criminologici, sul modello dei colletti bianchi»¹⁷. Ma è ancora la stessa dottrina a notare, giustamente, che se «*il richiamo ai soggetti* non è quindi decisivo per delimitare l'area dei reati contro l'economia, rispetto al tema dell'elemento soggettivo e della colpevolezza è *im-*

¹³ *Ibidem*. Cfr. anche C. DE MAGLIE, *L'etica e il mercato. La responsabilità penale delle società*, Milano, 2002, p. 276, e ivi la bibliografia, che sottolinea come soprattutto nelle grandi organizzazioni siano adottate «*strategie incentivanti* a far coincidere le ambizioni dei singoli con gli obiettivi della società».

¹⁴ A tale proposito, numerose sono le ricerche sulle ragioni del comportamento illecito di coloro che, pur non rivestendo ruoli apicali all'interno dell'organizzazione, contribuiscono alla illiceità aziendale con la loro azione. Su di essi la cultura e la politica societarie sembrano esercitare un influsso più forte di quello esterno a favore della legalità, che si è cercato di spiegare anche attraverso teorie tradizionali come quella di Sutherland delle associazioni differenziali e quella delle tecniche di neutralizzazione, cfr., N.L. PIQUERO et al., *Examining the role of differential association and techniques of neutralization in explaining corporate crime*, in *Deviant Behavior*, 2005, 26, p. 159 ss. sulla presenza di «*strategie incentivanti* a far coincidere le ambizioni dei singoli con gli obiettivi della società».

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ Per un'indagine sul concetto di reato economico, cfr., fra gli altri, M. DONINI, *Dolo e prevenzione generale nei reati economici*, cit., p. 11 ss.

¹⁷ M. DONINI, *Dolo e prevenzione generale*, cit., p. 18. Comprensiva quindi anche di quelli che in una prospettiva criminologica si definiscono *contrepreneurial crimes* o *avocational crimes*, cfr. S. MENARD, R.G. MORRIS et al., *Distribution and Correlates of Self-Reported Crimes of Trust*, cit., p. 883. Per una definizione della criminalità dei colletti bianchi genericamente comprensiva di quella commessa nell'esercizio della professione sia essa attività commerciale, esercizio di funzioni pubbliche statali, di libere professioni v. G. KAISER, *Criminologia*, trad. it. Milano, 1985, p. 348.

portante sotto il profilo strutturale». E lo è anche ai nostri fini, poiché occorre registrare una relazione inversamente proporzionale fra attribuzione di una qualifica al destinatario di precetti extrapenalì, in particolare di natura economica, e di disinteresse per le componenti soggettive del reato¹⁸, dalla rilevazione delle quali dovrebbe invece comunque dipendere la valutazione della sua capacità di intendere e di volere, di dolo, di colpa.

Ebbene, volgendo lo sguardo a queste componenti, in particolare dal punto di vista delle caratteristiche personologiche dell'autore materiale delle condotte, sia i crimini d'impresa sia quelli del singolo e, dalla nostra prospettiva, di quello inserito in una organizzazione, sono stati oggetto di studio da parte di chi ha guardato il reato economico con occhi diversi: in particolare con quelli della psicologia cognitiva e sociale e delle neuroscienze. Da questi studi apprendiamo che la personalità è un fattore importante anche nel crimine economico; che, anzi, proprio a causa di essa alcuni soggetti sarebbero più inclini a commetterlo, a parità di opportunità, competenze e posizione rispetto ad altri individui dalla differente personalità¹⁹; che le organizzazioni, non solo possono avere fra il loro personale, ma a

¹⁸ Rileva tale aspetto con particolare riferimento all'errore, come conseguenza di una responsabilizzazione «per difetto di conoscenze tecniche» M. DONINI, *Dolo e prevenzione generale*, cit., p. 18. Cfr. anche F. SGUBBI, *Il reato come rischio sociale*, cit., p. 72: «Posizione centrale nel consorzio sociale, elevato patrimonio di conoscenze, facilità di accesso alle informazioni, alta capacità di discernimento: sono segno della massima confidenza del soggetto con i meccanismi tecnico-burocratici dell'ordinamento: la condotta trasgressiva manifesta in tale individuo, più che in altri soggetti dotati di minori opportunità, un atteggiamento fortemente manchevole verso l'ordinamento giuridico».

¹⁹ Cfr., in particolare, T. ALALEHTO, *Economic Crime: Does Personality Matter?*, in *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 2003, 47, p. 335 ss. V. anche A. RAINE, W.S. LAUFER e altri, *Increasing Executive Functioning, Attention, and Cortical Thickness in White-Collar Criminals*, in *Hum. Brain Mapp.*, 2012, 33, p. 2932 ss., dalla cui ricerca sulle caratteristiche neurobiologiche dei criminali economici sarebbe emerso che le funzioni esecutive e di attenzione di questi soggetti sono migliori, che essi hanno una maggiore capacità di elaborazione delle informazioni e una struttura cerebrale superiore rispetto ai delinquenti comuni esaminati. In particolare sotto il profilo cerebrale rispetto a questi ultimi sarebbe stato riscontrato nei delinquenti economici esaminati un aumento dello spessore corticale, soprattutto nelle aree cerebrali che entrano in gioco nei processi decisionali, dell'attenzione e dell'assunzione della prospettiva sociale, caratteristiche, queste, che possono avvantaggiare il soggetto nei processi di reazione e di adattamento al contesto organizzativo. Più specificamente, l'aumento è stato riscontrato nella materia grigia della corteccia prefrontale ventromediale, del giro frontale inferiore, della corteccia somatosensoriale e della giunzione temporo-parietale. Ma, nel contesto occupazionale, tutte queste caratteristiche neuropsicologiche favorirebbero il soggetto nella commissione del reato economico. Gli Autori concludono che paradossalmente il *white-collar offender* sembra avere un tipo di capacità neurocognitive e abilità tali da porlo in una situazione di vantaggio quanto a *performance* lavorative, un dato questo che porterebbe ad un ampliamento della teoria della scelta razionale a proposito del crimine economico. Sottolinea la necessità di interpretare questi risultati con cautela, onde evitare di arrivare alla conclusione che il comportamento criminale, e non solo quello economico, possa essere spiegato in termini neurocriminologici e che un'alterazione cerebrale debba essere comunque la ragione del comportamento delinquenziale, che, invece, come

volte sono addirittura guidate da individui con tratti di personalità tipici di coloro che sono affetti da psicopatia, e che, se le società vogliono impegnarsi a diminuire i rifiuti che vengono scaricati nell'ambiente, a contenere i danni alla proprietà, le attività ambientali inquinanti, il lavoro illecitamente o pericolosamente svolto, la bassa produzione, ma vogliono anche evitare disfunzioni organizzative interne, come il fallimento del personale dipendente nell'adeguarsi alle istruzioni ricevute, non possono che ridurre la presenza degli "psicopatici societari" al loro interno o impiegarli con prudenza. Insomma, non sembra si possa più ignorare l'esistenza dello psicopatico sul posto di lavoro né che essa può avere effetti negativi dirompenti sul funzionamento delle organizzazioni e conseguenze altrettanto negative sulla collettività²⁰.

Quanto ai riflessi interni, da recenti ricerche emerge che ad essere insidiati sono alcuni fattori chiave da cui dipende la buona reputazione societaria, come l'aver buoni canali di comunicazione, l'assicurare soddisfazione sul posto di lavoro e responsabilità sociale dell'impresa. La presenza dei c.d. *toxic leaders*, cioè di psicopatici che rivestono ruoli direttivi nell'azienda, abbasserebbe notevolmente il livello di apprezzamento di questi fattori, mentre in pari tempo favorirebbe il sorgere di conflitti e di contrasti aziendali. Non solo, ma da questa presenza sembra ci si debbano aspettare effetti negativi anche sulle politiche di marketing, di distribuzione, sulla credibilità, fedeltà e coinvolgimento della classe manageriale nonché sull'etica societaria. Mentre è risaputo che da una buona reputazione societaria dipendono numerosi benefici per l'organizzazione: ad esempio quello di poter stringere accordi con altre società, di assumere e mantenere personale qualificato, di garantire uno sviluppo futuro all'impresa²¹.

2. Personalità e reato economico

Il disturbo di personalità non si manifesta dunque solo nei termini della condotta antisociale, aggressiva e pericolosa, ma può caratterizzare anche il compor-

ogni comportamento umano, va studiato secondo un'ottica integrata, G. ZARA, *Neurocriminologia e giustizia penale*, in *Cass. pen.*, 2013, p. 830 s.

²⁰ C.R. BODDY, *Corporate Psychopaths, Conflict, Employee Affective Well-Being and Counterproductive Work Behaviour*, in *J. Bus. Ethics*, 2014, p. 118.

²¹ Per un'analisi più approfondita, v., da ultimo, C. BODDY, *Corporate Psychopaths, Conflict, Employee Affective Well-Being and Counterproductive Work Behaviour*, cit., p. 107 ss.; ID., *The impact of corporate psychopaths on corporate reputation and marketing*, in *The Marketing Review*, 2012, 12, p. 79 ss. e ivi la bibliografia. Per una questione di infermità ai sensi degli artt. 88 e 89 c.p. relativa «a disturbo dell'adattamento dipendente da una situazione psichica riconducibile alla condizione lavorativa e compatibile con lo stress da mobbing, ritenuto però non incidente sulla carenza di lucidità e sulla consapevolezza delle azioni delittuose commesse», v. *Cass.* 5 dicembre 2013, CED 258444.

tamento di soggetti socialmente ben adattati e inseriti in un contesto lavorativo. È il caso dello psicopatico c.d. di successo, o *toxic leader*, che nel contesto organizzativo-economico si presenta come persona spesso in posizione apicale o comunque di potere, di elevato stato socio-economico e con un quoziente intellettuale medio, se non a volte anche al di sopra della media. Ma quali sono i tratti di personalità che possono caratterizzare il delinquente economico, al punto da trasformarlo in un soggetto dalla personalità disturbata, se non addirittura in uno psicopatico?

Essi sono stati ormai ampiamente studiati all'estero, mentre in Italia sono ancora pochi i contributi in questo campo²². Non si tratta peraltro di un filone di indagine che è sorto e si è sviluppato nel contesto di questioni di *insanity defense*, quanto piuttosto di prevenzione, allo scopo cioè di meglio conoscere il criminale per meglio controllare e prevenire il crimine economico. Anzi, si chiarisce che l'errore di Sutherland sarebbe stato proprio di confondere e di equiparare le questioni di personalità con quelle di sanità mentale. Infatti, – si osserva – se i delinquenti economici, di regola, non mostrano i difetti di natura psichica o sociale che caratterizzano invece gli assassini, i serial killers o i rapinatori, sarebbe comunque frutto di un serio equivoco sostenere che la personalità dei criminali in materia economica non conta, giusto perché essi non sono malati mentali²³.

D'altra parte, sarebbe stata la stessa teoria della razionalità dell'agire economico²⁴ ad aver favorito questo disinteresse verso approfondimenti circa la sfera sog-

²² Cfr. A. CERETTI, I. MERZAGORA, *Criminalità dei colletti bianchi e medicina*, in *Rass. it. crim.*, 1993, p. 19 ss.; L. FERRARI, S. RANDISI, *Psicologia fiscale. Illusioni e decisioni dei contribuenti*, Milano, 2011, *passim*; A. PENNATI, I. MERZAGORA, G.V. TRAVAINI, *Carneade, lo psicopatico aziendale e le sezioni unite della Corte di Cassazione*, in *Riv. it. med. leg.*, 2013, p. 573 ss.; I. MERZAGORA e al., *Psychology and Psychopathology of White Collar Crime*, in S. CANEPPELE, F. CALDERONI (eds.), *Organized Crime, Corruption and Crime Prevention*, New York, 2014, p. 169 ss.; L. SAMMICHELI, *Psicologia dell'evasione fiscale e valutazione dell'elemento soggettivo. Un ruolo per lo psicologo forense?*, in R. BORSARI (cura di), *Profili critici del diritto penale tributario*, Padova, 2014, p. 237 ss.; F. ZONA, M. MINOJA, V. CODA, *Antecedents of Corporate Scandals: CEOs' Personal Traits, Stakeholders' Cohesion, Managerial Fraud and Imbalanced Corporate Strategy*, in *J. Bus. Ethics*, 2013, p. 265 ss.

²³ T. ALALEHTO, *Economic Crime: Does Personality Matter?*, cit., p. 336.

²⁴ Come è noto, tale teoria afferma la perfetta razionalità del comportamento economico, nel senso che l'agire individuale sarebbe strategicamente razionale, in quanto costantemente orientato a perseguire la massima efficienza. «Questa applicazione del postulato della razionalità ipotizza quindi stabilità e costanza del sistema delle preferenze individuali, e conseguentemente, la prevedibilità del comportamento umano, a parità di condizioni fattuali e conoscitive. Essa costruisce un modello stilizzato ed astratto di *Homo oeconomicus*, che si ispira ad una logica costante e generalizzata, e quindi prevedibile», M.B. MAGRO, *Manipolazioni dei mercati finanziari e diritto penale*, Milano, 2012, p. 43. Osservano A. PENNATI, I. MERZAGORA, G.V. TRAVAINI, *Carneade*, cit., p. 578: «Sembrebbe che spiegare in chiave di particolarità psicologiche, o peggio psicopatologiche, un comportamento che solitamente viene definito razionale sia perlomeno arduo, se non proprio logicamente impossibile. Dovremmo ricorrere ad una contraddizione in adjecto: "la razionalità patologica"».

gettiva sullo sfondo della personalità dell'autore dal colletto bianco, facendo sì che l'attenzione si focalizzasse sulla componente intenzionale, troppo spesso oggetto di mascherate presunzioni. E, paradossalmente, questo approccio sembrerebbe per un verso trovare conferma nella caratteristica di alcuni psicopatici di successo di agire secondo un atteggiamento basato esclusivamente su un calcolo costi-benefici, peraltro «senza alcuna considerazione per i costi degli altri»²⁵ e in particolare per le sorti della azienda in cui lavorano. Per altro verso, tale approccio sarebbe smentito dal riscontro di un altro tratto di personalità in alcuni classici delinquenti economici: la passione per il rischio²⁶, per decisioni in totale assenza di certezze. Con la conseguenza, in quest'ultimo caso, che, se tale attributo personologico si associa a quello dell'assoluta indifferenza verso le sorti dell'organizzazione, le decisioni assunte in un tale contesto di alea possono rivelarsi pericolosamente azzardate anche per l'azienda²⁷.

Ma non sono solo questi, o meglio, non sono proprio questi i tratti di personalità che prevalgono nei *corporate psychopaths*, e che peraltro sembra siano tipici anche della leadership²⁸. Infatti, come è stato da subito chiarito, il comportamento economicamente illecito non può dipendere da un solo tratto in sé considerato, che peraltro può rappresentare un fattore importante che insieme ad altri, come quelli di opportunità o di contesto e di violazione di fiducia, spingono l'agente verso la illiceità²⁹. Dunque, prendendo in considerazione gli studi più re-

²⁵ I. MERZAGORA e al., *Psychology and Psychopatology of White Collar Crime*, cit., p. 4; cfr. anche J.L. SKEEM et al., *Psychopatic Personality: Bringing the Gap Between Scientific Evidence and Public Policy*, in *Psychological Science in the Public Interest*, 2012, 12, p. 95 ss.

²⁶ «Studi approfonditi hanno evidenziato come gli uomini d'affari che svolgono attività all'interno di un'impresa siano affetti da una sindrome particolare denominata "ebbrezza da rischio" (il cd. "*risky shift*")», così, con riferimento ai dirigenti che operano in gruppo, C. DE MAGLIE, *L'etica e il mercato*, cit., p. 52, alla quale si rinvia per un'approfondita analisi anche comparata sul rapporto fra agire economico ed etica degli affari.

²⁷ D'altra parte, il modello del decisore è meglio descritto dalla teoria della razionalità limitata, «nel senso che l'attore è intenzionalmente razionale ma, nonostante questo, è vincolato da capacità cognitive limitate e da informazioni incomplete», M. CATINO, *Capire le organizzazioni*, cit., p. 234 al quale si rinvia per la bibliografia. Nella letteratura giuridica, cfr. da ultimo, M.B. MAGRO, *Manipolazioni dei mercati finanziari e diritto penale*, cit., p. 43, la quale sottolinea che la «teoria della razionalità limitata evidenzia al contrario che esistono fattori biologici innati che "guidano" istintivamente ciascuno di noi verso la migliore scelta, non sotto il profilo razionale, ma emotivo (cioè quella che per lui è la migliore scelta)» (citazione di p. 47).

²⁸ Cfr. T.A. JUDGE et al., *The bright and dark sides of leader traits: A review and theoretical extension of the leader trait paradigm*, in *The Leadership Quarterly*, 2009, 20, p. 855 ss.

²⁹ Cfr. T. ALALEHTO, *Economic Crime: Does Personality Matter?*, cit., p. 348 ss.; A. CERETTI, I. MERZAGORA, *Criminalità dei colletti bianchi e medicina*, cit., p. 580. Evidenziano come gli scandali societari siano sì dovuti ai comportamenti fraudolenti dei managers, ma come a loro volta questi comportamenti dipendano da tre antecedenti determinanti: dai tratti personologici di colui che froda; dalla strategia squilibrata della società e dalla coesione dei soggetti portatori degli interessi societari, gli *Stakeholders*, F. ZONA, M. MINOJA, V. CODA, *Antecedents of Corporate Scandals*, cit.,

centi, ai nostri fini interessa rilevare che essi confermano il ruolo rilevante della personalità nella genesi del crimine economico quando i tratti di essa sono quelli tipici del disturbo psicopatico. E cioè: narcisismo, egocentrismo, egoismo, cinismo, aggressività, ma anche insicurezza emotiva fino alla mancanza di empatia. Ma gli psicopatici aziendali sono anche competitivi, arroganti, avidi, abili manipolatori, seduttivi se non machiavellici (gli altri sono mezzi per raggiungere i propri fini), con vissuti di onnipotenza e di invulnerabilità e privi di senso morale. In ragione della presenza o meno di una o alcune di queste caratteristiche, si arriva ad individuare due tipi di autore economico: l'estroverso positivo: manipolatore, egocentrico, con basso livello di empatia; l'antipatico: anch'esso quasi privo di empatia, ma privo anche di scrupoli, alla ricerca sempre del proprio interesse, solitario, conservatore, presuntuoso, del tutto indifferente verso gli altri. Tuttavia, come l'estroverso positivo, l'antipatico non riesce a nascondere la sua natura e come il primo è considerato nel suo ambiente un soggetto spregevole. È stata infine individuata una terza tipologia di personalità economica criminale, da ricondurre però ai diversi tratti della nevrosi: quella nevrotica, segnata dall'ansia, da bassa autostima, da rabbia, ostilità e tendenza ad autocolpevolizzarsi e il cui comportamento delinquenziale deriverebbe dalla necessità di bilanciare il senso di inadeguatezza professionale. Tale mancanza di autostima sarebbe stata in particolare riscontrata negli *insider traders*³⁰.

Se dal prevalere dell'una o dell'altra caratteristica personologica dipendono effetti negativi diversi sull'organizzazione e sulla collettività, con riferimento a questi effetti gli studiosi hanno individuato delle costanti comuni, che fanno della presenza dello psicopatico in azienda un problema generale di condotte imprudenti, di fenomeni di corruzione, di condotte di occultamenti e comunque menzognere, che sinergicamente concorrono a produrre quei risultati socialmente negativi³¹, se non addirittura quello più inquietante della *Global financial crisis*, che ha tristemente segnato questi ultimi anni³². Un incidente finanziario, questo, di un

p. 265 ss., sulla base di uno studio condotto partendo dal caso della Banca Popolare di Lodi, che nel 2005 fu travolta da un grave scandalo societario.

³⁰ Cfr. I. MERZAGORA e al., *Psychology and Psychopathology of White Collar Crime*, cit., p. 2 e ivi la bibliografia; A. PENNATI, I. MERZAGORA, G.V. TRAVAINI, *Carneade*, cit., p. 580, e ivi la bibliografia.

³¹ Così A.J. MARSHALL e al., *Corporate Psychopathy: Can 'Search and Destroy' and 'Hearts and Mind' Military Metaphors Inspire HRM Solutions?*, in *J. Bus. Ethics*, 2014, p. 3 e ivi la bibliografia, per i quali i problemi collegati all'imprudenza deriverebbero dalla propensione del *corporate psychopath* ad assumere rischi non ponderati ed eccessivi, quelli alla corruzione per l'ambizione e il desiderio di autoaffermazione smisurati che spingono a tenere condotte disoneste in assenza di una regola morale, quelli alla menzogna e all'occultamento dovuti alla particolare capacità di occultare quei rischi e spesso gli obiettivi personali di breve termine che si pongono in contrasto con quelli a lungo termine della società.

³² Per una recente e attenta analisi degli scandali finanziarie e delle risposte che in particolare il governo statunitense ha ad essi riservato, si rinvia a F. D'ALESSANDRO, *Regolatori del mercato, enforcement e sistema penale*, Torino, 2014, spec. p. 5 ss. e 415 ss. e ivi la bibliografia.

sistema organizzativo globale che per essere affidabile avrebbe dovuto preoccuparsi di individuare e di annullare le conseguenze delle decisioni fallibili dei *decision makers*, delle decisioni manageriali fallaci, che tradiscono la fiducia³³. Il modello economico dei fattori latenti equipara queste decisioni a quei fattori (latenti appunto) «le cui conseguenze dannose possono rimanere silenti per lungo tempo, diventando evidenti solo quando si combinano con fattori locali scatenanti che rompono le difese del sistema e determinano l'incidente»³⁴.

Ebbene, proprio a proposito della *Global financial crisis* si è prospettata la tesi che essa sia stata la conseguenza di politiche d'impresa dettate da decisioni di managers senza scrupoli, amanti del rischio, privi di senso morale e di empatia. In breve, soggetti psicopatici, che hanno sfruttato la loro capacità di essere persone affascinanti, carismatiche, pronte ad affrontare le novità e il rischio, apparentemente con una sorta di incoscienza, che in realtà non sarebbe altro che l'incapacità di provare emozioni come paura e ansia per l'incertezza, in soggetti che sono abili manipolatori per arrivare a risultati finanziari dannosi per la comunità, ma vantaggiosi per coloro che li hanno perseguiti³⁵. Se gli «psicopatici considerano gli *status symbol* (soldi, posizioni professionali e sociali, beni di lusso) il modo migliore per raggiungere il livello più alto della catena alimentare (intesa nel senso ampio di acquisizione di risorse energetiche in senso lato) e riproduttiva»³⁶ – si conclude – l'economia postmoderna avrebbe loro offerto facili occasioni per realizzare tutto ciò. Essa, infatti, segnata da «(ruolo dominante della finanza, aumento di volume e di complessità delle grandi corporation), ha generato una pletera di “nicchie ecologiche” per gli psicopatici, quali frequenti cambiamenti di lavoro, l'orientamento a risultati di breve periodo, la depersonalizza-

³³ «Ripagare la fiducia altrui» non è solo una frase fatta, ma un importante aspetto che determina lo sviluppo economico di intere nazioni. È noto che più sono grandi l'indice di fiducia e il livello di cooperazione, maggiore sarà la ricchezza di un paese», M. MOTTERLINI, *Prefazione*, in C. SCHMIDT, *Neuroeconomia. Come le neuroscienze influenzano l'analisi economica*, trad. it., Torino, 2013, p. XVI s. Per uno studio del crimine economico come crimine contro la fiducia, cfr. S. MENARD, R.G. MORRIS, *Distribution and Collerate of Self-Reported Crimes of Trust*, cit., p. 877 ss., spec. p. 881 ss.

³⁴ M. CATINO, *Capire le organizzazioni*, cit., p. 233: «... si assume che i fallimenti latenti (patogeni residenti) abbiano primaria origine in decisioni fallibili (azioni o omissioni) dei *decision makers* e poi siano immessi nei diversi livelli del sistema». Cfr. anche R. ZENTI, *Volatilità, modelli decisionali e complessità dei mercati finanziari*, in *Sistemi intelligenti*, 2014, 2, p. 375 ss: «Il crash del 2008 ha le radici in 30 anni di storia dei mercati finanziari: dalla crisi del 1987, passando per la crisi di Long Term Capital Management del 1988 e la “bolla di internet” nel 2000, si sono creati i presupposti economici, organizzativi, regolamentari e tecnologici che hanno facilitato l'ultimo devastante *crash*».

³⁵ Cfr., in particolare C. BODDY, *The Corporate Psychopaths Theory of the Global Financial Crisis*, in *J. Bus. Ethics*, 2011, 102, p. 255 ss.; nella dottrina criminologica italiana, riportano questi studi A. PENNATI, I. MERZAGORA, G.V. TRAVAINI, *Carneade*, cit., p. 586 ss.; v. anche A. PENNATI et al., *Psicopatici e crisi finanziaria: la Corporate Psychopaths Theory*, in *brainfactor.it*

³⁶ Secondo l'analisi evolucionistica, cfr. A. PENNATI et al., *Psicopatici e crisi finanziaria*, cit.

zione delle relazioni professionali ecc.»³⁷. Sia che siano psicopatici acclarati, sia che siano soggetti che presentano caratteristiche comportamentali psicopatiche in misura tale da porsi a metà strada fra la normalità e la malattia vera e propria, c.d. quasi-psicopatici, ai loro occhi il mondo finanziario moderno rappresenta una terra di conquista³⁸. E questo mondo sembra cercare proprio questi soggetti³⁹. Anzi, è stato scritto che, «se consideriamo che il mondo della finanza può reclutare persone con caratteristiche molto vicine a quelle degli psicopatici, è ragionevole sostenere che la percentuale di persone che in questo settore cade nella classificazione di ‘quasi psicopatico’ è almeno del 15%: in altri termini, il numero delle persone predisposte alla frode, all’inganno, alla manipolazione, all’insider trading può essere di molto superiore a quella stima del 10% che aveva attirato così tanta attenzione»⁴⁰.

3. *Questioni di imputabilità: ignoranza colpevole o scusabile incoscienza?*

La “personalità economica”, nonostante tutto ciò, è rimasta invece a lungo fuori anche dall’orizzonte delle teorie economiche, che, sull’assunto della impossibilità di conoscere in maniera sufficientemente dettagliata il modo di operare del cervello umano nelle decisioni economiche, si sono disinteressate dell’autore economico. Ma questa personalità – da quanto fin qui illustrato – si pone oggi prepotentemente all’attenzione del dibattito sulla criminalità dei colletti bianchi, anche grazie al contributo del nuovo sapere neuroscientifico. È noto che alle neuroscienze cognitive si deve lo sviluppo della disciplina più moderna che studia il comportamento economico dalla prospettiva cerebrale, la neuroeconomia⁴¹.

A proposito dei *corporate psychopaths* – come si è visto – è emerso che certe caratteristiche psicologiche della personalità sono risultate fattori di rischio di criminalità economica, e criminali veri e propri possono essere scambiati per *leaders*

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ R. SCHOUTEN, *Psychopaths on Wall Street*, in *Harvard Business Review*, 14 marzo 2012, il quale, pur precisando che si tratta di stime e non di studi scientifici, ritiene che con riferimento al mondo imprenditoriale comunque esse siano forse sovrastimate per quanto riguarda i veri psicopatici e sottostimate per gli psicopatici da ricondurre alla categoria dei quasi-psicopatici.

³⁹ Secondo A.J. MARSHALL et al., *Corporate Psychopathy*, cit., p. 1 ss., verrebbero perfino utilizzati test psicometrici nella selezione del personale da assumere, al fine di individuare e reclutare i soggetti che presentano certi tratti di personalità di tipo psicopatico.

⁴⁰ R. SCHOUTEN, J.D. SILVER, *Almost a Psychopath*, in *Harvard Health Publication*, 2012, cit. in A. PENNATI et al., *Psicopatici e crisi finanziaria*, cit. p. 2, a proposito degli psicopatici acclarati aziendali.

⁴¹ Cfr, ad es., SCHMIDT, *Neuroeconomia*, cit., *passim*; C. CAMERER et al., *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, in *J. of Economic Literature*, 2005, p. 9 ss.

carismatici, visionari, mentre in realtà non si tratterebbe che di «falsi profeti coinvolti in comportamenti illeciti»⁴². Ed è stata proprio la natura psicopatica di queste personalità a richiamare l'attenzione degli studiosi e a far superare lo stereotipo che identificava la delinquenza dello psicopatico nella sola criminalità violenta. Dunque, come per quest'ultima criminalità si pongono interrogativi sulla capacità di intendere e di volere, anche con riferimento a quella economica diventa perciò inevitabile porsi questioni di imputabilità del suo autore, quando questi presenti tratti di personalità tali da consentire una diagnosi di psicopatia.

Se infatti non tutti i narcisisti o non tutti gli psicopatici sono delinquenti economici, che alcuni lo siano sembrerebbe un dato che non può più essere sottovalutato⁴³, ai fini non solo di una corretta politica criminale della prevenzione, ma anche di quella del garantismo, che fonda la responsabilità penale su giudizi di imputabilità personalizzati e scientificamente affidabili per il vincolo di realtà che tale categoria dommatica impone. Questo vincolo rende dunque attuale anche all'orizzonte del crimine dei colletti bianchi il dibattito che si è sviluppato sullo psicopatico e sulla sua inclinazione a delinquere e sulla necessità di diagnosi affidabili di psicopatia⁴⁴. Da tempo oggetto di indagine giuridica e clinico-specialistica, la psicopatia rappresenta una terra di confine fra la normalità e la anormalità, in cui le aree inesplorate sono ancora troppo estese per soddisfare le esigenze di certezza e di garanzia del diritto penale, quando si tratta di valutare il significato di infermità di mente della psicopatia ai fini del giudizio di imputabilità dell'autore del reato⁴⁵. Ma grazie alle indagini neuroscientifiche anche le carat-

⁴² Così F. PERRI, *Visionaries or False Prophets*, in *J. Contemporary Criminal Justice*, 2013, p. 331 ss. D'altra parte, da una ricerca relativamente recente svolta a livello mondiale su più di 5.500 imprese e 2.900 ipotesi di reato emergerebbe che per più della metà (53%) delle organizzazioni oggetto dell'indagine il delinquente economico mancherebbe della consapevolezza della illiceità del proprio comportamento, cfr. K.D. BUSSMANN, M.M. WERLE, *Addressing Crime in Companies. First Findings from a Global Survey of Economic Crime*, in *Brit. J. Criminol.*, 2006, 46, p. 1138.

⁴³ Mettono in guardia da un'eccessiva enfattizzazione dei risultati a cui è giunta la ricerca sugli psicopatici aziendali, a volte anche definiti «organizational destroyers» e «monsters», S.F. SMITH, S.O. LILIENFELD, *Psychopathy in the workplace: The knowns and unknowns*, in *Aggression and Violent Behavior*, 2013, 18, p. 215 s., i quali sottolineano come a causa di questa enfattizzazione venga trascurato il fatto che le prove finora raggiunte sul rapporto fra psicopatico e risultati negativi per l'azienda siano solo suggestive e non conclusive. Conclusiva sarebbe solo la constatazione di una correlazione positiva tra psicopatia e uso di tattiche fortemente manipolative, tra psicopatia e forme di bullismo e comportamenti controproducenti per l'organizzazione. Mentre pochi studi evidenziano la possibilità di un doppio effetto, non solo negativo, ma anche positivo della presenza di psicopatici in azienda (*double-edge sword hypothesis*); anche questo effetto andrebbe quindi studiato con più attenzione.

⁴⁴ Sottolinea questo aspetto, in particolare, S. MORSE, *Psychopathy and Criminal Responsibility*, in *Neuroethics*, 2008, 1, p. 205 ss.: «Qualsiasi progresso dipende dalla instaurazione di studi su campioni identificati in maniera affidabile» (citazione di p. 212).

⁴⁵ Il disorientamento della giurisprudenza si manifesta dalle differenti decisioni sulla rilevanza da attribuire alle psicopatie e dalla difficoltà di inquadramento nosografico in tale categoria di alcune pa-

teristiche di personalità psicopatica, quale ad esempio quella frequentemente riscontrata nel *corporate psychopath* della mancanza di senso morale, di empatia sembrano trovare oggi una loro localizzazione cerebrale. In breve, avrebbero una base organica⁴⁶. Si è ad esempio riscontrato un minor volume della sostanza grigia nelle zone prefrontali rispetto ad individui sani e con riferimento al disturbo antisociale di personalità alcuni studi hanno riscontrato un volume prefrontale ridotto nell'emisfero sinistro. Altri studi hanno invece indagato le reti cerebrali, riscontrando che il cervello di soggetti psicopatici avrebbe un volume inferiore delle aree preposte alle decisioni morali (corteccia prefrontale mediale, solco temporale superiore, corteccia temporale anteriore) e dell'insula e una attività quasi assente delle aree cerebrali emozionali, mancanza di sentire empatico, come l'amigdala, la corteccia cingolata anteriore ventrale dorsale, quella posteriore cingolata con lo striato ventrale. Altre ricerche ancora hanno evidenziato la possibile origine genetica della psicopatia⁴⁷.

Grazie alle neuroimmagini sembra dunque oggi possibile la prova oggettiva che anche per i disturbi di personalità, comprese le psicopatie, è possibile rintracciare un correlato neurale, tale da far pensare che sarebbe più corretto definire questi soggetti non più e non tanto *bad* quanto semplicemente *mad*. In realtà, aperta rimane la questione se lo psicopatico sia semplicemente un soggetto amorale (*bad*) o se questa mancanza o deficienza di senso morale rappresenti la sua malattia e quindi sia da considerare un soggetto psichicamente disturbato (*mad*). Per chi opta per la prima alternativa le azioni dello psicopatico non sarebbero che il risultato della sua cattiveria più che della sua pazzia e in quanto tali andrebbero punite. «Conseguentemente – si afferma – l'essere psicopatico non può valere come scusante, altrimenti si trasgredirebbe un principio fondamentale del nostro sistema legale scagionando il cattivo»⁴⁸. Chi opta per la seconda conclude che non essendo lo psicopatico in grado di comprendere il significato di disvalore sociale delle proprie azioni e delle conseguenze ad esse collegate, a questo soggetto potrebbe almeno riconoscersi una capacità grandemente scemata⁴⁹.

tologie psichiche, anche perché i moderni manuali diagnostici, DSM, ICM, hanno sostituito a tale terminologia quella più ampia di disturbo della personalità, includendovi anche quello antisociale. In giurisprudenza v., per tutte, Cass. Sez. un. 8 marzo 2005, in *Dir. pen. proc.*, 2005, 7, p. 837 ss.

⁴⁶ Per una rassegna di queste basi cerebrali e genetiche, v., fra gli altri, J. PEMMENT, *The neurobiology of antisocial personality disorder: The quest for rehabilitation and treatment*, in *Aggression and Violent Behavior*, 2013, 18, p. 79 ss.

⁴⁷ Per una panoramica su questi studi, nella letteratura italiana, v. A. LAVAZZA, L. SAMMICHELI, *Il delitto del cervello. La mente tra scienza e diritto*, Torino, 2012, p. 162 ss.

⁴⁸ H.L. MAIBOM, *The Mad, the Bad, and the Psychopath*, in *Neuroethics*, 2008, p. 182, e ivi la bibliografia.

⁴⁹ Per una sintesi del dibattito in proposito si rinvia a A. PENNATI, I. MERZAGORA, G.V. TRAVAINI, *Carneade*, cit., p. 589 e ivi la bibliografia.

Dal dibattito emerge così che le scoperte neuroscientifiche in realtà non sembrano aver aiutato a dissipare il disagio di fronte al comportamento penalmente illecito dello psicopatico, nel momento in cui per tali ricerche questo soggetto, seppur incapace di provare empatia data l'origine neurobiologica del disturbo, sarebbe comunque in grado di un comportamento razionale e di capire le conseguenze delle sue azioni⁵⁰, mentre per il neurodeterminismo proprio tale origine sarebbe da considerare dimostrazione della ineluttabilità del delitto e della intrattabilità dello psicopatico, autore del reato⁵¹. Insomma, allo psicopatico non potrebbe essere legalmente imputata, ad esempio, l'assenza di senso morale⁵².

Sul fronte del diritto occorre osservare che quello delle Sezioni Unite della Corte di cassazione del 2005 non può essere considerato un intervento risolutore⁵³. Infatti, se per un verso la Corte ha chiarito che nel concetto di infermità di cui agli artt. 88 e 89 del codice penale sono da ricomprendere anche i disturbi di personalità e che all'infermità può essere riconosciuta efficacia scusante solo quando sia di gravità tale da aver compromesso o escluso la capacità di intendere e di volere dell'imputato e sia eziologicamente riconducibile al reato commesso, per altro verso la Corte di legittimità ha definitivamente aperto il concetto di infermità mentale anche ai disturbi di personalità e quindi anche alle psicopatie, facendo così ricadere sulla prassi ulteriori impegni di accertamento, ai quali i

⁵⁰ «Qualsiasi scoperta possano fare le ricerche, ai fini del diritto, il comportamento dell'agente rimarrà la pietra di paragone della responsabilità, perché tutti i criteri di responsabilità sono comportamentali. Se l'imputato si comporta razionalmente sarà da considerare responsabile, non interessa ciò che la scansione cerebrale può indicare. E vice versa. Le azioni parlano più forte delle immagini». In questi termini S. MORSE, *Psychopathy and Criminal Responsibility*, cit., p. 212, il quale conclude che non potranno che essere i progressi delle neuroscienze a convincere il legislatore che gli psicopatici sono soggetti da continuare a considerare responsabili o al contrario che per la psicopatia si può invocare la *insanity defense*. Così come potranno essere le nuove tecniche ad aiutare nelle prognosi di pericolosità, rendendole più affidabili e ciò a vantaggio del singolo soggetto psicopatico e della collettività. Con riferimento alla realtà americana, osserva conclusivamente l'A., che attualmente gli psicopatici criminali sono considerati responsabili e non sono soggetti alla ospedalizzazione involontaria solo a causa della loro psicopatia. Tuttavia, una grave psicopatia potrebbe giustificare un verdetto di non responsabilità nel caso in cui l'infermità abbia privato il soggetto della capacità di raziocinio, che è presupposto fondamentale per una giusta condanna.

⁵¹ Su empatia e psicopatia, v. S. BARON-COHEN, *La scienza del male. L'empatia e le origini della crudeltà*, Milano, 2012, *passim*. Emblematico è dunque il dibattito che si è sviluppato a proposito della capacità di responsabilità penale del soggetto psicopatico, della sua inclinazione a delinquere anche in forma violenta e della necessità di diagnosi affidabili di psicopatia.

⁵² A tale proposito non si è mancato di osservare che per gli scopi della giustizia penale lo psicopatico deve essere considerato responsabile delle proprie azioni, dato che la responsabilità legale non presuppone necessariamente quella morale, potendo la legge godere di una certa autonomia sotto tale profilo, H.L. MAIBOM, *The Mad, the Bad, and the Psychopath*, cit., p. 167 ss.

⁵³ Cass. Sez. un. 8 marzo 2005, cit.

giudici fino alla sentenza potevano sottrarsi, affermando che simili disturbi non rientravano nel concetto codicistico di infermità⁵⁴.

In questo concetto la giurisprudenza *post* Sezioni Unite ha così fatto rientrare anche il disturbo di personalità, e in particolare anche quello antisociale, che è stato ritenuto in grado di «incidere, escludendola o scemandola grandemente, sulla capacità di intendere o di volere»⁵⁵. E anche laddove il disturbo della personalità è stato ritenuto «non rientrante nel concetto di infermità mentale», si è affermato che esso, «a differenza delle anomalie del carattere, può essere preso in esame ... quando si traduca in uno stato patologico in grado di escludere o scemare grandemente la capacità» di intendere o di volere⁵⁶.

Oggi dunque la diagnosi di psicopatia, in particolare se sorretta da riscontri cerebrali o genetici, potrebbe avere rilievo ai fini della verifica della capacità di intendere e di volere del soggetto attivo anche nel settore del reato economico, ma in che termini?

Alla luce delle considerazioni svolte risulta che dare una risposta al momento non sembra possibile. Ciò che invece si può fare è volgere lo sguardo dove il confronto con la prova neuroscientifica sembra ormai far parte dell'esperienza quotidiana dei giudici e cioè l'esperienza americana, e in particolare quella relativa all'impatto del sapere esperto neuroscientifico sulla decisione circa la sanità mentale dell'autore del reato, specialmente se psicopatico.

La questione è stata posta all'ordine del giorno da alcune ricerche sperimentali⁵⁷, dalle quali sarebbe emerso che i giudici arriverebbero a decisioni meno severe quando si tratta di condannare, in particolare se alla pena capitale, un soggetto psicopatico, la cui infermità ha trovato riscontro in prove neurogenetiche o neurobiologiche, ma nello stesso tempo la prova di una sua predisposizione genetica al crimine favorirebbe anche decisioni in funzione di difesa sociale, determinate da una prognosi di pericolosità sociale del soggetto.

⁵⁴ Come, ad esempio, per Cass. 9 aprile 2004, CED 227926 «la capacità di intendere e di volere non è esclusa dal fatto che il soggetto sia affetto non da infermità mentale in senso patologico, ma solo da anomalie psichiche o da disturbi di personalità»; Cass. 17 giugno 1997, CED 207825: «Le cosiddette “abnormità psichiche”, quali le nevrosi o le psicopatie, non indicative di uno stato morboso a differenza delle psicosi acute o croniche, e che si concretano in anomalie del carattere o della sfera affettiva, non sono annoverabili tra le infermità mentali anzidette e non sono rilevanti ai fini dell'applicazione degli artt. 88 e 89 del codice penale».

⁵⁵ Cass. 9 febbraio 2006, CED 233228.

⁵⁶ Cass. 22 gennaio 2006, CED 233278: «Tale può essere anche uno stato emotivo e passionale, dovuto allo stress coniugale conseguente alla crisi del rapporto coniugale, che determini una compromissione della capacità di volere e si associ ad uno status patologico anche se di natura transeunte».

⁵⁷ Sull'influenza delle prove neuroscientifiche sulle decisioni dei giudici americani con riferimento a studi meno recenti, si rinvia a M. BERTOLINO, *L'imputabilità penale fra cervello e mente*, in *Riv. it. med. leg.*, 2012, p. 927 ss.

Le prove neuroscientifiche potrebbero così rivelarsi un'arma a doppio taglio⁵⁸ anche sul fronte del crimine dei colletti bianchi. Se per un verso, infatti, per la valutazione della capacità di intendere e di volere la diagnosi di psicopatìa, suffragata da riscontri neuroscientifici, così come per il delinquente comune anche per il criminale economico dovrebbe significare una maggiore attenzione al versante soggettivo del reato, onde quantomeno vincere presunzioni di colpevolezza e garantire risposte sanzionatorie adeguate, proporzionate alle reali condizioni psichiche dell'autore del reato, per altro verso tali prove potrebbero favorire prognosi positive di pericolosità sociale. Abbiamo infatti visto come il comportamento criminale dello psicopatico economico sia stato già descritto in termini particolarmente allarmistici per le conseguenze che da esso deriverebbero sia sul terreno

⁵⁸ Secondo la ricerca di L.G. ASPINWALL, T.R. BROWN, J. TABERY, *The Double-Edged Sword: Does Biomechanism Increase or Decrease Judges' Sentencing of Psychopaths?*, in *Science*, 2012, 337, p. 846 ss. Non solo questi risultati hanno trovato ampia risonanza nei media, ma lo studio è stato anche pubblicato in una delle più prestigiose riviste scientifiche. All'interno della comunità scientifica non sono tuttavia mancate critiche a questo studio, per un verso in quanto carente sotto il profilo metodologico e non rappresentativo di come le informazioni genetiche e neurobiologiche possano effettivamente influire sulle decisioni giudiziarie, per altro verso perché si tratterebbe di uno studio incompleto, che potrebbe comunque mettere in cattiva luce l'ingresso delle neuroscienze nel processo penale, diffondendo il mito che grazie alle prove genetiche l'imputato non è più un individuo responsabile delle proprie azioni ovvero enfatizzando in maniera incontrollata la forza persuasiva della testimonianza neurogenetica a scapito delle altre prove presenti nel processo, così D.W. DENNO, *What Real-World Criminal Cases Tell Us about Genetics Evidence*, in *Hastings L. J.*, 2013, p. 1591 ss. Sulla mancanza di una dimostrazione in sede sperimentale della capacità delle sole scansioni cerebrali di influenzare la decisione a favore della infermità di mente, v. anche N.J. SCHWEITZER, M.J. SAKS, *Neuroimage Evidence and the Insanity Defense*, in *Behavioral Sciences and the Law*, 2011, 29, 592 ss., i quali sulla base degli studi sperimentali condotti concludono che le neuroimmagini in sé non avrebbero reso più propensi i giurati a riconoscere l'imputato non colpevole per infermità mentale. Sarebbe invece l'insieme delle prove neuroscientifiche ad avere maggiore forza persuasiva rispetto ad altri tipi di prova, come ad esempio quella clinico-psicologica, quando si tratta di dimostrare che l'imputato al momento del fatto aveva una diminuita capacità di controllo delle proprie azioni. Questo effetto sarebbe leggermente più intenso se fra queste prove sono presenti anche immagini del cervello; v. anche N.J. SCHWEITZER, M.J. SAKS, E.R. MURPHY e al., *Neuroimages as Evidence in a Mens Rea Defense: No Impact*, in *Psychology, Public Policy, and Law*, 2011, 17, 3, p. 357 ss. Una ricerca ancora più recente confermerebbe in parte questi risultati, cfr., M.J. SAKS, N.J. SCHWEITZER, E. AHARONI, K.A. KIEHL, *The Impact of Neuroimages in the Sentencing Phase of Capital Trials*, in *J. of Empirical Legal Studies*, 2014, 11, 1, p. 105 ss. e ivi l'ampia bibliografia. A favore invece di una valutazione selettiva dei dati neuroscientifici in ragione delle predisposizioni individuali, nel senso che la dimostrazione neuroscientifica sarà ritenuta valida se conferma le convinzioni del soggetto e rifiutata se le smentisce, come avviene per le altre tipologie di risultanze scientifiche, sembrano essere studi empirici più recenti, cfr. A. SHNIDERMAN, *The Selective Allure of Neuroscience and Its Implications for The Courtroom*, in *The Jury Expert. The Art and Science of Litigation Advocacy*, 2014, 26, 4, p. 1 ss.; N. SCURICH, A. SHNIDERMAN, *The Selective Allure of Neuroscientific Explanations*, in *PLoS One*, 2014, 9, p. 1 ss.

economico-finanziario interno all'organizzazione⁵⁹ sia su quello dell'economia finanziaria collettiva, come nel caso della *Global financial crisis*⁶⁰. Né, d'altra parte, sembrerebbe una scelta fondata anche empiricamente quella a favore di una pena in funzione di retribuzione, se dalle scoperte neuroscientifiche viene l'indicazione che per determinati delinquenti, come in particolare gli psicopatici, una pena di tal genere non avrebbe alcun senso.

Negli scenari attuali dei giudizi di imputabilità in Italia, non si può quindi escludere che anche nei confronti del criminale dal colletto bianco si possa arrivare ad un verdetto di infermità per psicopatia, alla luce degli ultimi orientamenti della Cassazione a proposito del concetto di infermità mentale di cui agli artt. 88 e 89 c.p. Tuttavia la dottrina mette in guardia contro il rischio di medicalizzazioni anche dello psicopatico aziendale, nel tentativo di trovare le ragioni per le quali un soggetto con disturbi della personalità diventa un manager di successo e non un deviante violento. Secondo questa dottrina «sarebbe erroneo cercare modelli medici di malattia»⁶¹ per questi soggetti, che – come osserva ancora altra dottrina – in effetti «non hanno una “malattia mentale” nel senso comunemente inteso (un disturbo che genera una significativa compromissione del funzionamento sociale), non sono deliranti, e spesso possono risultare più intelligenti e razionali (ma di una razionalità fredda) dei non psicopatici»⁶².

4. Quale prevenzione

Allora, la vera questione non è tanto quella relativa alla capacità di intendere e di volere dei delinquenti economici che, nonostante sia rimasta fino ad ora fuori dall'orizzonte dei giudici, si pone semmai nei termini di quella generale e controverta dell'imputabilità dei soggetti psicopatici, quanto piuttosto quella sui possibili rimedi preventivi. Fra essi, come prima strategia, viene proposto di «individuare i soggetti psicopatici e poi evitare che occupino posizioni apicali e strategiche nelle aziende»⁶³. Uno screening, questo, che sarebbe reso possibile dalla di-

⁵⁹ Cfr., ad es., P. BABIAK, R.D. HARE, *Snakes in Suits. When Psychopaths Go to Work*, New York, 2006, *passim*.

⁶⁰ Cfr., ancora, C. BODDY, *The Implications of Corporate Psychopaths for Business And Society: An Initial examination and A Call To Arms*, in *Australian J. of Business and Behavioral Science*, 2005, 1, p. 30 ss.

⁶¹ B.J. BOARD, K. FRITZON, *Disordered personalities at work*, in *Psychology, Crime & Law*, 2005, 11, p. 28.

⁶² A. PENNATI, M. MOZZONI, I. MERZAGORA, *Psicopatici e crisi finanziaria*, cit., p. 1.

⁶³ I. MERZAGORA, A. PENNATI, G.V. TRAVAINI, *Psychology and Psychopatology of White Collar Crime*, cit., p. 175, i quali osservano che i codici etici di cui si sono dotati le organizzazioni per far fronte ai problemi derivanti dalla mancanza di etica di alcuni managers, seppure importanti, si sono

sponibilità di test ormai corroborati, e che si rivela importante, se è vero – come sembra – che più si sale nell'organizzazione più è probabile incontrare *corporate psychopaths*, poiché grazie alla loro furbizia e alla loro capacità di manipolazione riuscirebbero a tenere il comportamento che fa una migliore impressione sul posto di lavoro e durante i colloqui professionali⁶⁴. Per l'attuazione di tutto ciò diventa fondamentale la propensione delle organizzazioni a cooperare, ma, si osserva, «non sempre ... queste ultime sono particolarmente collaborative»⁶⁵. Sotto questo profilo, indicazioni interessanti potrebbero essere tratte dall'esperienza di quei paesi di *common law*, che già si confrontano con istituti che si basano su modelli a contenuto prescrittivo-negoziale. Si pensi in particolare al Regno Unito e agli Stati Uniti d'America, dove, attraverso i c.d. *Deferred Prosecution Agreements*, è possibile giungere ad un accordo avente ad oggetto l'assunzione e l'adempimento da parte dell'ente di una serie di obblighi, in cambio dell'archiviazione del procedimento penale nei confronti dell'ente stesso. Fra questi obblighi a carico dell'organizzazione spicca in primo piano quello di colla-

infatti rivelati insufficienti. Ma, sotto il profilo che qui interessa, sembra lecito dubitare anche dell'efficacia dei *compliance programs*, se si considera che fra le *Guidelines* emanate nel 1991 dalla *United States Sentencing Commission* per la commisurazione della pena nei confronti delle persone giuridiche è rintracciabile anche quella che prevede che la società adotti un programma di autoregolamentazione, fra i cui elementi compare anche quello di un'attenta selezione dei dipendenti secondo il criterio della "propensione al reato", cfr. C. DE MAGLIE, *L'etica e il mercato*, cit., p. 119 ss.

⁶⁴ Cfr., in particolare, C. BODDY, *The Implications*, cit., p. 34. Conferma il dato relativo alla posizione interna ed elevata dell'autore del reato economico la ricerca già richiamata di K.D. BUSMANN, M.M. WERLE, *Addressing Crime in Companies*, cit., p. 1135 ss., non solo, ma da tale studio sarebbe emerso anche che le perdite finanziarie e i danni collaterali, come la perdita di reputazione, derivanti dal reato economico sono più gravi quanto più alto è lo status dell'autore dell'illecito all'interno dell'organizzazione.

⁶⁵ I. MERZAGORA, A. PENNATI, G.V. TRAVAINI, *Psychology and Psychopatology of White Collar Crime*, cit., p. 175. V. anche K.D. BUSMANN, M.M. WERLE, *Addressing Crime in Companies*, cit., p. 1135 ss., dalla ricerca dei quali sarebbe risultato una sottovalutazione del rischio di reato economico da parte dell'ente, nonostante le ampie strategie di controllo messe in atto da quest'ultimo per impedire il sorgere di tale rischio. Sarebbe inoltre emerso un atteggiamento di copertura dei crimini, la cui scoperta è peraltro principalmente dovuta all'organizzazione (grazie soprattutto ad un sistema di delazione interna, che si è rivelata efficace in particolare per reati come quello di corruzione e non tanto per quelli di riciclaggio e di *insider trading*), che tuttavia nella maggioranza dei casi non denuncierebbero. Insomma, di fronte al criminale dal colletto bianco interno all'impresa, la reazione di quest'ultima sarebbe spesso determinata dall'esigenza di ridurre il danno reputazionale, riservando un trattamento di favore all'autore del reato se appartenente alla compagine societaria e con un elevato ruolo economico. Cfr., anche, R. SCHOUTEN, *Psychopaths on Wall Street*, cit., il quale ritiene che l'unico modo quando si ha a che fare con veri psicopatici aziendali sia quello di estrometterli dall'organizzazione il più presto possibile. Gli psicopatici acclarati infatti non si fanno intimidire dalla paura e non imparano dalla punizione, mentre i quasi-psicopatici sono ancora in grado di capire le conseguenze negative, in termini di sanzioni, a cui si espongono con il loro comportamento illecito.

borare attivamente con l'autorità inquirente alla identificazione delle persone fisiche responsabili del reato⁶⁶.

Un altro rimedio preventivo viene individuato nella «sensibilizzazione della popolazione e – in particolare – di categorie specifiche di professionisti, coinvolgendo le stesse multinazionali che operano nel campo della finanza, delle grandi aziende e più in generale dell'economia di servizio, interessando ogni livello del management, mettendo in evidenza i pericoli reali legati a comportamenti psicopatici ... Occorre quindi un atteggiamento proattivo, che si basi sulla conoscenza diffusa del fenomeno»⁶⁷. Si tratta di interventi fondati su un approccio psicoeducazionale al fenomeno, che fanno leva sulla divulgazione di notizie «relative alla dimensione psicopatica» e che suggeriscono «strategie di coping nei suoi confronti»⁶⁸. Tale approccio potrebbe servire anche a sensibilizzare i giudici sulla questione dell'imputabilità del delinquente economico. Inoltre, con riferimento alle strategie manageriali si stanno sviluppando ricerche che, utilizzando i risultati della neuroscienza comportamentale, hanno portato allo sviluppo della c. d. neurostrategia che potrebbe rivelarsi utile per l'implementazione di strategie comportamentali corrette⁶⁹.

Quanto infine al panorama delle sanzioni per gli autori di reati economici, anche per tali soggetti esso dovrebbe arricchirsi di inediti e interessanti scenari a fa-

⁶⁶ Nel Regno Unito questa possibilità di accordo con la Pubblica Accusa è stata introdotta di recente, il 24 febbraio 2014, nel *Crime and Courts Act 2013*. Sui *Deferred Prosecution Agreements* prima della loro introduzione, cfr. F. MAZZACUVA, *Crime and Courts Bill: verso l'introduzione dei Deferred Prosecution Agreements per i Corporate Offenders nel Regno Unito*, in *Ius17@unibo.it*, 2013, p. 99 ss.

⁶⁷ A. PENNATI, M. MOZZONI, I. MERZAGORA, *Psicopatici e crisi finanziaria*, cit., p. 2.

⁶⁸ A. PENNATI, I. MERZAGORA, *The Corporate Psychopaths Theory of the Big Financial Crisis: implicazioni criminologiche e sanitarie*, Intervento al XXVIII Convegno Nazionale della Società Italiana di Criminologia, *Bad or Mad. Il controverso rapporto fra disturbo mentale e crimine violento*, Bari, 25-27 settembre 2014. Sottolineano l'importanza di interventi educazionali, volti cioè a promuovere il comportamento eticamente corretto, in particolare T.L. TANG, Y. CHEN, *Intelligence Vs Wisdom: The Love of Money, Machiavellianism, and Unethical Behavior across College Major and Gender*, in *J. Bus. Ethics*, 2008, 82, p. 13, a cui si rinvia per ulteriori approfondimenti e per la bibliografia. Dalla ricerca sperimentale condotta su studenti universitari di economia e di psicologia sarebbe risultato che quelli di economia sono più sensibili alle sollecitazioni a tenere una condotta economica eticamente accettabile. In altre parole, questi studenti, se esposti ad un intervento di sensibilizzazione verso condotte etiche nel campo degli affari, avrebbero significativamente mutato il loro atteggiamento verso il comportamento inaccettabile sotto il profilo etico e avrebbero ridotto la loro propensione a commettere in particolare furti. Non così per gli studenti di psicologia "non trattati", che non avrebbero manifestato simili cambiamenti. Inoltre, l'attitudine al machiavellismo sarebbe risultata favorire la relazione fra amore per il denaro e comportamento non etico da parte degli studenti di economia ma non di quelli di psicologia.

⁶⁹ Cfr. T. POWELL, *Neurostrategy*, in *Strategic Management Journal*, 2011, p. 1484 ss., ad esempio per potenziare l'autocontrollo dell'uomo economico che sembra si comporti come se ritenesse di avere più identità: in particolare, una riflessiva e razionale che programma a lungo termine e una invece impulsiva e irriflessiva, della decisione immediata, incapace di accettare gratificazioni dilazionate.

vore di una risposta penale con finalità di prevenzione speciale, a contenuto trattamentale-riabilitativo⁷⁰, nel rispetto comunque dei principi fondamentali di proporzionalità e di dignità della persona. In tal direzione dovrebbero progredire anche le ricerche delle neuroscienze forensi⁷¹, onde offrire nuove forme di intervento (siano esse di tipo terapeutico, farmacologico, psicoterapeutico o neurologico), così da infondere una nuova speranza contro il pessimismo che governa attualmente le prognosi di recidiva dei soggetti con disturbi psichici, soprattutto se di natura psicopatica⁷².

Fra i dati empirico-fattuali⁷³, anche in tema di criminalità economica quelli più attuali sono sicuramente i risultati offerti dalle neuroscienze, che anche in questo

⁷⁰ A tal fine, soprattutto per lo psicopatico aziendale sembra importante distinguere fra “psicopatico primario” e psicopatico secondario” a seconda che sia presente (psicopatico primario) o meno (psicopatico secondario) un disturbo biogenetico, rappresentato da un’abnorme povertà di connettività dei centri emozionali cerebrali. L’assenza di questo disturbo negli psicopatici secondari, che costituirebbero l’85% degli psicopatici, renderebbe questi soggetti più sensibili ad interventi trattamentali, mirati a far sorgere conflitti morali e rimorso, cfr. A. MARSHALL, D. BADEN, M. GUIDI, *Can an Ethical Revival of Prudence Within Prudential Regulation Tackle Corporate Psychopathy?*, in *J. Bus. Ethics*, 2013, 117, p. 559.

⁷¹ Con particolare attenzione ai disturbi neurocognitivi associati alla condotta delinquenziale, cfr. T. TUOMINEN et al., *Neurocognitive disorders in sentenced male offenders: Implications for rehabilitation*, in *Criminal Behavior and Mental Health*, 2013, p. 36 ss. e ivi la bibliografia, i quali fra l’altro rilevano che alcuni deficit cognitivi possono essere collegati a disturbi della percezione, del giudizio e dell’interazione sociali e che in considerazione di ciò diventa importante prevedere programmi riabilitativi delle capacità cognitive e concludono che ai fini di adeguati e più efficaci programmi di recupero di coloro che hanno commesso un reato, in particolare se recidivi, diventa importante individuare preliminarmente le eventuali lacune neurocognitive nei soggetti destinatari di tali programmi. Richiama l’attenzione sulla necessità di una riflessione particolarmente seria sulle implicazioni per la persona, la sua libertà e autonomia quando si tratta di misure orientate alla prevenzione speciale, in particolare se includono trattamenti neurologici, M. PÉREZ MARZANO, *Fundamento y fines del Derecho penal. Una revisión a la luz de las aportaciones de la neurociencias*, in *InDret*, 2011, 2, p. 25.

⁷² Pessimismo che sembrerebbe giustificato dai dati sulla recidiva di soggetti psicopatici sottoposti a trattamento, cfr., in particolare, H. BLASCO-FONTECILLA, *Teoría de evolución y psicopatía: Nacidos para delinquir?*, in E. DEMETRIO CRESPO, M. MAROTO CALATAYUD (a cura di), *Neurociencias y Derecho penal*, Madrid, 2013, p. 521 ss. e ivi la bibliografia. V. anche, da ultimo, J. PEMMENT, *The neurobiology of antisocial personality disorder*, cit., p. 82, il quale rileva che le radici organiche del disturbo antisociale di personalità sono da rintracciare in deficienze ed errori del processo evolutivo verso la maturità, verso l’età adulta, che si sono a tal punto consolidati nel tempo che sembra impossibile un programma trattamentale adeguato. Un altro ostacolo al trattamento starebbe nella difficoltà di trovare soggetti che volontariamente accettano di sottoporsi al trattamento. A favore di interventi trattamentali, cfr. J. YAKELEY, *Treating the untreatable? Evolution of a community mentalization-based service for antisocial personality disorder*, in *Forensische Psychiatrie und Psychotherapie*, 2013, 20, 3, p. 247 ss. Evidenzia alcuni profili critici del trattamento neurologico come intervento risocializzante M. PÉREZ MARZANO, *Fundamento y fines del Derecho penal*, cit., p. 26 ss.

⁷³ Cfr. W. FRISCH, *Defizit empirischen Wissens und ihre Bewältigung im Strafrecht*, in *Festschrift M. Maiwald, Gerechte Strafe und legitimes Strafrecht*, Berlin, 2010, p. 239 ss. Per una recente rassegna di questi dati a proposito del crimine economico, v. S. SIMPSON, *White-Collar Crime: A*

settore – come si è visto – sembrano poter fornire fondamentali informazioni sulla incidenza che determinate patologie o funzioni cerebrali possono avere sull'agire economico. Anche se non definitivi⁷⁴, questi dati potrebbero comunque già essere utili per comprendere il delinquente economico ai fini delle valutazioni di imputabilità, di dolo, di colpa, di trattamento sanzionatorio, di prognosi di pericolosità sociale. Comprensione fondamentale per fare sì che la risposta penale rappresenti effettivamente l'ultima risorsa di prevenzione di una criminalità che ci lascia sgomenti, in particolare quando apprendiamo dalle motivazioni delle sentenze che troppo spesso gravi politiche d'impresa sono sorrette da ragioni esclusivamente economiche. In questi termini, esemplare, una recente sentenza, dove si legge che gli imputati «pur non ponendosi come scopo primario quello di cagionare un disastro, erano pienamente a conoscenza della illegittimità delle emissioni della centrale e della loro nocività per l'ambiente e la salute, ciononostante omisero consapevolmente di porre in essere misure necessarie al loro contenimento, al fine di perseguire lo scopo della massimizzazione del profitto a favore di ENEL»⁷⁵. Una piena conoscenza dell'illegittimità del comportamento, della sua nocività per la salute e per l'ambiente tale da aver provocato un gravissimo disastro ambientale e che forse ci avrebbe lasciato meno sgomenti se fosse stata attribuita alla lucidità e alla freddezza di una mente psicopatica⁷⁶.

Review of Recent Developments and Promising Directions for Future Research, in *Ann. Rev. Sociol.*, 2013, 39, p. 309 ss.

⁷⁴ Cfr. S. F. SMITH, S.O. LILIENFELD, *Psychopathy in the workplace*, cit., p. 215 s.

⁷⁵ Trib. Rovigo, 31 marzo 2014, in *Dir. pen. contemporaneo*, 16 ottobre 2014, p. 96: «... il comportamento tenuto dagli imputati ... nell'intera vicenda è stato dettato dalla volontà di contenere i costi di esercizio della centrale e quindi di aumentare gli utili di impresa, omettendo di destinare sufficienti risorse alla salvaguardia della salute pubblica e dell'ambiente circostante l'impianto (di particolare pregio ed interesse naturalistico)» (citazione di p. 92).

⁷⁶ Della quale studi empirici recenti confermano il disimpegno morale, che consente allo psicopatico di successo di assumere decisioni non etiche di fronte alle scelte d'affari moralmente connotate, c.d. dilemmi morali, senza sentirsi personalmente coinvolto da tali decisioni e dalle conseguenze negative che da esse derivano o possono derivare, cfr., in particolare, G.W. STEVENS, J.K. DEVLING, A.A. ARMENAKIS, *Successful Psychopaths: Are the Unethical Decision-Makers and Why?*, in *J. Bus. Ethics.*, 2012, 105, p. 139 ss.