



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"Misinformazione e fake news: può il benessere collettivo diventare vittima di false credenze?"

RELATORE: Bassetti Thomas

LAUREANDO/A: Pastorello Giulia

MATRICOLA N.
1216282

ANNO ACCADEMICO 2019 – 2022

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature) *Giulia Pastorello*

INDICE

Introduzione	4
Capitolo 2 - L'informazione e i suoi effetti.....	6
2.1 Composizione dell'informazione	6
2.2 L'evoluzione dell'informazione scorretta nel corso della storia	7
Capitolo 3 - Come e perché le notizie false impattano sul benessere collettivo	11
3.1 Implicazioni della diffusione di fake news, in ambito politico-economico, sul welfare.....	11
3.2 Earnings Management e comportamenti rischiosi per il benessere aziendale.....	19
3.3 Chi finanzia la diffusione di notizie false e perché	22
Conclusioni	24
Riferimenti bibliografici.....	26
Ringraziamenti	29

Introduzione

“Il limite dell’informazione non consiste in quello che dice, ma in quello che tace.”

In queste parole pronunciate da Pino Caruso ritroviamo la raffigurazione del problema che noi tutti affrontiamo nell’affacciarci all’informazione al giorno d’oggi, ovvero che nonostante essa sia presente in ogni dove, ne incontriamo allo stesso tempo una completa e generale assenza. Lo scopo natio dell’informazione era, infatti, di fornire a ciascuno i mezzi per conoscere ciò che non si aveva la possibilità di imparare altrove. Ecco quindi che i giornali, i programmi televisivi e i media in generale fornivano giornalmente pezzi di conoscenza, frivola o erudita, al fine di acculturare quante più persone possibile circa un’ampia gamma di argomenti. Quanto meno questo accadeva durante la sua età dell’oro, che ironicamente viene fatta ricadere nel periodo tra gli anni ’50 e ’70 del secolo scorso, periodo in cui le possibilità e il raggio d’azione dell’informazione erano molto più limitate rispetto al presente. Al giorno d’oggi, invece, siamo talmente inondati da notizie, al punto da rischiare di perdere la conoscenza che trasmettono entro tutte le inesattezze che inglobiamo insieme ad essa. Nel XXI secolo, infatti, è certamente più semplice informarsi e diffondere informazioni, piuttosto che acculturarsi grazie alle stesse. Questo perché le informazioni ottenute sono spesso permeate da errori, volontari o no, che ci conducono a formulare credenze sbagliate a nostra volta, qualora non fossimo in grado di individuarli.

Il nostro scopo sarà quindi di osservare l’informazione scorretta a partire dai contesti politico-aziendali e mostrarne i risvolti negativi occupandoci, in particolare, della branchia dell’informazione connessa alla disinformazione e alla misinformazione, ovvero alla condivisione volontaria, nel primo caso, e inconsapevole, nel secondo, di notizie false. Andremo a stabilirne le caratteristiche e analizzare il perché, al giorno d’oggi, risulti necessario correggerne e prevenirne la diffusione.

Le tematiche che tratteremo risultano rilevanti per i cittadini, e non solo, che si interfacciano a informazioni diffuse dalla classe politica, le quali possono arrivare a danneggiare il loro benessere nel momento in cui risultassero manipolate o inesatte. Sono argomenti importanti anche per gli imprenditori, gli investitori e i risparmiatori che scelgono di investire in un’impresa, perché investire basandosi su di informazioni errate può causare perdite economiche agli individui, mentre la diffusione stessa di disinformazione può creare inefficienze di mercato dannose per l’ambiente a cui l’impresa appartiene. Raramente, infatti, la disinformazione influenza soltanto il suo ambito di partenza, mentre è assai più comune assistere ad un suo sfociare in misinformazione ed espandersi fino a raggiungere gli ambiti

più vari, perché l'informazione nello svilupparsi impatta svariati ambiti, motivo per cui i danni causati dalle false convinzioni spesso influenzano non solo il benessere di chi la riceve, ma anche quello di chi la condivide in seguito.

Risulta, quindi, importante trattare questa tematica al fine di tutelare i soggetti che entrano in contatto con le esternalità negative che quest'ultima genera. Ci aiuteremo allora, tramite l'analisi di un modello della teoria dei giochi riguardante la correlazione tra benessere e trasparenza elaborato da Mittenzwei, Bullock e Josling (2019) al fine di comprendere il meccanismo che porta un individuo a esporre la sua utilità, e quella altrui, a potenziali rischi derivanti dalle scelte da lui/lei intraprese, sulla base delle informazioni in suo possesso.

Attualizzeremo poi i concetti trattati tramite l'uso di esempi riguardanti situazioni effettivamente accadute, volgendo il nostro sguardo alla politica italiana e alle manipolazioni dell'informazione da essa attuate. Inoltre, tratteremo il caso del crack di Parmalat, al fine di identificare i comportamenti opportunistici che possono interessare l'impresa, allo scopo di tutelarci, e tutelare quest'ultima, dalle potenziali conseguenze da essi derivanti.

Il fine ultimo dell'elaborato sarà quindi di identificare, analizzare e assimilare le caratteristiche dell'informazione scorretta, delle sue fonti e dei processi mentali che portano a crederci, al fine di apprendere come cambiare i nostri schemi mentali per proteggerci al meglio dall'insorgere di fenomeni di questo tipo, e per aiutare gli altri a fare lo stesso.

Tutto questo sarà trattato come segue: nel secondo capitolo introdurremo l'informazione scorretta nelle sue varie diramazioni e mostreremo la sua evoluzione nel corso del tempo; nel terzo capitolo analizzeremo le tematiche della diffusione delle fake news in ambito politico-economico, le distorsioni cognitive che aumentano il fenomeno della disinformazione e i risvolti della condivisione di notizie false sul benessere sociale. Introdurremo, inoltre, le figure che diffondono la disinformazione, insieme alle motivazioni che le spingono a farlo. Infine, nel quarto capitolo, trarremo conclusioni circa l'importanza di arginare questi fenomeni e accenneremo alcuni metodi testati al fine di raggiungere tale obiettivo.

Capitolo 2 - L'informazione e i suoi effetti

In questo capitolo analizzeremo il significato della parola "informazione" e le sue sfaccettature. Approfondiremo, nello specifico, le denotazioni negative del termine e le loro caratteristiche, aiutandoci nel comprendere tali fenomeni grazie all'uso di esempi.

Illustreremo, infine, come l'informazione scorretta si sia evoluta nel tempo.

2.1 Composizione dell'informazione

L'informazione rappresenta uno dei mezzi di comunicazione più potenti al mondo. Ci informiamo per apprendere, comprendere e trasmettere conoscenza, così come ci informiamo al fine di condividere e mettere in discussione i nostri pensieri nei momenti di aggregazione. La parola informare, infatti, significa istruire, dare notizia, ma allo stesso tempo anche dar forma, modellare secondo la forma voluta (Treccani) e quindi plasmare la notizia posseduta, a proprio piacimento.

Infatti, l'informazione si compone di diramazioni positive e negative, ciascuna con le sue caratteristiche e i suoi diversi componenti. Noi tratteremo solamente le seconde, lungo il corso di questo elaborato. I rami principali dell'informazione scorretta sono essenzialmente tre: la disinformazione, la misinformazione e la mala-informazione. Ciascuna di queste conferisce al termine informare una denotazione più o meno negativa, e ciascuna tratta quel ramo comunicativo che fa uso di notizie false, create artificialmente o distorte al fine di raggiungere lo scopo prefissato dal gruppo, o individuo, che ne diviene portavoce. Se parliamo di disinformazione, ci riferiamo all'utilizzo di contenuti falsi o inaccurati condivisi al fine di ingannare o raggirare qualcuno (Shu, Wang, Lee, Liu, 2020). Esempi di disinformazione possiamo trovarli durante l'intero periodo di pandemia che ha interessato gli anni 2020-2022. A partire dalle dichiarazioni dell'ex Presidente degli Stati Uniti Trump, riguardo l'efficacia del bere igienizzante al fine di proteggersi dal virus covid 19, fino ai casi di disinformazione scientifica che proponevano i più svariati ed erronei metodi di cura del virus, i quali hanno messo a rischio la salute, e il benessere, di coloro che vi si imbattevano. La misinformazione riguarda, invece, la condivisione di informazioni ritenute reali da parte del lettore che, nella sua buona fede, non ne riconosce l'effettiva falsità (Shu, Wang, Lee, Liu, 2020). Quindi, coloro che hanno effettivamente condiviso gli aggiornamenti sui falsi metodi di cura senza conoscerne l'effettiva efficacia, hanno contribuito all'incremento della misinformazione a riguardo. Infine, trattiamo il caso della mala-informazione, ovvero notizie vere fatte circolare al fine di danneggiare qualcuno e/o farlo soffrire (Shu, Wang, Lee, Liu, 2020). Tale tipologia di informazione è riscontrabile nella diffusione di segreti, informazioni vere, più o meno personali, che puntano ad attaccare la persona che ne diventa il soggetto principale. Un

esempio di mala-informazione ci è dato dal seguente discorso "Il Mes non è stato istituito ieri, come falsamente e irresponsabilmente dichiarato da, devo fare nomi e cognomi, Matteo Salvini e Giorgia Meloni. Questo governo non lavora con il favore delle tenebre, parla in faccia agli italiani" così parlava l'ex Presidente del Consiglio Conte (2020) riferendosi alle affermazioni condivise dai sopracitati esponenti politici, circa la tematica della riforma del Mes. La modalità con cui sono state condivise le affermazioni, di per sé vere, non ha dato possibilità di replica ai diretti interessati dalle accuse, costituendo un cattivo esempio di diplomazia per l'intero popolo italiano che necessitava, invece, di una classe politica unita nell'affrontare il periodo storico vissuto. Inoltre, queste tre macro-classi dell'informazione scorretta non mancano di generare sottocomponenti aggiuntivi quali i rumors, storie di cui non si conosce la vera natura e che circolano grazie al passaparola online o offline; il clickbait, ovvero notizie pubblicate online dotate di titoli contenenti informazioni esagerate, o inaccurate, al fine di attirare più pubblico possibile verso il link proposto; e i deep-fake, che prevedono l'uso di una tecnica che sfrutta l'intelligenza artificiale per sovrapporre il volto di una persona ad un'altra, all'interno di un video. Tutti questi elementi sfruttano la vulnerabilità delle persone alle notizie false, tramite l'uso delle giuste tecniche e del giusto tono di scrittura, al fine di trarre beneficio personale. Beneficio che può essere economico, che può avere l'obiettivo di ottenere consensi, così come può riguardare la semplice soddisfazione personale.

2.2 L'evoluzione dell'informazione scorretta nel corso della storia

Nel corso della storia, i soggetti che hanno beneficiato dal diffondere disinformazione sono molti e ricoprono, o hanno ricoperto, le più varie cariche sociali. Avete mai sentito parlare dell'agnello vegetale della Tartaria? Fu uno degli esempi più eclatanti di disinformazione, trasformatasi in misinformazione, che travolse l'Europa nel corso del IV secolo d.C. La storia riguarda la scoperta di un albero presente nel continente asiatico, i cui frutti erano costituiti da agnelli. Nel medioevo, periodo permeato dalle false credenze, tale notizia scatenò scalpore perfino nelle menti di biologi e scienziati, i quali si misero prontamente a studiare il caso, pur non avendo alcuna prova a riguardo che differisse dai racconti di chi affermava di aver visto tale pianta. "Servirono all'incirca quattro secoli a seguito dell'apparizione degli scritti di Mandeville¹, affinché i botanici e biologi europei riconoscessero nell'agnello vegetale della

¹ Sir John Mandeville fu il cavaliere che scrisse la storia e da cui si diffuse la disinformazione circa l'insolita pianta.

Tartaria un mero mito².” (O’Connor, Weatherall, 2019). Ciò che rese questa storia così affascinante fu il velo di mistero che aleggiava sull’esistenza della suddetta pianta, mentre a renderla credibile agli occhi delle persone fu l’interesse dimostratogli da parte della comunità scientifica del tempo, che portò ad un grande spreco di risorse che, alternativamente, avrebbero potuto essere usate al fine di condurre ricerche ben più rilevanti. Ripercorrendo il passato, poi, possiamo osservare come la disinformazione possa causare danni ben più gravi delle perdite economiche subite da magnati e re che finanziarono le vane ricerche di questo strano vegetale. Uno dei tragici caposaldi della disinformazione medievale è, infatti, rappresentato dal mito delle streghe. I processi perpetuati dalla Santa sede e i suoi seguaci risultarono alquanto ambigui, soprattutto se pensiamo che presero piede tra il 1550 e il 1700 d.C., quando meno di un secolo prima la Chiesa rifiutava persino di riconoscere l’esistenza di tali figure femminili. Inoltre, nuovi studi economici dimostrano come le motivazioni che spinsero la Chiesa a promuovere queste persecuzioni di massa, furono tutt’altro che basate sulla buona fede.³ “Facendo leva sulle credenze popolari riguardanti la stregoneria, i cacciatori di streghe pubblicizzavano i loro brand confessionali, mostrando impegno e potere rivolti a proteggere i cittadini dalle manifestazioni terrene del male generato da Satana” e ancora: “i processi rappresentavano una non-price competition, in atto tra la chiesa cattolica e quella protestante” (Leeson, Russ, 2018). Da un punto di vista economico, se ne ricava come queste entità puntassero a promuovere i loro servizi nei confronti dei concorrenti, tramite la diffusione di disinformazione che facesse leva sulla loro influenza sul popolo e sulle paure già esistenti entro quest’ultimo. Non furono, però, questi gli unici motivi per cui la caccia alle streghe ottenne così tanto successo. A rafforzare la potenza della disinformazione a riguardo furono anche le distorsioni cognitive, ovvero comportamenti mentali che possono rendere gli individui vulnerabili al compimento di scelte irrazionali dovute alla mala interpretazione o conoscenza dei fatti, dati i processi mentali usati per assimilarli. Questi comportamenti influenzano attivamente le decisioni degli individui, basandosi sulle loro esperienze personali, sulla cultura e sul contesto che li circonda, sul giudizio altrui, sui loro schemi mentali e sulla paura che hanno nel compiere scelte. Se sommati poi alla modalità con cui l’informazione è stata acquisita e al tempo speso nell’ispezionarla, possono spingere gli individui a manomettere inconsapevolmente le loro possibilità di migliorare il loro stato di benessere. Ecco allora che il terrore, la fede e le trappole mentali da noi stessi attuate, portarono la

² Fu solo nel 1683 che questo delirio di massa incontrò la sua fine, quando il naturalista E. Kaempfer, si cimentò nella ricerca di tale vegetale per dichiararlo, in conclusione, inesistente.

³ Nel 1517 si verificò, in Germania, la Riforma Protestante, che permise ai credenti di scegliere tra due tipi di filoni religiosi: il Protestantesimo e il Cristianesimo. L’elevata competizione, rese la Germania colpevole del 40% dei processi alle streghe condotti in Europa.

misinformazione ad espandersi velocemente in tutta Europa fino a che, 80.000 vittime dopo, la caccia alle streghe terminò.⁴ Prendiamo infine in considerazione il caso dei produttori di sigarette quali Embassy, Lucky Strike, e altri che negli anni '40 e '50 inondarono gli Stati Uniti con pubblicità di sigarette sponsorizzate da più di 20.000 medici, e altre figure meritevoli di fiducia. Il marketing legato a questi prodotti prometteva agli acquirenti di proteggere loro la gola e favorirgli la digestione, oltre alla risoluzione di molti altri problemi fisici. Circa il caso delle sigarette, gli scienziati che si sono succeduti nel corso del tempo, produssero svariati studi indicando che “i fumatori presentano un rischio di morte superiore a quello dei non fumatori del 52%” (American Cancer Society, 1950-1954) e appuntando come “Smettere di fumare per un periodo di almeno sei settimane può avere effetti positivi sul benessere mentale, riducendo l'ansia, la depressione e lo stress.” (University of Bath, 2021). Nonostante ciò, le sigarette si sono dimostrate, e si dimostrano tutt'ora, un prodotto capace di creare ingenti profitti, indipendentemente dalle critiche ricevute, perché le convinzioni sorte circa gli effetti benefici del prodotto, come il fornire una sensazione di sollievo e una riduzione del livello di stress personale, risultano più potenti delle evidenze scientifiche prodotte a riprova del contrario.

Ad accomunare questi tre casi di misinformazione sono le distorsioni cognitive che portano gli individui a credere nelle notizie ricevute, le forti convinzioni da essi detenute e i metodi usati da coloro che hanno diffuso queste tipologie di informazioni. Inoltre, è stato dimostrato come coloro che recepiscono il messaggio, siano spesso inclini ad accettarlo come vero e trasmetterlo. Si può notare, infatti, come nel classificare le notizie ricevute prendiamo in considerazione cinque criteri (Schwarz, 2015)⁵ che ci inducono a valutarle come veritiere, o no. A tal fine, solo se la percezione iniziale ci suggerisce che i fatti ottenuti potrebbero essere inesatti, o dubbi, passeremo ad un'analisi più impegnativa. Infatti, ricerche in psicologia sociale (Petty, Cacioppo, 1986) e cognitiva (Kahneman, 2011) hanno determinato due tipi di approcci alla ricezione di informazioni: l'approccio lento e impegnativo, ovvero “analitico/sistematico”; e quello intuitivo e veloce, anche detto “euristico”. Sfortunatamente per noi, tendiamo a utilizzare maggiormente l'approccio euristico rispetto a quello analitico, finendo per renderci vulnerabili agli attacchi subiti da parte di coloro che usano l'informazione come arma per raggiungere i loro scopi personali.

⁴ Questo avvenne attorno al 1650, periodo in cui furono firmati i trattati di Westfalia (1648), con i quali si poneva fine alla guerra religiosa in atto, e quindi alla competizione ecclesiastica.

⁵ Criteri di Schwarz 1) l'affermazione è compatibile con ciò che conosciamo? 2) È consistente e coerente? 3) È trasmessa da una fonte meritevole di fiducia? 4) Le altre persone vi concordano? 5) Esistono prove a supporto della notizia?

Nel prossimo capitolo ci occuperemo di analizzare nel dettaglio le fonti della disinformazione, così come gli obiettivi che spingono a diffondere false credenze, focalizzando la nostra attenzione sulla disinformazione politica e aziendale, tramite l'analisi di modelli teorici. Il terzo capitolo si aprirà, quindi, con l'analisi di un modello della teoria dei giochi sviluppato da Bullock, Mittenzwei e Josling (2019) che analizzerà come la scelta politica degli elettori, basata sulle informazioni ricevute dagli agenti politici, possa influenzare il loro futuro benessere e il loro grado di soddisfazione. Il modello fa riferimento a quelli composti da Stasavage⁶ (2004, 2005, 2007) in cui si argomentava come la trasparenza generasse sia costi, che benefici pubblici. Nel modello da noi usato, vedremo invece come i cittadini siano spesso posti nella condizione di compiere errori, per via delle manipolazioni compiute per convenienza da parte degli agenti politici.

⁶ Stasavage (2004,2005,2007) argomentava che le negoziazioni si indebolivano appena i negoziatori provavano a convincere i consumatori domestici della loro lealtà all'interesse pubblico, senza però impegnarsi a riguardo.

Capitolo 3 - Come e perché le notizie false impattano sul benessere collettivo

Questo capitolo si apre con l'analisi delle implicazioni politico-economiche della diffusione di fake news. Analisi supportata e argomentata tramite l'utilizzo di un modello basato sulla teoria dei giochi che ci servirà per valutare le conseguenze delle notizie false sul benessere collettivo. Ci interfacceremo poi, agli atteggiamenti attuati da coloro che diffondono l'informazione scorretta, osservando come la deviazione dal comportamento etico, compiuta da parte dei suddetti soggetti, causi una diminuzione del benessere sociale e, talvolta, aziendale. Infine, approfondiremo le figure e le motivazioni di coloro che condividono false credenze, associando ai loro comportamenti i necessari concetti di economia comportamentale, al fine di comprenderli meglio e di capire come agire per correggere queste situazioni.

3.1 Implicazioni della diffusione di fake news, in ambito politico-economico, sul welfare

Quando si parla di correlazione entro la trasparenza informativa e il benessere, risulta logico pensare che tra le due esista una relazione direttamente proporzionale per cui ad un aumento di trasparenza, consegua un aumento proporzionale di benessere. La realtà ci dimostra però, come tra le due variabili si presenti, talvolta, una relazione inversamente proporzionale. Oggigiorno, infatti, i rinnovati mezzi di comunicazione e la tendenza all'iper-connessione, fanno sì che l'informazione sia disponibile sempre e ovunque, permettendo a chiunque di creare, modificare o cancellare notizie senza incontrare limitazioni adeguate, causando potenziali rischi per coloro che si interfacciano inconsapevolmente a notizie manipolate. A verifica della sopracitata relazione, ci serviamo di un modello della teoria dei giochi in cui si analizza come una maggiore trasparenza informativa non implichi necessariamente un maggior benessere collettivo (Bullock, Mittenzwei, Josling, 2019). Le ipotesi a fondamento di tale modello delineano come un rappresentante che negozia in pubblico possa cedere all'incentivo di comportarsi così come si auspicano i suoi sostenitori, senza tener conto della reale desiderabilità di determinate politiche. Così facendo, gli elettori non sentiranno il bisogno di cambiare opinione, perché fiduciosi nella lealtà del candidato ai suoi valori. Se invece le decisioni venissero prese in privato, i rappresentanti potrebbero scegliere di agire in base all'aumento di benessere collettivo ottenibile, nonostante il rischio di creare dissenso entro i propri sostenitori. Ecco perché in politica risulta più conveniente sostenere il ruolo, almeno apparente, di *people-pleasers*⁷, manipolando le informazioni condivise per renderle

⁷ Persona che fa di tutto pur di compiacere gli altri sperando che ciò possa contribuire a farla sentire apprezzata e accettata.

accettabili, così da conservare il proprio stato di potere attuale piuttosto che migliorare la condizione di benessere collettivo annessa al rischio di perdere consensi.

Basti pensare alle ultime elezioni politiche avvenute in Italia che hanno portato la parlamentare Giorgia Meloni alla Presidenza del Consiglio. Analizzando le promesse della neo-presidentessa risulta difficile inquadrarne la posizione reale circa la tutela della legge 194⁸. Prima delle elezioni, infatti, la parlamentare promise più volte, insieme al centro destra, di non avere intenzione di modificare la legge 194, ma di volere invece applicarla tutta. Aggiunse poi di voler istituire un fondo volto ad aiutare le donne sole e in difficoltà economica a portare a termine la gravidanza. “Nessun diritto negato, anzi un’opportunità in più per provare a salvare una vita.” (come si legge nell’articolo de Il Sole 24 Ore, 2022). Affermazioni che risultano assai ambigue se pensiamo che, a distanza di meno di un mese dalle elezioni, è già stato mosso il primo attacco alla suddetta legge. Attacco articolato tramite il deposito di un disegno di legge (Atto Senato n.165, XIX Legislatura) da parte di un parlamentare appartenente al centro destra, volto a modificare l’articolo 1 del Codice civile, facendo sì che l’acquisizione di diritti giuridici avvenga al concepimento del feto, non più alla nascita, rendendo di fatto l’atto di abortire un reato e ostacolando quindi la piena applicazione della legge 194. Il tutto avviene in un Paese in cui soltanto un medico su tre garantisce l’applicazione completa della legge in questione, e in cui all’incirca il 70% dei medici risultano essere obiettori di coscienza, con dati che non accennano a migliorare. (Ansa, 2013) Non riferendo queste informazioni al pubblico, durante i vari dibattiti, così come in altre sedi, la nuova maggioranza ha ostacolato il compimento di una scelta ponderata da parte degli elettori circa la decisione di chi far salire al governo, date le limitate informazioni in loro possesso. Questo perché risulta ovvia la necessità di agire in maniera inversa rispetto a quella proposta dalla premier e dal centro destra, dato che a trasparire è il bisogno di migliorare le condizioni di benessere delle donne che scelgono di interrompere la gravidanza, invece di incrementare i mezzi a favore di coloro che scelgono di proseguire in questo percorso. A migliorare il benessere collettivo, infatti, sarebbe la scelta di aumentare il numero di medici non obiettori e di garantire un alleggerimento del peso psicologico alle donne che scelgono di abortire, diminuendo quindi il divario di benessere generato dalle diverse scelte da quest’ultime compiute. Questo permetterebbe di attuare una politica desiderabile, volta a fornire pari opportunità a tutte le donne ed aumentare il welfare di una società in cui, alternativamente, potrebbero aumentare i casi di aborto illegale, i quali metterebbero a rischio anche il corretto funzionamento del sistema giuridico esistente. Basti pensare alle possibili

⁸ Legge del 1978 che tutela il diritto alla maternità, così come il diritto all’aborto.

cause generate da aborti illegali risultanti in danni permanenti alle donne, oppure alle cause che potrebbero insorgere dato il potenziale impedimento ad abortire senza ricadere in reato, generato dal il sopracitato disegno di legge. Tali cause appesantirebbero ulteriormente un sistema giuridico già di per sé troppo burocratico, e troppo poco celere nell'emettere sentenze. Se questo dovesse succedere, ne andrebbe del benessere sociale di tutti i cittadini, i quali dovrebbero confrontarsi con tribunali ancor più oberati di lavoro, ospedali potenzialmente occupati nel riparare ai danni generati dall'uso di pratiche di aborto illegale, oltre al dover fare i conti con il peggioramento della condizione psicologica delle donne, e di quella dei loro compagni/compagne, nel momento in cui scelgono di abortire illegalmente. Queste eventualità, seppur drastiche, dimostrano come l'aver manipolato le informazioni condivise nel corso della campagna elettorale, abbia portato verso un potenziale peggioramento del benessere collettivo, al fine unico di generare consensi.

Una spiegazione a tale comportamento di convenienza, da parte delle forze politiche, ci viene fornita tramite le assunzioni della teoria delle scelte pubbliche (Buchanan, Tollison, 1984). Qui si descrive come i parlamentari vengono eletti su base geografica, per cui essi presentano forti incentivi a sostenere programmi e politiche che danno vantaggi agli elettori della propria circoscrizione, anche a discapito dell'interesse generale. Attualizzando questo pensiero, possiamo dedurre come sia conveniente per gli esponenti politici avanzare programmi in linea con i pensieri e i bisogni del loro elettorato, così da guadagnare consensi senza necessariamente dover lavorare per il miglioramento del welfare. Se ne evince allora come l'aumentare il benessere della popolazione pro-aborto, la quale con maggior probabilità non concorderà con le idee della Presidentessa, non creerebbe alcun beneficio attuale nei confronti dell'elettorato a cui il centro destra si rivolge, quindi, nonostante la desiderabilità della scelta ai fini di aumentare il livello di welfare della popolazione, non risulta essere la più conveniente ai fini politici.

Tornando ora al nostro modello, notiamo come manipolare i fatti al fine di armonizzarli meglio al pensiero dell'elettorato risulti costoso per gli agenti politici, eccetto nel caso in cui riescano a convincere i cittadini della veridicità delle informazioni trasmesse. Nella Figura 1 vediamo n ripetizioni di un gioco in cui viene condiviso soltanto un fatto e dove i giocatori sono N (natura) e C (cittadino). Il gioco in questione si ripete per tre periodi: nel primo tempo C potrà scegliere di verificare il fatto ricevuto, o non farlo. Nel secondo, sceglierà tra un fatto di sinistra L, o destra R. Nel terzo tempo, una volta scelto il fatto che ritiene veritiero, lo userà

per decidere che Governo votare. Inoltre, il costo di verifica di un fatto è costituito dalla funzione⁹ monotonamente incrementale, dato il numero di fatti da verificare, $c(n) > 0$.

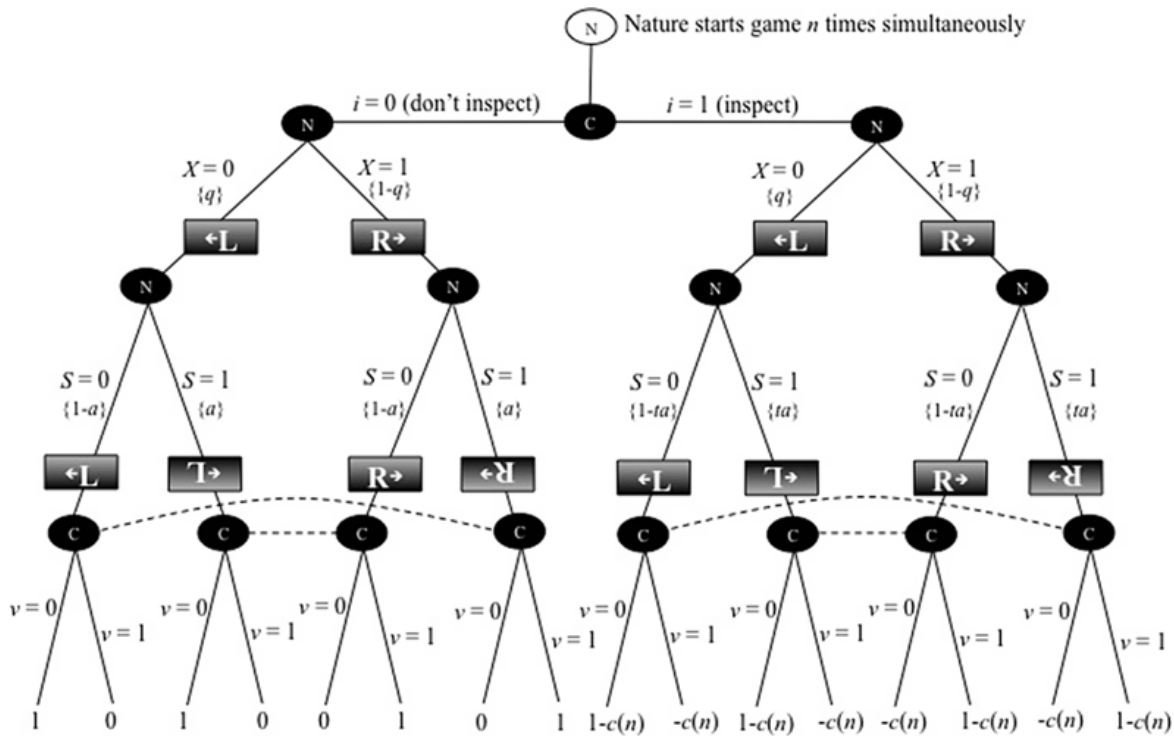


Figura 1: uno degli n giochi ad un fatto, tra loro identici, visti nel caso della prima tipologia di gioco.

Volgiamo ora lo sguardo al secondo periodo del gioco proposto, dove introduciamo la variabile binomiale X , da cui estrarre casualmente un fatto. Se il giocatore sceglierà il fatto di sinistra, L , allora otterrà $X = 0$; mentre nello scegliere quello di destra, R , otterrà $X = 1$. Simultaneamente, N deciderà casualmente se manipolare il fatto, con risultato $S = 1$, o non farlo, ottenendo $S = 0$. In analisi di questi concetti usiamo la funzione di densità di X , dato $Q \in \{0,1\}$, la quale è parametrizzata come segue:

$$b(X,Q)=Q^{1-x}(1-x)^x \text{ per } X \in \{0,1\}$$

E la variabile S , manipolare, con distribuzione binomiale parametrizzata come segue:

$$b(S,a)=a^{1-s}(1-a)^s \text{ per } S \in \{0,1\}$$

Consideriamo infine il sistema basato sulla “funzione di apparenza”, A :

$$A(X,S) = \begin{cases} X & \text{se } S = 0 \\ |1-x| & \text{se } S = 1 \end{cases}$$

⁹ Funzione per cui il costo aumenta, all'aumentare del numero di fatti da ispezionare.

Usando queste tre funzioni, Mittenzwei, Bullock e Josling riscontrarono come nel momento in cui $S = 0$, il fatto X non manipolato appariva come “intero”; mentre per $S = 1$ appariva come 0. In conclusione, se la vera natura del fatto è 0, questo apparirà come 1, ovvero la verità verrà intesa come bugia e viceversa.

Notiamo inoltre come $A(0, 0) = “\leftarrow L”$, $A(0, 1) = “L \rightarrow”$, $A(1, 0) = “R \rightarrow”$, $A(1, 1) = “\leftarrow R”$

Le coppie di valori precedentemente riportate mostrano i potenziali esiti delle combinazioni di fatti, e manipolazioni, generate dalla natura. Il problema si presenta perché un cittadino ingannato dalle apparenze vede soltanto le frecce, non le lettere. Quindi, non ispezionando il fatto, il cittadino si fida della sua convinzione commettendo potenziali errori che possono diminuire la sua utilità futura. Al fine di ridurre il proprio margine di errore, C dovrebbe allora scegliere sempre di ispezionare il fatto ricevuto ma, come vedremo in seguito, questo è possibile soltanto finché la notizia da verificare è una. Inoltre, le assunzioni fondamentali del modello ipotizzano che il cittadino sia ingannato dalle apparenze e che conosca la funzione di densità di X , ma non il valore di q , verità, estratto dalla stessa. Si assume anche che conosca il valore a , probabilità che il fatto sia stato manipolato, e che la manipolazione venga definita dall'equazione di S . Allora, C si porrà l'obiettivo di osservare un fatto estratto e lo userà per stimare se $q \leq 0.5$. L'esito della stima gli indicherà che Governo votare. Assumiamo che la verità sia di sinistra se $q \leq 0.5$ e che tale sarà il Governo scelto di conseguenza; oppure di destra se $q > 0.5$. Votare per un Governo di sinistra viene associato a $v = 0$, mentre $v = 1$ indicherà la votazione per un Governo di destra. Inoltre, il costo subito per ispezionare il fatto è poi costituito da i . Se $i = 0$, non c'è ispezione; mentre se $i = 1$, si ispeziona al fine di annullare l'eventuale effetto della manipolazione avvenuta. Ricordiamo che la funzione del costo dell'ispezione è pari a $c(n) > 0$. Questa funzione, secondo alcuni studi, diviene irrilevante se si scontra con fatti concordanti con il gruppo politico in cui i soggetti si identificano, perché verificare un fatto proveniente da una fonte fidata non risulta necessario quando la fiducia riposta nelle proprie convinzioni, non permette di dubitare della loro veridicità. A supporto di ciò, troviamo il confirmation bias¹⁰ (Klayman, 1995), da cui deriva un comportamento che porta la persona a cercare conferme di ciò che già conosce, ignorando eventuali prove contrarie e rendendola vulnerabile di fronte a fatti potenzialmente falsi. Se le sue convinzioni derivassero quindi da fonti fidate, compirebbe il processo di ispezione sbagliato, cercando conferme ulteriori dell'informazione in cui crede, piuttosto che prove riguardo la sua veridicità. Inoltre, è noto come sovraccaricare la propria mente, in questo caso

¹⁰ Fenomeno comportamentale per cui le persone tendono a credere in maniera sproporzionata nelle loro convinzioni “preferite” e cercare conferme alle stesse, ignorando eventuali prove contrarie.

per ricercare prove a favore o no di ciò con cui ci interfacciamo, costituisca una causa di stress psicologico e fisico da cui deriva una necessità di ricaricare le proprie energie e risorse, motivo per cui spesso, in economia comportamentale, si sente parlare del bias dello status quo (Samuelson, Zeckhauser, 1988). Ci riferiamo a una distorsione cognitiva che porta a preferire, in condizioni di incertezza, situazioni esistenti rispetto ad alternative non conosciute. Se applichiamo questo concetto al consumo di energie cognitive, possiamo quindi osservare come gli individui preferiscano non espandere la loro conoscenza se farlo richiede uno sforzo non necessariamente produttivo. Inoltre, questo bias viene spesso collegato al concetto di avversione alle perdite, per cui sarà meglio evitare una perdita, in questo caso di fiducia nei confronti della fonte preferita, piuttosto che ottenere un guadagno, tramite l'identificazione di fonti da cui allontanarsi.

Tornando al nostro modello, assumiamo ora che C derivi utilità dall'aver scelto il Governo corretto, inteso come quello a cui appartiene la verità. Riceve, quindi, un'unità di utilità aggiuntiva se sceglie un Governo di sinistra, quando la verità è di sinistra. Specularmente, aumenta la sua utilità se vota per un Governo di destra, quando la verità è di destra. L'utilità dipende inoltre dal fatto di avere scelto, o meno, di ispezionare l'informazione ricevuta ed è descritta dall'equazione:

$$U_c(i, v, X, n) = -ic(n) + \begin{cases} 0 & \text{se } v \neq X \\ 1 & \text{se } v = X \end{cases}$$

Nel modello viene assunto che il cittadino scelga l'opzione che gli permette di massimizzare la sua utilità, che aumenterà o diminuirà a partire dalla scelta iniziale di ispezionare o meno il fatto. Vediamo poi come N genera un fatto di sinistra con probabilità q ; e di destra con probabilità $(1 - q)$. Simultaneamente, potrà manipolare il fatto con probabilità a , o non farlo, con probabilità $(1 - a)$. Nel caso in cui il cittadino scelga di ispezionare il fatto, allora la manipolazione avverrà con probabilità ta , dove $t \in (0, 1)$, al fine di renderlo più resistente all'ispezione. Quindi, la decisione ottimale di C sarà data da:

$$i^* = \begin{cases} 0 & \text{se } c(n) > (1 - t)a \\ 1 & \text{se } c(n) < (1 - t)a \end{cases}$$

Conviene, allora, ispezionare un'informazione soltanto nel caso in cui i costi di verifica risultino minori rispetto alla resistenza del fatto ai controlli svolti per annullare l'eventuale manipolazione. In conclusione, al fine di ottenere la maggior utilità possibile, il cittadino dovrà ispezionare il fatto prima di prendere la sua decisione, così da votare per il giusto Governo, e nel farlo dovrà prestare attenzione ai fatti resistenti ai controlli. In questo modo non sarà ingannato e le politiche derivanti dalla scelta fatta porteranno, con maggiore

probabilità, ad un aumento del benessere individuale e collettivo. Rifacendoci alle neo-elezioni italiane, prendiamo in considerazione il caso specifico delle cittadine liguri che hanno scelto di votare per Fratelli d'Italia, basandosi sull'affinità con il programma presentato dal partito e con le loro convinzioni. Scegliendo quindi R, con risultato $A(1;0)$ "R→", andranno ad aumentare la loro utilità, perché la verità in questo caso è di destra, mentre le cittadine che si sono volute fidare dell'apparente presa più soft sull'attacco alla legge 194, cambiando quindi il loro voto dato il risultato $A(1;1)$ "←R" dove la verità appariva di sinistra, vedranno potenzialmente diminuire la loro utilità. Questo perché "I consiglieri regionali di Fratelli d'Italia in Liguria non hanno votato un ordine del giorno con cui si impegna la giunta regionale a «garantire alle donne il pieno diritto a scegliere l'interruzione volontaria di gravidanza»." (La Stampa, 2022). Quindi, le conseguenze potenziali della scelta saranno appaganti per coloro che concordano con le convinzioni del partito, e deludenti per chi si era fidato delle apparenze, senza ispezionare i fatti ricevuti.

Tornando al modello di Bullock, Mittenzwei e Josling (2019), vediamo ora analizzato lo stesso gioco, ma nel caso continuo. Ora C è obbligato a ispezionare tutti i fatti, entro un determinato arco di tempo e usando un quantitativo finito di energia. Questo implica che nell'ispezionare un fatto il cittadino diminuisce la sua possibilità di controllarne un altro, così come diminuisce l'energia a sua disposizione per farlo. Quindi, la buona volontà dell'individuo lo porterà ad informarsi mantenendo un occhio critico, ma anche a utilizzare le sue risorse limitate in maniera importante, data la quantità di informazioni da analizzare. Così facendo, finirà per prendere una decisione adeguata alla sua razionalità limitata e allo sforzo che sceglie di impiegare, non riuscendo necessariamente ad a compiere la scelta ottimale che permetterebbe di aumentare il suo benessere e la sua utilità. A supporto di ciò approfondiamo il concetto di razionalità limitata (Simon, 1955) che caratterizza gli individui. Possiamo notare, infatti, come durante il processo decisionale la razionalità dell'individuo tenda ad essere limitata da fattori quali le informazioni che possiede, i limiti cognitivi della sua mente e la quantità finita di tempo di cui dispone. Il tutto sfocia spesso nel cosiddetto satisficing (Simon, 1955), criterio per cui si ricerca una soluzione adeguata ad un problema, piuttosto che ottimale. Quindi l'individuo compirà una scelta basata su criteri di adeguatezza, date le risorse di cui dispone, evitando di ricercare la soluzione ottimale e impedendosi di massimizzare la sua utilità. La situazione del secondo gioco è riscontrabile allora con quella di un cittadino indeciso, le cui convinzioni politiche concordano con più partiti. Questo perché nel tentare di risolvere un problema, l'individuo si formerà un giudizio sulla qualità della soluzione che si aspetta di raggiungere utilizzando le risorse in suo possesso, e in base a quel giudizio

sceglierà quando terminare la sua ispezione. La sopracitata aspettativa è determinata dall'esperienza e dal bagaglio cognitivo appartenenti all'individuo e definisce il "livello di aspirazione" (Soelberg, 1967) che determina il momento in cui cesserà la ricerca. È stato dimostrato come le aspirazioni tendono ad alzarsi quando ricercare alternative ottimali risulta semplice, mentre finiscono per abbassarsi quando la ricerca diventa impegnativa e improduttiva. Quindi, l'elettore continuerà a ispezionare i fatti a meno che farlo non risulti improduttivo, non conducendolo quindi verso soluzioni ottimali, o troppo impegnativo date le sue risorse, causando un dispendio elevato delle stesse. Da qui, il motivo per cui spesso si cede al bias dello status quo, scegliendo la soluzione più semplice ed economica al fine di compiere una scelta che ci permetta, però, di mantenere intatte le risorse di cui disponiamo.

Il terzo, e ultimo, caso trattato tramite la teoria dei giochi, vede C e N affiancati da un terzo soggetto: il gruppo d'interesse G. Il gioco si sviluppa esattamente come nel primo caso, ma la manipolazione del fatto questa volta viene condotta da G. Questa manomissione della verità, fa sì che si creino quattro equilibri di Bayesian Nash¹¹, ovvero "non manipolare mai", "manipolare sempre", "manipolare quando non si dovrebbe fare, non manipolare quando invece si dovrebbe", "manipolare quando la realtà è sconveniente". L'ultimo equilibrio citato è l'unico perfetto perché, nel caso in cui G sia di parte, ad esempio, per i partiti di sinistra, la verità sarà sconveniente se di destra, rendendo quindi conveniente manipolare il fatto. C potrà ispezionare l'informazione ricevuta tramite lo stesso metodo utilizzato nel primo gioco e subendo gli stessi costi. Questo fa in modo che, una volta scelto se verificare il fatto, il cittadino ottenga una certa utilità, che sarà maggiore quanto minore risulterà la manipolazione applicata. G manipolerà la verità solamente nel caso in cui i costi d'ispezione risultino sufficientemente elevati; quindi, C sarà più facilmente ingannabile quando le informazioni da controllare risulteranno troppe, facendo incrementare il costo d'ispezione e finendo per causare un sovraccarico mentale, come abbiamo visto nel caso del secondo gioco. La manipolazione dei fatti risulta, inoltre, facilitata dalle caratteristiche del mondo dell'informazione odierna, dove l'iper-connessione e la presenza diffusa dei mass media permettono di distribuire informazioni in maniera rapida e consistente, in qualsiasi momento del giorno, contribuendo ad aumentare i costi d'ispezione sostenuti dal consumatore, il quale si interfacerà con un quantitativo di notizie troppo elevato rispetto alle risorse da lui utilizzabili per verificarlo. Questo ci fa capire come, al giorno d'oggi, diventi sempre più difficile individuare la verità, in un mondo in cui ottenere informazioni è semplice a tal punto da presentare un eccesso di offerta delle stesse, rispetto alla domanda loro rivolta, creando

¹¹ Equilibri in cui si cerca di massimizzare il payoff in base alle convinzioni sul comportamento altrui.

quindi una tendenza a scorrere le notizie in maniera superficiale, fenomeno dello scrolling, al fine di mantenersi costantemente aggiornati e aperti nei confronti dei vari stimoli ricevuti. Questo ci dimostra come risulti facile crearsi convinzioni inesatte dovute all'eccessiva velocità informativa a cui siamo soggetti, mentre è assai più difficile liberarsi da tali credenze dal momento in cui farlo richiederebbe energie che probabilmente abbiamo già consumato. Risulta, quindi, necessario intraprendere azioni utili al fine di contenere la diffusione della disinformazione, prima che le distorsioni cognitive a cui siamo soggetti, le manipolazioni perpetuate da chi diffonde notizie false e il precoce invecchiamento dell'informazione a cui assistiamo, non ci spingano a compiere scelte volte a diminuire inconsapevolmente il nostro benessere sociale

3.2 Earnings Management e comportamenti rischiosi per il benessere aziendale

Il ragionamento sviluppato nel paragrafo precedente ci fornisce un'infarinatura circa le cause dei comportamenti non etici perpetuati da coloro che detengono il potere di influenzare l'opinione altrui e circa le conseguenze generate dalla diffusione di informazioni sbagliate in ambito politico, oltre agli effetti creati dalle distorsioni cognitive a cui siamo soggetti, che sommati contribuiscono a mettere in pericolo il nostro benessere sociale e a diminuire le possibilità di massimizzare la nostra utilità. Abbandonando ora il mondo della politica, analizziamo più da vicino i comportamenti non etici che causano le conseguenze sopracitate, volgendo lo sguardo al mondo dell'economia, osservando come la manipolazione dei bilanci attuata da alcuni manager possa causare gravi ripercussioni nell'ambiente interno, ed esterno, all'impresa.

La condivisione di disinformazione in ambito economico rappresenta un comportamento generato dal fenomeno dell'opportunismo manageriale¹², attuato al fine di ottenere la fiducia degli azionisti o di guadagnare bonus, o incrementi di stipendio, per il raggiungimento di benefici individuali. È un atteggiamento generato dalla divergenza d'interessi che talvolta si trova alla base del rapporto tra manager e azionisti, ed è un concetto che si sviluppa a partire dall'agency theory¹³ e aumenta all'aumentare della separazione presente tra proprietà e management dell'impresa. Non appena il controllo sull'agente diventa labile, infatti, quest'ultimo può opportunisticamente modificare il suo comportamento per scopi personali che vengono raggiunti tramite la diffusione di disinformazione, la quale espandendosi diverrà misinformazione, con serie e gravi implicazioni per coloro che investono nell'impresa, così

¹² Conflitto d'interessi che spinge a compiere azioni a beneficio proprio e non del soggetto per cui si è agenti.

¹³ Contratto d'agenzia in base al quale una, o più persone, detta principale, incarica un'altra persona, l'agente, a ricoprire per suo conto una mansione, che implica una delega di potere al soggetto subordinato.

come per coloro che vi operano. Questo perché, qualora le manipolazioni fossero scoperte, le esternalità negative che ne derivano si ritorcerebbero sui soggetti interni ed esterni all'impresa e impatterebbero i loro investimenti nella stessa, il loro lavoro al suo interno e le vendite o gli acquisti con essa concordati finendo, quindi, per creare un effetto domino da cui i disagi causati si svilupperebbero in un contesto ben più ampio di quello circondante il singolo soggetto che agisce in maniera non etica.

A sviluppo di tale tematica prendiamo in considerazione il caso Parmalat, dove a dirigere l'impresa verso l'orlo del dirupo fu il suo titolare stesso. L'impresa fonda le sue radici, nel lontano 1961, sulla vendita di un prodotto a basso margine di profitto: il latte. Basata a Parma, comincia pian piano ad espandersi lungo tutta l'Italia, e con la sua espansione inizia a ricercare maggiore tutela e favoritismi tramite l'ottenimento della protezione di soggetti importanti. Callisto Tanzi, titolare della Parmalat all'epoca, sfruttò infatti l'amicizia con l'esponente politico Maggiali al fine di conoscere il segretario di democrazia cristiana Ciriaco de Mita. Nel ringraziarlo per il favore non si limitò ad un semplice grazie, ma destinò assegni circolari alla Rayton Fissore¹⁴ per un totale di 1,5 miliardi di lire. Questi "aiuti a buon fine" fornirono a Parmalat l'accesso preferenziale al credito bancario che necessitava, e diedero inizio ai fenomeni di Earnings Management¹⁵ perpetuati dal titolare della stessa, perché i finanziamenti elargiti furono rendicontati come a beneficio di una società fantasma, costituendo, quindi, uno dei primi casi di disinformazione condivisa dall'impresa di Parma. Le successive scelte poco oculate dell'imprenditore portarono l'impresa verso una condizione finanziaria sempre più preoccupante, nascosta al pubblico grazie alle manipolazioni attuate a bilancio. Il motivo per cui Tanzi prese varie decisioni sconsiderate, si può probabilmente incontrare nella distorsione cognitiva chiamata effetto Dunning-Kruger (Dunning, Kruger, 1999) di cui il titolare potrebbe essere stato succube. Parliamo di un comportamento per cui individui poco esperti, e poco competenti in un determinato ambito, sovrastimano le loro conoscenze causando ritorzioni negative che condizionano il benessere individuale, e talvolta collettivo, di chi li circonda. Questo comportamento irrazionale contribuì a scatenare le conseguenti inefficienze che spinsero l'attività verso una prevedibile disfatta, e che provocarono danni economici e finanziari facilmente prevenibili, tramite un controllo più preciso circa le informazioni rilasciate dall'impresa. In seguito, Tanzi scelse di trasformare Parmalat in una S.p.A. e di quotarla in borsa, al fine di trarre le risorse di capitale necessarie tramite la vendita di azioni al pubblico. Nonostante ciò, nemmeno questo riuscì a colmare i

¹⁴ Azienda che si trovava in cattive condizioni finanziarie, detenuta dal parlamentare Maggiali.

¹⁵ Manipolazione del processo di reporting dei dati finanziari destinati ai soggetti portatori di interesse nei confronti dell'azienda, con il fine di ottenere un guadagno personale (Schipper, 1989).

buchi finanziari nascosti da Parmalat, e nel 2003 la Consob¹⁶ finì per scoprire tutte le operazioni di Earnings Management a cui l'impresa fu soggetta negli anni. Il comportamento sconsiderato di Tanzi finì quindi per impattare negativamente sulla reputazione, sull'immagine e sul patrimonio dell'impresa, causandone il crollo e la conseguente diminuzione del benessere di moltissime persone che vi avevano investito i propri risparmi. Quest'ultime si lasciarono probabilmente ammaliare dal cosiddetto framing effect (Kahneman, Tversky, 1984), secondo cui il modo nel quale le alternative disponibili vengono formulate, con il fine di evidenziare soltanto aspetti positivi o negativi, porta a cambiamenti nelle nostre reazioni e ci spinge verso l'alternativa indicata da coloro che ci forniscono l'informazione manipolata. Le potenziali conseguenze del framing effect non poterono che impattare negativamente i molteplici soggetti che commerciavano, rifornivano o finanziavano l'impresa, scatenando ritorsioni su un sistema ben più vasto di quello aziendale. Basti pensare a come la presenza del framing effect nelle menti di coloro che commerciano con un'impresa il cui business tocca più Paesi, settori e tipologie di investitori, possa sfociare in un disastro di portata internazionale. Le asimmetrie informative finirebbero, infatti, per dar vita ad un processo distruttivo nei confronti di più soggetti economici, situati in diversi angoli del globo, qualora non vi si ponesse riparo immediato. Vedremmo allora fornitori trovarsi nella situazione di dover coprire le perdite subite, clienti faticare nel reperire il prodotto desiderato, finanziatori veder crollare in Borsa i titoli acquistati, così come molti altri soggetti trovarsi nella condizione di dover sopportare le esternalità negative legate a imprese che scelgono di manipolare i propri dati al fine di aumentare la loro attrattività, a discapito di coloro che fermandosi alle apparenze, decidono di investire capitale. Quindi, questi comportamenti non etici finirebbero inevitabilmente per causare danni ingenti nei confronti di più soggetti economici, provocandone la diminuzione dell'utilità e del benessere posseduto, in forma più o meno grave data la misura in cui quest'ultimi sono coinvolti. Nonostante ciò, dalle esternalità negative possono sorgere anche ritorsioni positive. Notiamo, infatti, come "A seguito della bancarotta di Parmalat, il Governo italiano ha approvato una serie di leggi volte al rendere il procedimento di bancarotta più celere, permettendo alle grandi imprese di riprendersi più velocemente." (Buchanan, Yang, 2005). In questo caso ridurre i tempi di ripresa di Parmalat permise di tutelarne i creditori e gli investitori, facendo in modo che l'adempimento dei debiti potesse avvenire più velocemente, senza causare ulteriori danni al settore in questione.

¹⁶ Acronimo di Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, rappresenta l'organo di controllo del mercato finanziario italiano.

Sotto un punto di vista aziendale appare, quindi, naturale la necessità di prestare attenzione a coloro a cui si delega il potere di dirigere l'azienda, mantenendo il giusto grado di controllo su di essi al fine di evitare che i potenziali errori di finanza ed economia comportamentale¹⁷ in cui possono imbattersi, finiscano per diminuire il benessere anche di coloro che sono connessi all'impresa, creando un potenziale effetto domino la cui espansione continuerebbe fino a che la disinformazione non venisse corretta.

3.3 Chi finanzia la diffusione di notizie false e perché

Tramite i casi fino ad ora citati, abbiamo visto come il filo conduttore che alimenta la condivisione di fake news sia la necessità di aumentare la propria attrattività, o quella delle informazioni diffuse, al fine di guadagnare il maggior numero di consensi. Vediamo ora, brevemente, chi sono coloro che diffondono queste notizie e quali motivi li spingono a farlo. La diffusione di notizie false avviene per mano di molteplici soggetti, ma noi ci concentreremo principalmente sugli agenti politici, su coloro che detengono potere all'interno dell'impresa e sui mass media.

Gli agenti politici sono coloro che idealmente tutelano il benessere collettivo, ma che spesso nel farlo compiono scelte aventi l'effetto contrario. Il motivo primario per cui diffondono fake news risulta essere il desiderio di mantenere il loro ruolo di potere, usando di conseguenza qualsiasi metodo gli venga in aiuto. In politica la notizia falsa serve al fine di conservare la propria influenza, oppure di reindirizzare un quantitativo di voti verso il proprio partito, aumentare i propri consensi o al fine di creare confusione così da poter emanare leggi a proprio beneficio, dette ad personam¹⁸. Il problema della misinformazione politica sta nel fatto che rischia di diventare un fenomeno abitudinario a tal punto da ostacolare il riconoscimento delle giuste politiche da attuare al fine di migliorare le condizioni di vita delle persone, e offuscare il confine tra queste e le politiche convenienti soltanto a fini politici. Abbiamo visto poi come i manager, i titolari o più in generale i detentori di potere all'interno delle imprese spesso sfruttino le loro posizioni al fine di trarre benefici personali. Basti pensare al caso Parmalat, in cui furono riciclate somme ingenti di denaro, o ai produttori di sigarette citati nel capitolo precedente. Rappresentano entrambi casi in cui, al fine di aumentare la fiducia nei confronti del proprio prodotto e della propria azienda, sono state

¹⁷ Entrambi impiegano l'analisi psicologica del comportamento di soggetti che si interfacciano al mondo economico e finanziario. Quello finanziario studia il comportamento degli operatori sui mercati finanziari al fine di comprendere le motivazioni; il secondo, invece, impiega i concetti psicologici per elaborare modelli di comportamento alternativi rispetto a quelli formulati dalla teoria economica principale.

¹⁸ Vedi i casi del decreto Biondi, della legge Tremonti e della legge Maccanico, costituite per favorire specificatamente un soggetto.

diffuse informazioni non veritiere e dannose, per giunta, nei confronti di chi le riceve, senza curarsi delle conseguenze da esse causate. I motivi che spingono persone influenti all'interno delle imprese a manomettere dati e informazioni riguardanti le stesse, sono i più vari: a partire dal prestigio derivante dal gonfiare i propri utili o dal mostrare patrimoni maggiori di quelli reali. Infatti, un'impresa che dimostra di generare utili sostenibili e consistenti nel tempo, riesce più facilmente ad ottenere finanziamenti, così come dilazioni di pagamento. Spesso si manipolano i bilanci anche al fine di ottenere il consenso di fornitori, clienti e sponsor; nel caso in cui si faccia per i clienti, un inganno non da poco risulta la falsificazione degli eventuali bilanci sostenibili rilasciati, così da migliorare la propria reputazione e generare un possibile vantaggio competitivo a proprio favore, oltre ad allontanare eventuali proteste circa metodi di produzione non etici utilizzati. L'ultimo importante divulgatore di fake news di cui ci occuperemo è costituito dai mezzi di comunicazione. Parliamo di radio, canali e programmi televisivi, testate giornalistiche, così come di tutti quei mezzi con il potere di raggiungere platee molto ampie di persone e di influenzarne il pensiero, tramite la trasmissione di informazioni accuratamente modificate. In questo caso la situazione italiana non è delle migliori, ci troviamo infatti al 58° posto nella classifica mondiale per la libertà di stampa (RFS Index, 2022)¹⁹ condizione alquanto preoccupante, se pensiamo a come la maggior parte delle testate giornalistiche sia più o meno velatamente schierata con una fazione politica. Questo ci dimostra come spesso il giornalismo venga usato come mezzo di manipolazione delle informazioni non tanto dai giornalisti, quando da coloro che ne finanziano l'operato. Lo stesso fenomeno può accadere anche entro i programmi televisivi e nelle stazioni radio, non indipendenti, che necessitano di incontrare determinati requisiti al fine di non perdere i finanziamenti ricevuti da coloro che ne detengono la proprietà, o parte delle azioni, dell'impresa, causando in questo modo lo sfruttamento dei mezzi mediatici allo scopo di modificare le convinzioni di coloro che ne sono i consumatori.

In sintesi, ciò che accomuna coloro che diffondono le fake news sono le motivazioni egoistiche di guadagno personale e la proiezione dei benefici ottenibili tramite la loro condivisione, siano essi economici o no. Detto ciò, coloro che contribuiscono ad aumentare la misinformazione sono solitamente figure detentrici il potere di influenzare le masse, data la loro posizione lavorativa o sociale, motivo per cui risulta necessario prestare attenzione alle informazioni che riceviamo, soprattutto se a condividerle sono soggetti o gruppi che traggono benefici personali dal potenziale offuscamento dei fatti.

¹⁹ Prima di noi troviamo la Macedonia del Nord e a seguito la Nigeria.

Conclusioni

In questo elaborato abbiamo osservato le caratteristiche dell'informazione scorretta, partendo dalle sue origini e dalla sua evoluzione nel tempo, fino ad analizzarne le implicazioni sul benessere collettivo e aziendale. Abbiamo identificato poi, le fonti e le cause che spingono quest'ultime a diffonderla, oltre alle conseguenze generate dalla stessa. Ciò che si evince durante il corso di questo elaborato è la forte necessità di intervenire al fine di arginare o, meglio ancora, prevenire un'ulteriore espansione di questo fenomeno, così come vi è bisogno di allenare le nostre menti a riconoscerlo, al fine di evitarlo il più possibile.

Agendo direttamente sui processi mentali che ognuno pone in atto, possiamo infatti diminuire la nostra vulnerabilità alle notizie false e istruire gli altri a fare lo stesso, in modo che ciascuno riesca a tutelarsi autonomamente, evitando di doversi rivolgere a mezzi esterni per farlo. Infatti, così come i destinatari di fake news ne sono le vittime principali, allo stesso tempo ne rappresentano anche i principali consumatori, motivo per cui iniziando a cambiare il nostro modo di rapportarci a tale tipologia di informazione, ne possiamo anche determinare l'andamento nel mercato. Questo perché se l'offerta di notizie false non è in grado di incontrare la domanda, o si trova in una situazione di eccesso rispetto alla stessa, allora sarà destinata ad uscire gradualmente dal mercato, lasciando quindi spazio a informazioni veritiere il cui impatto è nettamente più positivo. A tale scopo è necessario quindi saper analizzare i propri pattern mentali, identificare le distorsioni cognitive a cui siamo soggetti e informarci su come superarle, così da rendere la nostra mente resistente agli attacchi di coloro che diffondono informazione scorretta. Nel combattere questo fenomeno serve quindi superare bias quali quello dello status quo e aprire la nostra mente alla conoscenza, così da apprendere i concetti fondamentali che ci torneranno utili in seguito per riconoscere le caratteristiche delle notizie false e di chi le diffonde. In secondo luogo, non dobbiamo fidarci ciecamente di ciò che leggiamo e dovremmo, invece, ispezionare i fatti in cui ci imbattiamo anche se la fonte ci sembra autorevole. Questo perché, come abbiamo visto nel corso dell'elaborato, il prospetto di ottenere benefici rende gli individui inclini a diffondere informazioni talvolta nocive per il benessere altrui. Infine, servirà applicare ciò che abbiamo imparato e trasmetterlo, se possibile, agli altri, così da tutelare non solo il nostro benessere personale, ma anche quello collettivo, perché così come l'informazione scorretta può raggiungere chiunque tramite la vasta gamma di mezzi a sua disposizione, così può fare anche l'informazione corretta al fine di educare contemporaneamente quante più persone possibile.

Oltre ad aumentare la nostra resistenza mentale, possiamo affidarci poi a metodi non necessariamente psicologici, al fine di diminuire l'espandersi del fenomeno della

misinformazione. A tale scopo vi è chi investiga sui possibili metodi alternativi trovando validità nelle soluzioni giuridiche, quali tassazione e sanzioni, e nei loro esiti (Pizzetti, 2017), vi è chi pensa sia utile analizzare il corpo dei testi riportanti false credenze, così da poterne ricavare un identikit che ne permetta il riconoscimento delle caratteristiche più comuni (Rashkin, Choi, Jang, Volkova, Choi, 2017), ma anche chi pensa sia più corretto che siano gli individui stessi a segnalare le pagine e i siti che diffondono falsità, nel momento in cui vi si imbattono, creando così una categorizzazione delle fonti affidabili grazie all'aiuto del pubblico e affiancando a queste segnalazioni un algoritmo, al fine di riconoscere ed etichettare le fonti accusate, come inclini a non fornire notizie veritiere (Pennycook, Rand, 2018). Quindi, dovremmo adottare processi mentali analitici, piuttosto che intuitivi, così da non rischiare di renderci vulnerabili alle trappole cognitive da noi stessi ideate.

In conclusione, il motivo per cui fare ciò risulta così importante è la tutela del nostro stato di benessere, e di quello altrui, perché solo nel momento in cui saremo capaci di osservare il quadro generale, potremo compiere decisioni ponderate che ci conducano verso il miglioramento del nostro livello di utilità, ed è quindi necessario impegnarci al fine di non essere noi stessi gli artefici dei suoi eventuali peggioramenti. Quindi, nonostante non sia ancora stata creata la soluzione perfetta dedita a risolvere con certezza il problema della misinformazione, esistono vari metodi che ci aiutano a diminuirne i costi che ci porta a sostenere, ed è bene metterli in atto così da costruire, pezzo dopo pezzo, barriere sempre più resistenti alle false credenze e sempre più permeabili all'assorbimento della sola verità.

Riferimenti bibliografici

American Cancer Society, 1950-1954, <https://www.cancer.org/latest-news/the-study-that-helped-spur-the-us-stop-smoking-movement.html>

Ansa, 2013, https://www.ansa.it/canale_salutebenessere/notizie/sanita/2017/02/22/aborto-in-italia-7-ginecologi-su-10-sono-obiettori_8e057fe0-efcf-4305-8c87-26a6bf6a946c.html

Atto Senato n.165, XIX Legislatura, presentato in data 13 ottobre 2022 da Gasparri M.; annunciato nella seduta n. 1 del 13 ottobre 2022

Buchanan J. M., Tollison R.D., 1984, The Theory of Public Choice – I, The University of Michigan Press, EAN 9780472080410

Buchanan B., Yang T., 2005, The benefits and costs of controlling shareholders: the rise and fall of Parmalat, Elsevier, Research in International Business and Finance 19 (2005) 27–52

Bullock DS, Mittenzwei K, and Josling TE (2019). Social Welfare Effects of Transparency and Misinformation in a Political Economy. Journal of Agricultural and Applied Economics 51, 485–494. <https://doi.org/10.1017/aae.2019.17>

Conte G., 2020, Conferenza stampa del Presidente del Consiglio del 10 aprile 2020, Palazzo Chigi, <https://youtu.be/2HtEkxYvelo> , dal minuto 13.40 al minuto 14.25

Dunning D., Kruger J., 1999, Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments, Journal of Personality and Social Psychology

Il Sole 24 Ore, 2022, https://www.ilsole24ore.com/art/aborto-proseguono-polemiche-anche-francia-alert-giorgia-meloni-AEu2mR3B?refresh_ce=1

Kahneman D., 2011, Thinking, fast and slow. New York: Macmillan. ISBN 978-0374275631

Kahneman D., Tversky A., 1984, Choices, values, and frames. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>

La Stampa, 2022, https://www.lastampa.it/speciale/politica/elezioni-politiche-2022/2022/09/28/news/aborto_la_prima_crociata_in_liguria_il_non_voto_di_fratelli_ditalia_f_a_subito_rumore-9856871/

Leeson P. T., Russ J. W., 2018, Witch trials, The Economic Journal, Volume 128, Issue 613, 1 August 2018, Pages 2066–2105, <https://doi.org/10.1111/eoj.12498>

O'Connor C., Weatherall J. O., 2019, *The Misinformation age, how false belief spread*, published with assistance from the foundation established in memory of Calvin Chapin of the Class of 1788, Yale College: United State of America, ISBN 9780300251852

Pennycook, Rand, 2018, *Fighting misinformation on social media using crowdsourced judgments of news source quality*, Princeton University, Princeton, NJ, PNAS, February 12, 2019, vol. 116, no. 7, 2521–2526

Pennycook G., Rand D. G., 2021, *The Psychology of Fake News*, Trends in Cognitive Sciences, Elsevier Ltd., Vol. 25, No. 5 <https://doi.org/10.1016/j.tics.2021.02.007>

Petty R. E., Cacioppo J. T., 1986, *Communication and Persuasion*, Springer New York: NY, <https://doi.org/10.1007/978-1-4612-4964-1>

Pizzetti F., 2017, *Relazione introduttiva presentata al XXXII Convegno dell'Osservatorio "Giordano dell'Amore" sul tema "Fake news e allarme sociale: responsabilità, non censura"*, Milano, 5 maggio 2017. Saggi - Sezione Monografica "fake news, pluralismo informativo e responsabilità in rete"

Rashkin H., Choi E., Jang J. Y., Volkova S., Choi Y., 2017, *Truth of Varying Shades: Analyzing Language in Fake News and Political Fact-Checking*, Proceedings of the 2017 Conference on Empirical Methods in Natural Language Processing, Association for Computational Linguistics: Copenhagen, pages 2931–2937

RFS Index, 2022, <https://rsf.org/en/index>

Samuelson W., Zeckhauser R. J., 1988, *Status quo bias in decision making*, Journal of Risk and Uncertainty, 1, pp. 7–59

Schipper K., 1989, *Commentary on Earnings Management*. Accounting Horizons, 3, 91-102

Schwarz N. 2015, *Metacognition*, Washington DC: American Psychological Association (APA), *Handbook of Personality and Social Psychology: Attitudes and Social Cognition* (pp. 203-229).

Shu K., Wang S., Lee D., Liu H., 2020, *Disinformation, Misinformation and Fake News in social media: emerging research challenges and opportunities*, Springer Nature Switzerland AG., Cham: Switzerland, <https://doi.org/10.1007/978-3-030-42699-6>

Simon H. A., 1955, *A Behavioral Model of Rational Choice*, The Quarterly Journal of Economics, Volume 69, Issue 1, February 1955, pp. 99-118, <https://doi.org/10.2307/1884852>

Soelberg P. O., 1967, IMR; Industrial Management Review (pre-1986); Cambridge Vol. 8, Iss. 2

Stasavage, D. “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining.” *International Organization* 58, 4(2004):667–703.

Stasavage, D. “Does Transparency Make a Difference? The Example of the European Council of Ministers.” Working Paper, London: London School of Economics, October 2005.

Stasavage, D. “Polarization and Publicity: Rethinking the Benefits of Deliberative Democracy.” *Journal of Politics* 69, 1(2007):59–72.

Treccani, <https://www.treccani.it/vocabolario/informare/>

University of Bath, 2021, Cochrane Library,

https://www.cochrane.org/CD013522/TOBACCO_does-stopping-smoking-improve-mental-health , <https://www.bath.ac.uk/announcements/cochrane-review-finds-stopping-smoking-linked-to-improved-mental-health/>

Ringraziamenti

Innanzitutto, vorrei ringraziare il professor Thomas Bassetti, il relatore, per il sostegno ricevuto durante la stesura di questa tesi, oltre all'Università di Padova stessa per avermi affiancata fino al raggiungimento di questo traguardo.

Padova è una città che mi è entrata nel cuore, a cui ho sempre guardato con ammirazione e, ora che ho avuto la possibilità di viverla giorno dopo giorno, è arrivata a ricoprire per me il ruolo di secondo casa. Dagli aperitivi post esame, ai caffè prima delle lezioni, dal Portello a Piazza dei Signori, dai mille eventi ai mille posti che mi resteranno per sempre nel cuore. Una città che è vita e che la trasmette nella maniera più bella possibile. Ricordo il terrore che provavo nel varcare la soglia del Piovego quel primo giorno di lezione; io e Alice sperdute avevamo girato il quartiere tre volte in cerca dell'edificio giusto, solo per scoprire di averlo avuto dinnanzi a noi per tutto il tempo. Una volta arrivate conoscemmo Anna, che sarebbe poi diventata parte stabile del gruppo di matti creatosi durante la triennale. Un grazie doveroso va quindi anche ad Anna, Gabriele, Riccardo e Michael, l'indimenticabile ultima fila, che tra snack nascosti, scleri vari e aperitivi un po' balenghi mi ha accompagnato per la maggior parte di questo percorso. Un grazie enorme va anche all'ultimo corso che ho frequentato: Behaviour in Organisations. È stato il corso che più mi ha segnata durante la mia carriera universitaria. Ero spaventatissima all'idea di parlare in pubblico e dover compiere lavori di gruppo ma, una volta iniziato, è diventato il punto di partenza da cui riscoprire me stessa e mostrare a tutti l'estroversa, vivace e testarda ragazza che tenevo nascosta per paura di essere giudicata. Un grazie speciale va soprattutto a due persone di questo corso: Vasavi e Tara, non vedo l'ora di incontrarvi di nuovo in chissà quale Paese del mondo. Ringrazio anche tutte le persone che ho conosciuto in questo pazzo 2022, che si è rivelato uno degli anni più tosti della mia vita, ma allo stesso tempo il migliore fino ad ora vissuto. Non posso, inoltre, che ringraziare Chiara. Anche se abbiamo preso strade diverse, sei stata e sarai sempre una delle persone più importanti per me. Abbiamo sopportato scleri, pianti, rabbia e nervosismo l'una dell'altra, ci siamo aiutate a rialzarci, per poi condividere giornate indimenticabili, risate, viaggi e la bellissima amicizia che avevamo. Grazie di cuore. Gli ultimi ringraziamenti non posso che dedicarli alla mia famiglia natia, i miei genitori e mio fratello, e alla mia famiglia allargata, Laura e Stefy, cosa farei senza di voi. Le mie Fernande che si son subite tutto, e sottolineo tutto, il mio carattere altalenante, dalla gioia al dolore manco fosse il Raptor a Gardaland. Vi voglio un bene immenso, sapete che non mi apro facilmente su ciò che provo, ma voi mi avete insegnato che non c'è nulla di male nel farlo e, soprattutto, che anch'io merito di essere amata e vi assicuro che ogni giorno sto imparando ad accettarlo sempre più.

Infine, grazie grazie grazie alla mia famiglia. Mi conoscete in tutto e per tutto e siete voi che dovete subire ogni singolo giorno il mio modo di essere. Mamma e papà, ogni singolo traguardo lo raggiungo anche grazie a voi, quindi, tutti i grazie che potrei dirvi non sarebbero mai abbastanza. Non potrei essere più fiera della nostra squinternata famiglia. In conclusione, perché con i ringraziamenti di due pagine sto facendo una delle mie solite uscite logorroiche, grazie a me stessa. Ne ho fatta di strada. Chi l'avrebbe mai detto eh? È arrivata l'ora di riconoscerlo. Ne ho passate tante, ma sono ancora qui, anche se con quale ansia e paura in più, sono ancora qui. Ho fatto sbagli, così come ho fatto anche tante cose belle e ho ricevuto e dato tanto; quindi, sono fiera di come sto cambiando la mia vita giorno dopo giorno al fine di renderla migliore. Sono fiera di me, di quello che sono e di quello che diventerò. Chissà, forse i miei sogni non sono davvero così irrealizzabili come credevo.ⁱ

ⁱ Parole usate 8979