

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

Corso di laurea Magistrale in Psicologia di comunità, promozione del benessere e del cambiamento sociale

Tesi di laurea Magistrale

Clima normativo e atteggiamenti verso la redistribuzione economica: il ruolo dell'etica del lavoro come mito di (de)legittimazione della diseguaglianza.

Normative climate and attitudes towards economic redistribution: the role of work ethic as a (de)legitimizing myth of inequality.

Relatrice

Prof.ssa Caterina Suitner

Correlatrice

Dott.ssa Silvia Filippi

Laureanda: Aurora Dadda

Matricola: 2019080

Anno Accademico 2022/2023

La verità è che non hanno capito perché siamo qui.

*Noi non difendiamo soltanto il diritto di godere una pausa nell'esistenza.
Ma soprattutto, affermiamo che il tempo della vita, quello che conta, non è soltanto
quello considerato utile perché dedicato a produrre. [...]
Il tempo libero non è un tempo di inattività, ma un tempo di cui possiamo disporre,
di cui possiamo decidere cosa fare:*

*vivere,
amare,
non fare nulla, se ci va,
occuparci dei nostri cari,
leggere poesia,
dipingere,
cantare,
oziare.*

Il tempo libero è quello in cui abbiamo la possibilità di essere totalmente umani.

Ecco di cosa parliamo.

E loro dicono che bisogna lavorare di più. Perché bisogna lavorare di più?

*La chiave dell'avvenire e del futuro non è produrre ancora di più.
La questione non è produrre di più, ma produrre meglio
e per farlo dobbiamo lavorare meglio e dunque lavorare meno! [...]
E lavorando meno, la fatica potrà essere ripartita più equamente tra tutti.
Noi vogliamo difendere il diritto a vivere in maniera piena e umana
nel tempo libero, in un tempo auto-gestito.*

*E loro cosa cercano di fare? Quello che fanno sempre,
cioè, tentare di trasformare ogni cosa, vivente o inanimata, in merce. [...]*

*Questo grande respiro che sentiamo qui, in queste strade,
da tutta questa magnifica gente,
che viene da tutti i ceti sociali ed è qui per tutte le ragioni,
grida l'unica verità che vale la pena ascoltare:*

viva la vita, abbasso la morte!

Jean-Luc Mélenchon, 21 gennaio 2023

INDICE

INTRODUZIONE	1
LA DISEGUAGLIANZA NELLA PRATICA E NELLA TEORIA	3
1.1 La diseguaglianza economica e le politiche redistributive nel Mondo	3
1.2 La diseguaglianza economica e le politiche redistributive in Italia	6
1.3 Le teorie psicosociali della diseguaglianza	10
1.3.1 Il Modello della Diseguaglianza Economica come Informazione Normativa	11
1.3.2 La Teoria della Dominanza Sociale	14
L'EGEMONIA DELL'ETICA DEL LAVORO	20
2.1 L'etica protestante del lavoro da Max Weber al giorno d'oggi.....	20
2.2 L'etica protestante del lavoro e le teorie psicosociali della diseguaglianza	25
2.2.1 L'etica del lavoro nei media e nei discorsi politici e istituzionali	27
2.2.2 L'etica del lavoro e le politiche redistributive.....	31
LA PRESENTE RICERCA	40
3.1 Scopi e ipotesi	40
3.2 Partecipanti.....	42
3.3 Metodo e misure.....	42
3.3.1 Manipolazione.....	43
3.3.2 Potenziali Mediatori	44
3.3.3 Variabili dipendenti.....	46
3.3.4 Potenziale Moderatore.....	47
3.3.5 Demografiche	48
4.1 Analisi preliminari.....	49
4.2 Correlazioni.....	50
4.3 Analisi della varianza (ANOVA).....	58
4.4 Mediazioni.....	70
4.5 Analisi della Covarianza (ANCOVA SDO).....	76
DISCUSSIONE	83
5.1 Discussione generale	83
5.2 Limiti e prospettive future.....	91
BIBLIOGRAFIA	95
APPENDICE	105

INTRODUZIONE

La profonda diseguaglianza socio-economica che caratterizza la nostra società rappresenta una delle più grandi minacce al benessere globale. La presente ricerca nasce dalla necessità di identificare quali elementi dell'attuale contesto sociale possono essere sfruttati per promuovere una trasformazione verso una società più equa. Si è scelto di approfondire il ruolo dell'etica del lavoro, con l'obiettivo di comprendere gli effetti di un clima normativo lavorista sul supporto o meno di politiche di redistribuzione economica, distinguendo tra politiche volte ad aumentare la tassazione ai più ricchi e politiche pensate per garantire un reddito minimo alla popolazione disoccupata.

Nel primo capitolo, *“La diseguaglianza nella pratica e nella teoria”*, viene presentata la situazione contemporanea delle diseguaglianze in Italia e nel Mondo e illustrata la responsabilità dell'attuale sistema di politiche redistributive. Vengono poi approfonditi due modelli psico-sociali della diseguaglianza utili per comprendere gli effetti della diseguaglianza sulla nostra società: il modello della diseguaglianza economica come informazione normativa e la teoria della dominanza sociale.

Nel secondo capitolo, *“L'egemonia dell'etica del lavoro”*, è proposta una disamina storica del costrutto dell'etica del lavoro da Weber al giorno d'oggi e mostrata la sua rilevanza per la comprensione della diseguaglianza economica. Il costrutto è poi analizzato in relazione ai concetti chiave delle due teorie psico-sociali descritte nel primo capitolo, il clima normativo, ovvero l'insieme di norme e valori riconosciuti come maggiormente diffusi all'interno di una società e la potenza di legittimazione, ovvero la capacità di tali norme e valori di promuovere, mantenere o ribaltare una data disuguaglianza. Attraverso un'analisi dei discorsi politici e mediatici contemporanei,

l'etica del lavoro è stata riconosciuta come parte del clima normativo attuale, mentre sono state rivelate delle contraddizioni rispetto alla sua potenza di legittimazione e proposta una duplice funzione di delegittimazione e legittimazione della diseguaglianza.

Il terzo, il quarto e il quinto capitolo illustrano ipotesi, metodologia, risultati della presente ricerca. A seguire è stata proposta una loro interpretazione. Il clima normativo lavorista ha mostrato di avere potenzialità di delegittimazione in quanto responsabile di un aumento della preoccupazione collettiva rispetto alla propria posizione sociale e lavorativa, capace di motivare le persone ad appoggiare politiche di redistribuzione della ricchezza. Risulta, quindi, possibile la costruzione di discorsi politici attorno all'etica del lavoro in grado di mobilitare la popolazione verso la rivendicazione di un mondo più equo.

LA DISEGUAGLIANZA

NELLA PRATICA E NELLA TEORIA

1.1 La diseguaglianza economica e le politiche redistributive nel Mondo

Stiamo attraversando un periodo di grandi sconvolgimenti, caratterizzato dalla drammatica sovrapposizione di molteplici crisi. Nel corso degli ultimi anni, la pandemia, la crisi energetica, quella climatica e le pressioni inflazionistiche hanno messo a dura prova il benessere della nostra società. Tuttavia, gli effetti negativi di tali crisi non si sono distribuiti equamente sulla popolazione globale. Al contrario, esse, nascendo da e inserendosi in un contesto di diseguaglianze socio-economiche strutturali e persistenti, hanno esclusivamente contribuito al loro acuirsi (Christensen et al., 2023). In un evento senza precedenti negli ultimi 25 anni, sia la ricchezza estrema che la povertà estrema hanno subito un drastico e simultaneo aumento. A fronte di 70 milioni di persone sprofondate sotto la soglia di povertà estrema nel 2020, un aumento dell'11% dell'incidenza (World Bank, 2022), l'1% più ricco ha incamerato quasi i due terzi della ricchezza prodotta negli ultimi due anni, con un guadagno di 2.7 miliardi di dollari al giorno (Christensen et al., 2023).

Di fatto, le grandi aziende e i loro investitori stanno direttamente traendo profitto dall'attuale periodo di crisi, sulle spalle della popolazione più vulnerabile (Oxfam Media Briefing, 2022). Il profitto delle più grandi aziende agroalimentari ed energetiche sta trainando anche la corrente crisi del caro-vita. Nascondendosi dietro l'aumento dei costi dei beni intermedi legato all'invasione russa dell'Ucraina, le multinazionali avrebbero più che triplicato i guadagni rispetto alla media 2018-2021 (Christensen et al., 2023), facendo sprofondare nella povertà altri 71 milioni di persone (Molina et al., 2022).

Secondo l'Oxfam, ad oggi, all'1% più ricco corrisponde il 45,6% della ricchezza globale, mentre alla metà più povera spetta lo 0,75%. Il sovrapporsi delle crisi, esacerbando l'aumento di tale divario socio-economico, ha contemporaneamente consolidato e amplificato divari strutturali di natura sociale. Difatti, la popolazione globale non è ugualmente rappresentata all'interno dell'1% più ricco e del 50% più povero. Tra i primi 1000 miliardari solo 124 sono donne e solo 5 sono neri (Christensen et al., 2023). Inoltre, la maggior parte vive nel Nord del mondo, in Paesi la cui attuale ricchezza è parzialmente riconducibile ai secoli di schiavitù, colonialismo ed imperialismo (Combrink e van Rossum, 2021). E d'altronde, tuttora, gran parte della ricchezza del Nord del mondo deriva direttamente da pratiche estrattiviste e neocoloniali di appropriazione delle risorse del Sud del Mondo, che riproducono le stesse dinamiche di sfruttamento passate (Hickel et al., 2022). Inserendosi in un complesso sistema di oppressione, in cui le diverse forme di discriminazioni si intersecano e si modellano vicendevolmente, risulta scontato l'effetto amplificatore delle crisi multiple sulle diseguaglianze sociali.

Tuttavia, l'acuirsi dei divari socio-economici non è né casuale né inevitabile ed è, al contrario, da attribuire a scelte calcolate di politica pubblica, responsabili di un profondo cambio di paradigma nella distribuzione di risorse e potere. La ricchezza pubblica dei Paesi ricchi, data da infrastrutture (quali scuole, ospedali, trasporti), imprese e attività finanziarie, è scesa da una media del 15-30% nel 1980 ad un valore attuale pari allo 0% a causa di un debito pubblico che azzera o porta in negativo la ricchezza in mano al pubblico. Questo significa che i privati controllano, *de facto*, l'intera economia di tali Paesi (World Inequality Lab, 2021). Eppure, la responsabilità di intervenire sull'economia globale rimane ai Governi. L'obiettivo dovrebbe essere quello di

salvaguardare il benessere dei cittadini, ma le tragiche conseguenze economiche della pandemia mostrano come le migliaia di miliardi di soldi pubblici iniettati in un mercato del tutto privato si sono rivelati esclusivamente capaci di arricchire le fortune delle persone più ricche, senza alcun tipo di ritorno per la popolazione più in difficoltà (Maslennikov, 2023). Anche le manovre in ambito fiscale rivelano scelte politiche di parte. Durante la pandemia, il 95% dei Paesi non ha aumentato la progressività delle imposte, scegliendo, invece, in molti casi, di ridurre la tassazione per gli individui e i soggetti economici più abbienti. (Oxfam Media Briefing, 2022). I governi hanno quindi compensato tali riduzioni aumentando le tassazioni regressive sui beni e i servizi (es. IVA), andando a pesare in maniera sproporzionata sulle fasce della popolazione più povera (Christensen et al., 2023). Risulta, quindi, palese la responsabilità e la complicità della politica nella creazione di disparità sempre più ampie tra i ricchi e i poveri. Anche il 2023 prospetta lo stesso atteggiamento verso il nuovo sovrapporsi di crisi, con l'inizio di nuove misure di austerità in due terzi dei Paesi.

Queste manovre non sono, però, un rimedio efficace alla situazione attuale di policrisi e anzi, come abbiamo visto, sono complici delle peggiori conseguenze delle stesse. Ma la soluzione, secondo l'Oxfam, è semplice: tassare i ricchi. Aumentare la tassazione per gli individui più ricchi (e per le grandi aziende) permetterebbe di evitare i tagli alle spese per la protezione sociale, di ridurre l'inflazione e garantirebbe lo sviluppo della società verso un maggiore benessere globale. Difatti, non solo ridurrebbe la disuguaglianza economica, ma, come detto in precedenza, vista la natura intersezionale degli assi di oppressione, offrirebbe l'opportunità di ridurre anche divari di natura coloniale, sessista e razzista.

Finora l'aumento della progressività della tassazione non è stata una priorità della politica anche a causa delle pressioni dei super-ricchi sui leader politici, con donazioni, attività di lobbying e anche grazie al loro controllo dei mezzi di comunicazione. La monopolizzazione globale dei media da parte di pochi individui consente loro, difatti, di influenzare fortemente il dibattito, ostacolando il supporto di riforme progressiste a livello di senso comune. Nonostante ciò, le riduzioni fiscali per i ricchi non sono mai state sostenute dalla maggioranza delle persone. Sondaggi condotti in tutto il mondo dimostrano come da tempo i cittadini di tutto il mondo considerino necessario e sensato tassare di più i ricchi. Sebbene aumentare la progressività della tassazione non sia l'unica strategia per ridurre le disuguaglianze, verso una società più equa e sostenibile, l'impegno dei governi a lasciarsi alle spalle "decenni di ideologie fallite e l'influenza dell'*elite* dei ricchi" viene proposto come tassello fondamentale (Christensen et al., 2023). Quello che l'Oxfam suggerisce, per il bene di tutti, è di ascoltare il senso comune. Un senso comune che richiede più tasse ai super-ricchi.

1.2 La disuguaglianza economica e le politiche redistributive in Italia

Anche la situazione italiana appare critica. Oltre i due terzi della ricchezza nazionale sono nelle tasche del 20% più ricco, mentre al 60% più povero corrisponde solo il 14% (Maslennikov, 2023). Anche in Italia, la pandemia prima e la crisi dell'energia ora stanno contribuendo ad inasprire divari secolari del nostro Paese. Difatti, l'aumento del costo dei beni e dei servizi colpiti dall'inflazione impattano in maniera differenziata le diverse fasce di reddito, avendo un peso ben diverso sul totale della spesa familiare. Per il 20% più povero la spesa alimentare e la spesa per l'energia incidono per più del doppio sulla spesa totale familiare rispetto al 20% più ricco (Maslennikov, 2023). Gravando maggiormente sulle famiglie meno abbienti, l'inflazione colpisce in maniera particolare

il Mezzogiorno, dove vi è una maggiore concentrazione di nuclei familiari a basso reddito, andando ad allargare ulteriormente diseguglianze territoriali ormai croniche.

A causa della gravità dell'impatto della pandemia sull'economia italiana, la diffusione della povertà ha raggiunto proporzioni estremamente preoccupanti. Complessivamente, nel 2021 un cittadino su cinque era a rischio povertà, avendo un reddito netto equivalente inferiore al 60% del valore mediano, al Sud e nelle Isole uno su tre (Istat, 2021). Inoltre, il periodo tra il 2005 e il 2021 ha visto il raddoppiarsi della povertà assoluta, con un'impennata nel 2020. Concretamente questo significa che, ad oggi, il 7.5% delle famiglie residenti in Italia (1 milione e 960 mila in termini assoluti) e il 9.4% dei cittadini (5,6 milioni) non possono permettersi beni e servizi considerati essenziali per una vita dignitosa. L'intersezione dei sistemi di oppressione e di discriminazione fa sì che la povertà assoluta riguardi principalmente le famiglie con stranieri, colpite con una frequenza quasi cinque volte maggiore rispetto alle famiglie di soli italiani. Se ci si concentra sulle famiglie composte esclusivamente da stranieri circa una su tre è in condizioni di povertà assoluta (Istat, 2021). In aggiunta, non mancano le diseguglianze di genere. In Italia solo il 36% del reddito generato dal lavoro è guadagnato da donne (World Inequality Lab, 2021). In particolare, il divario di genere assume valori preoccupanti nel Mezzogiorno dove il tasso di occupazione femminile è solo del 35%, contro il 62% del Centro-Nord (Svimez, 2021).

In Italia, la povertà assoluta non risparmia neanche le persone impiegate in un'occupazione. I problemi strutturali del lavoro che interessano da tempo la nostra penisola, come i bassi livelli salariali e la diffusione di lavori atipici con basse tutele, hanno contribuito all'aumento della povertà assoluta anche in famiglie con la persona di riferimento occupata. L'incidenza è cresciuta al 7% nel 2021, mentre nel 2005

ammontava al 2,2% (Maslennikov, 2023). Sono aumentati anche i *working poor*, ovvero i lavoratori a rischio povertà. I lavoratori poveri rappresentano il 13% degli occupati a livello nazionale, nel Mezzogiorno l'incidenza sale a circa il 20% (Svimez, 2022a). L'Italia, d'altronde, si è distinta in negativo rispetto agli altri Paesi dell'OCSE per la tendenza al ribasso del salario medio annuo negli ultimi trent'anni. In particolare, l'ultimo decennio è stato caratterizzato da una marcata diminuzione del 8.3%. Ovviamente, anche l'inadeguatezza salariale non riguarda in maniera indiscriminata le diverse categorie di persone. Il fenomeno colpisce sproporzionatamente le donne (38%) rispetto agli uomini (24,6%), i giovani tra i 24 e i 34 anni di età (43,4%) rispetto alla fascia tra i 35 e i 65 (24,1%) e i residenti nel Meridione (42,5%) rispetto al Settentrione (23,7%) (Maslennikov, 2023).

Come emerge dai dati, un asse di disuguaglianza tutto italiano, il cui approfondimento risulta imprescindibile per la comprensione della disuguaglianza economica nel nostro Paese, è quello che penalizza fortemente il Mezzogiorno rispetto alle regioni del Nord. Il divario tra Nord e Sud è un fenomeno secolare, le cui radici sono da rintracciare nel Risorgimento e nel colonialismo interno che caratterizzò a lungo le relazioni tra Settentrione e Meridione (Mattu, 2015). Durante questo periodo storico, il Nord industrializzato si arricchiva tramite lo sfruttamento delle risorse fiscali, alimentari e di altre materie prime del Mezzogiorno, che rimaneva prevalentemente un'economia agricola, impoverita e svantaggiata da politiche sviluppate a favore del Nord. Va inoltre sottolineato come la discriminazione sociale ed economica dei meridionali fosse giustificata dalla diffusa teoria dell'atavismo di Lombroso, che descriveva i meridionali come una razza geneticamente inferiore ed arretrata rispetto ai settentrionali. Razzismo scientifico che contribuì a consolidare stereotipi negativi sui meridionali che perdurano

ancora oggi (Villano e Passini, 2018). Per questo motivo il sottosviluppo del Sud e delle Isole, pur dovuto a carenze strutturali con ragioni storiche ben precise, viene spesso imputato a predisposizioni innate dei meridionali, descritti come pigri, imbroglianti e senza voglia di lavorare (Anselmo et al., 2020). I preoccupanti dati relativi al *part-time* involontario ci restituiscono, però, un quadro generale differente. A prova delle mancanze strutturali e della problematicità del mercato del lavoro al Sud e nelle Isole, i lavoratori *part-time* “non per scelta” rappresentano l’80% del totale dei lavoratori a tempo parziale (Svimez, 2022b).

Nonostante l’evidente necessità di offrire supporto alla sempre maggiore fascia di popolazione in condizioni di povertà, l’Italia è uno dei tanti Paesi che nel 2022 ha pianificato tagli di *budget* al *welfare*. La legge di bilancio italiana per il 2023 ha sancito l’abrogazione del Reddito di Cittadinanza (RdC) a partire dal 1° gennaio 2024. Inoltre, per i percettori considerati “occupabili” l’ultimo mese di ricezione del sussidio è stato luglio 2023. Una decisione che ha suscitato diverse proteste, considerato come un aspetto controverso della riforma riguarda proprio la definizione di occupabilità all’interno della riforma (“Cosa succede ora”, 2023). In netto contrasto con la prassi internazionale, l’occupabilità non fa riferimento ad oggettivi criteri di valutazione della probabilità di trovare un lavoro, ma coincide con la semplice appartenenza a nuclei familiari senza minori, membri con disabilità o con età superiore ai 60 anni (Maslennikov, 2023); senza tenere conto di come il 70% della categoria degli occupabili abbia un grado di istruzione pari o inferiore alla scuola dell’obbligo e che circa i due terzi siano residenti nelle regioni meridionali, caratterizzate da una bassa domanda di lavoro. L’obbligo di formazione può, con tutta probabilità, non risultare sufficiente all’ottenere un’occupazione (Blangiardo, 2022). La tendenza è quella di ignorare le gravi mancanze strutturali e di colpevolizzare

le persone in condizioni di povertà, alimentando un dibattito pubblico volto alla loro stigmatizzazione come “nullafacenti”, “sdraiati sul divano”, “drogati di assistenza”. Va, invece, riconosciuto come, pur essendo una misura con grandi pecche, legate in particolar modo ad una mancanza di universalità, responsabile di accentuare disuguaglianze già presenti o introdurre delle nuove, il RdC si è dimostrato uno strumento utilissimo nella lotta contro la povertà (Comitato Scientifico per la valutazione del Reddito di cittadinanza, 2021). I dati Istat relativi al 2020 mostrano, difatti, come il RdC, il reddito di emergenza e il reddito d’inclusione (poi sostituito dal RdC nel corso dell’anno) abbiano consentito a un milione di persone, di cui circa i due terzi nel Sud, di non trovarsi in condizioni di povertà assoluta (Istat, 2022). La risposta non dovrebbe, quindi, essere quella della sua demonizzazione in virtù di un sadico “dovere di lavorare”, ma il suo ampliamento verso una maggiore universalità, all’interno di un percorso a lungo termine su aspetti più strutturali. L’obiettivo dev’essere quello di sanare i profondi divari nei diritti delle persone all’interno del nostro Paese, dati dall’intersezione dei molteplici fattori di svantaggio illustrati.

1.3 Le teorie psicosociali della disuguaglianza

Se la disuguaglianza economica è parte costitutiva della nostra struttura sociale, inevitabilmente ne influenza norme e valori, con ovvie ripercussioni sul piano psicosociale (Jetten et al., 2021). Le conseguenze della disuguaglianza economica, allora, non si esauriscono con il già tragico dilagare della povertà. La concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi ha effetti deleteri per il benessere della società nel suo complesso. Risulta, difatti, associata a numerose conseguenze sociali negative, tra cui una riduzione della salute fisica e mentale (Pickett & Wilkinson, 2015), minori livelli di benessere e felicità (Wienk et al., 2022) diminuzioni nel senso di fiducia e della coesione sociale

(Buttrick e Oishi, 2017) e un aumento della criminalità (Rufrancos et al., 2013). Studiare la diseguaglianza economica implica, quindi, un attento esame dei meccanismi attraverso i quali essa agisce all'interno della nostra società, considerando l'impatto sia delle variabili materiali, sia di quelle psico-sociali. Uno sguardo psicologico diventa, quindi, uno strumento efficace per la sua comprensione ed eliminazione.

Due teorie, di approccio psicosociale, utili per riconoscere il funzionamento della diseguaglianza economica nelle sue sfaccettature intergruppo, infragruppo e individuali e strutturali sono il Modello della Diseguaglianza Economica come Informazione Normativa (Sánchez-Rodríguez et al., 2023) e la Teoria della Dominanza Sociale (Sidanius e Pratto, 1999).

1.3.1 Il Modello della Diseguaglianza Economica come Informazione Normativa

Il Modello della Diseguaglianza Economica come Informazione Normativa (in inglese "*economic inequality as normative information model*", EINIM) è stato presentato nella sua interezza dagli autori Sánchez-Rodríguez, Rodríguez-Bailón e Willis in un articolo di quest'anno (Sánchez-Rodríguez et al., 2023). Gli autori hanno contribuito alla letteratura relativa agli effetti psicosociali della diseguaglianza economica, principalmente focalizzata sulle dinamiche interpersonali e intergruppo (Delhey et al., 2017; Jetten et al., 2021), portando una prospettiva infragruppo complementare. Il modello vuole spiegare i processi normativi attraverso i quali un contesto ad alta diseguaglianza porta le persone ad entrare in competizione per il proprio *status* e ad una riduzione della fiducia negli altri.

Le basi teoriche sono di natura evolucionistica. La diseguaglianza economica genererebbe un contesto in cui il proprio *status* sociale diventa decisivo per la

sopravvivenza. Pertanto, si rende necessaria l'implementazione di strategie volte alla competizione e alla dominanza. Nello specifico, il modello prevede che le persone, una volta percepita la diseguaglianza all'interno del proprio contesto, intuiscano quali comportamenti e atteggiamenti sono più funzionali per la propria sopravvivenza. In virtù del loro valore adattivo, le persone prevederebbero una diffusione generalizzata di tali comportamenti e atteggiamenti all'interno del proprio ambiente. Ed è qui che entrerebbero in gioco dinamiche infragruppo che porterebbero le persone a conformarsi a quelle norme e valori riconosciuti come maggiormente diffusi (clima normativo) (Sánchez-Rodríguez et al., 2023). Gli autori hanno quindi dimostrato che un contesto ad alta diseguaglianza porta con sé un clima normativo caratterizzato da relazioni basate sull'aver qualcosa in cambio e da un maggiore interesse per il potere e i soldi. Le persone sarebbero percepite come maggiormente individualiste, indipendenti le une dalle altre e inclini a dare priorità ai propri interessi piuttosto che a quelli di gruppo (Sánchez-Rodríguez et al., 2019). Una volta riconosciuto, tale clima normativo va a rappresentare uno dei meccanismi attraverso i quali la diseguaglianza economica produce le sue nefande conseguenze. L'ansia per lo *status* dei singoli aumenta proprio perché il clima normativo viene percepito come competitivo e l'ansia per il proprio *status* come diffusa (Melita et al., 2021). Inoltre, il clima normativo competitivo sembra ridurre anche la fiducia negli altri, percepiti, in maniera generalizzata, come più ostili (Cheng et al., 2021). Le persone sarebbero portate a conformarsi al clima normativo perché fornisce informazioni utili a coordinare il proprio comportamento a quello degli altri o perché si vuole evitare l'esclusione sociale dal gruppo di riferimento. Il modello prevede, comunque, che la tendenza a conformarsi al clima normativo riguardi maggiormente le persone con forte identificazione con il gruppo (es. forte senso di appartenenza nazionale) (Sánchez-

Rodríguez et al., 2023). Eccezioni ai processi di influenza infragruppo sono previsti quando le norme si scontrano con le convinzioni morali degli individui, per cui il clima normativo perderebbe di valore informativo e le sanzioni sociali non sarebbero più un deterrente. Questo può avvenire anche in caso di forte identificazione con il gruppo, quando le norme condivise agiscono a danno dello stesso. Questo è il caso di tutti quei gruppi sociali in condizioni di svantaggio sui quali gravano le stesse norme sociali condivise dai gruppi dominanti, che ne giustificano l'inferiorità.

Nonostante la varietà di moderatori presi in considerazione, gli stessi autori segnalano qualche debolezza nelle evidenze a supporto dell'ipotesi iniziale, per cui la diffusione di un clima competitivo sia da attribuire semplicemente alla maggiore funzionalità in contesti di diseguaglianza. Risulta parziale interpretare il clima normativo, il senso comune, solo da una prospettiva evoluzionistica. Esistono influenze esterne, al di là di una predisposizione umana alla competizione in contesti ad alta diseguaglianza, che possono generare norme diffuse volte alla competizione. Ad esempio, risulta difficile scindere l'attuale struttura di disuguaglianza dall'ideologia dominante del neoliberalismo. Politiche di stampo neoliberale sarebbero, difatti, alla base dell'aumento delle diverse diseguaglianze sociali registrato negli ultimi decenni (Navarro, 2007). Altresì, la diseguaglianza non rappresenta un effetto collaterale del neoliberalismo, ma un suo meccanismo di funzionamento imprescindibile, che permette l'aumento della produttività e della competizione (Foucault, 1979/2017). Difatti, rilevante per la questione "clima normativo competitivo" un principio chiave del neoliberalismo è la libera competizione tra individui. Risulta, quindi, probabile che le strategie competitive attuate dalle persone nel nostro attuale contesto di diseguaglianza economica non siano attuate semplicemente perché adattive, ma, anche, perché promosse dall'ideologia predominante. È stato, difatti,

dimostrato che un contesto caratterizzato dall'ideologia neoliberale riduce il senso di connessione delle persone con gli altri e ne aumenta la percezione di essere in competizione. Come conseguenza si rileva un aumento della percezione di solitudine e una diminuzione del benessere delle persone (Becker et al., 2021).

Alla luce di queste valutazioni, il Modello della Disuguaglianza Economica come Informazione Normativa rimane un contributo estremamente valido nell'analisi di dinamiche sociali infragruppo, il cui studio risulta decisivo se si vuole comprendere il funzionamento della disuguaglianza economica e contrastarla. Cionondimeno, se si vuole cogliere il ruolo sostanziale svolto dal clima normativo nell'influenzare il comportamento dei singoli, non bisogna perdere di vista quelle forze esterne istituzionali che contribuiscono a creare e a dirigere il clima competitivo tra gli individui, con l'obiettivo di mantenere in vita gerarchie e disuguaglianze. A questo scopo risulta utile la Teoria della Dominanza Sociale.

1.3.2 La Teoria della Dominanza Sociale

La teoria della dominanza sociale (SDT) è stata sviluppata da Sidanius e Pratto (1999) per illustrare come le gerarchie sociali si formano e si mantengono. La teoria indaga i processi che stratificano la società umana in generale e non fornisce una spiegazione specifica per la disuguaglianza economica. Ogni forma di oppressione, infatti, è vista come un caso speciale di una più generale tendenza umana allo stabilire gerarchie. Ciò nonostante, la rilevanza della teoria per comprendere la disuguaglianza economica è evidente. Uno degli assiomi della SDT è, difatti, che i tre diversi assi di disuguaglianza presenti in tutte le società moderne (età, genere e *set* arbitrari) hanno origine non appena è resa possibile la produzione di un *surplus* economico. I *set* arbitrari,

tra i quali abbiamo quello della “classe”, permetterebbero agli uomini dominanti di stabilire il proprio primato sugli altri e appropriarsi delle risorse economiche e sociali.

Anche la SDT è una teoria psicosociale con fondamenta nella psicologia evolucionistica. Ma lungi dall’aver una visione determinista, la SDT incorpora contributi di numerose altre prospettive come il Marxismo, il pensiero Gramsciano, le decostruzioni antropologiche femministe della famiglia e del lavoro, la teoria del conflitto realistico, la teoria dell’identità sociale (Pratto et al., 2006). Gli autori vogliono, infatti, fornire una spiegazione dei meccanismi di oppressione attraverso livelli d’analisi multipli, concentrandosi sia sui fattori di natura individuale, sia sui fattori istituzionali che contribuiscono a formare dinamiche d’oppressione croniche. Vengono riconosciute le differenze individuali nella predisposizione a discriminare “l’altro” tra le persone che hanno la stessa relazione strutturale con “l’altro”, ma la discriminazione strutturale istituzionale, diffusa in tutti gli ambiti della società, è presentata come una delle maggiori forze capaci di creare, mantenere e reiterare il sistema di oppressioni. Rifacendosi al concetto marxista di “falsa coscienza”, la SDT attribuisce proprio ad una ideologia dominante, fatta di miti di legittimazione della diseguaglianza, un ruolo essenziale nel rendere la discriminazione sistematica, permettendo il coordinamento dell’azione di istituzioni e di individui. Le persone, infatti, socializzate all’interno di sistemi di controllo istituzionali, che diffondono informazioni di giustificazione alle gerarchie e puniscono gli individui e i gruppi dissidenti, ne interiorizzano l’ideologia alla base. In questo modo, la condizione di sottomissione non scaturirà azioni sociali volte a combattere le gerarchie esistenti. Inoltre, avendo il controllo sui principali mezzi di produzione del pensiero, la classe dominante è capace di convincere le classi oppresse ad agire contro il proprio interesse politico ed economico e sposare politiche sociali, specialmente in ambito

redistributivo, che vanno a favore della classe dominante (Sidanius et al., 2004). I miti di legittimazione funzionano, quindi, giustificando a livello morale e intellettuale le relazioni gerarchiche tra gruppi e creando, tra i gruppi subordinati, un clima di cooperazione alla loro stessa oppressione.

La teoria prevede l'esistenza, anche, di ideologie diffuse che, in opposizione, delegittimano le gerarchie. Senza questi miti di delegittimazione e le politiche sociali che ne derivano, lo squilibrio di potere tra i gruppi potrebbe divenire tale da creare malcontenti e una resistenza capace di destabilizzare il sistema. Comunque, i miti di legittimazione risultano più forti, essendo promossi dalla classe dominante, e i miti di delegittimazione sembrano portare a contestazioni e pratiche che, semplicemente, contribuiscono a creare un equilibrio gerarchico nel sistema sociale (Jost e Major, 2001). Gli autori, difatti, vogliono mettere in risalto come nonostante le ovvie differenze, anche in società democratiche, e non solo nei totalitarismi, permangono gravi squilibri di potere, permessi da sottili forze di natura sociale che ne determinano la stabilità (Sidanius et al. 2004).

Come teoria di stampo psicosociale, la SDT include, quindi, tutti gli aspetti socio-strutturali, culturali e istituzionali che influenzano il comportamento delle persone, investigando, però, anche la variazione individuale, di natura evolutiva, nel supporto a un'organizzazione sociale gerarchica, basata sulla dominanza di un gruppo sugli altri. Questa predisposizione utile alla nostra specie, che prende il nome di "Orientamento alla Dominanza Sociale" (SDO), viene concepita come risultato dell'interazione di più fattori su più livelli come la socializzazione, il contesto sociale contingente e il temperamento individuale (Sidanius e Pratto, 1999). Le persone con alto SDO tenderanno a giustificare i propri atteggiamenti facendo riferimento ai miti di legittimazione, che, quindi, risultano

determinanti nel permettere la diffusione e il mantenimento di pratiche discriminatorie attraverso la loro giustificazione. Tale orientamento appare stabile nel tempo e le persone che discriminano un particolare gruppo tendono a discriminare in generale i diversi *outgroup* (Pratto et al., 1994). Tuttavia, l'SDO interagisce con il contesto sociale e può subire variazioni in base al livello di minaccia sociale percepito (Pratto e Shih, 2000) e all'identità sociale saliente in un dato momento, con i propri rapporti di potere con le altre identità sociali (Levin e Sidanius, 1999). A dimostrazione, non tutti i membri della società sono socializzati allo stesso modo in atteggiamenti favorevoli alla dominanza. I livelli più alti di SDO sono riscontrabili all'interno della popolazione con maggiore potere sociale, mentre le donne, le persone razzializzate o afferenti ad altri gruppi subordinati mostrano, in media, livelli di SDO più bassi (Levin et al., 1998; Pratto et al., 1997). L'SDO viene, quindi, interpretata come il risultato di dinamiche gerarchiche di potere tra gruppi, ma anche alla base e causa parziale di queste stesse dinamiche, in un complesso sistema di interazione reciproca tra variabili culturali, storiche, sociopolitiche, istituzionali, psicologiche ed evolutive.

Spostando il focus sugli effetti specifici della diseguaglianza economica, una ricerca ha mostrato come differenze macrostrutturali in tale direzione si riflettono nelle convinzioni delle classi dominanti. Un grande divario economico porterebbe le persone in posizioni di potere (bianchi statunitensi) a sviluppare una generale preferenza per la suddivisione sociale in gerarchie di potere (maggiori livelli di SDO) e ad essere, come conseguenza, meno favorevoli a politiche di *welfare*, ad essere più sessiste e più razziste, tanto da essere disposte a violenza etnica contro persone immigrate (Kunst et al., 2017). Una metanalisi condotta su 95 studi in 27 Paesi, ha, però, individuato come la diseguaglianza economica porti ad un aumento nei livelli medi di SDO solo in Paesi con

un alto “indice di democrazia”, ovvero, per lo più, in Paesi occidentali. Nei paesi meno democratici, invece, un’alta diseguaglianza economica risulta associata a valori inferiori di SDO (Fischer et al., 2012). Il sistema politico in cui le persone vivono potrebbe, quindi, influenzare la percezione della legittimità della diseguaglianza. Gli autori, infatti, suggeriscono che in Paesi non democratici la diseguaglianza possa essere percepita come un mezzo per controllare la popolazione e piegare ogni possibilità di rivalsa. Si può, quindi, ipotizzare che questo non accade in Paesi occidentali perché i cittadini sono convinti della legittimità delle gerarchie di potere di uno Stato democratico. Questa linea di pensiero è stata proposta da Gramsci nei suoi quaderni del carcere (1948-1951). Il filosofo marxista osservava, infatti, che negli stati liberali anche crisi economiche di gravissimo impatto non portavano a rovesciamenti nel panorama politico. La classe dominante era dotata di una linea difensiva molto efficiente, costruita attraverso le sovrastrutture della società civile, capaci di formare l’opinione pubblica. Il potere politico, fondato sul consenso culturale della maggioranza, riesce, quindi, a resistere gravi periodi di crisi perché gli Stati democratici sono dotati di numerosi strumenti di legittimazione che permettono di evitare, il più possibile, l’uso della forza e di persuadere, invece, a livello razionale e sentimentale i propri cittadini. Un cambiamento politico può, quindi, essere raggiunto solo se prima viene vinta la guerra per la conquista dell’egemonia culturale e viene raggiunto un consenso tra le classi subalterne, che solo così si mobilitano contro lo stato di cose corrente.

In conclusione, la teoria della dominanza sociale aiuta ad ampliare la nostra comprensione della diseguaglianza economica nella sua complessità, mettendola in relazione a tutte le altre forme di discriminazione ed oppressione e distinguendo i fattori strutturali che ne permettono il mantenimento. Ci permette anche di riconoscere il ruolo

dell'ideologia dominante nel costruire una percezione collettiva della realtà che porta le classi subalterne ad agire contro i propri interessi e a non entrare in conflitto con la classe dominante. Ci suggerisce, quindi, di approfondire quali miti di legittimazione agiscono con più forza all'interno della nostra società, quali sono, dunque, quelli con più consenso, più integrati nella cultura, maggiormente capaci di influenzare l'atteggiamento verso politiche sociali e più comunemente percepiti come "veri" a livello scientifico, morale o religioso (Sidanius e Pratto, 1999). A questo scopo, e più in generale per esplorare il funzionamento di alcuni processi teorizzati dalla SDT, risultano utili altre prospettive, come può essere il modello della diseguaglianza economica come informazione normativa. L'EINIM può essere applicato, ad esempio, per approfondire quanto le ideologie, i miti di legittimazione sono entrati a far parte del senso comune e percepiti come clima normativo. Può essere applicato anche per studiare i processi attraverso i quali le persone si conformano a tali miti e valutare quali conseguenze porta il semplice conoscere che certi valori sono diffusi rispetto al dividerli, ad esempio nel sostegno o meno a politiche di redistribuzione. Potrebbe anche risultare efficace nell'identificare in quali casi e perché avviene un'opposizione ai miti di legittimazione/clima normativo.

L'EGEMONIA DELL'ETICA DEL LAVORO

2.1 L'etica protestante del lavoro da Max Weber al giorno d'oggi

L'attuale comprensione del costrutto dell'etica protestante del lavoro (EPL) deriva dalla sua teorizzazione da parte di Max Weber nel saggio "L'etica protestante e lo spirito del capitalismo" del 1904. Lo studioso argomentò che la nascita e l'espansione del sistema produttivo capitalista era da rintracciare nella diffusione dei valori protestanti, più nello specifico quelli calvinisti, nelle colonie inglesi dell'America del 1700. Secondo Weber (1904/1991), il credo protestante, facendo del successo economico la via verso la salvezza, aveva permesso lo sviluppo dell'etica capitalista. La ricchezza ottenuta con il duro lavoro e attraverso una vita frugale venne a rappresentare la prova concreta della propria predestinazione alla salvezza. Le persone diventavano, così, disposte a dedicare la propria vita al lavoro, anche senza benefici tangibili, e si radicò la convinzione che povertà e disoccupazione fossero indice di bassezza morale e segno dell'ira divina per le proprie mancanze. Le fondamenta del comportamento morale divennero il duro lavoro e il rifiuto del tempo libero, del divertimento e dell'ostentazione. Non vi era interesse nel consumare, nell'ottenimento di gratificazioni per il proprio lavoro; l'enfasi era posta sull'importanza di lavorare per il semplice dovere di farlo, dettato da Dio. L'aspetto cruciale era il raggiungimento dell'indipendenza e dell'autosufficienza, a prova della propria beatitudine. L'accumulo di beni era indicativo del proprio impegno e duro lavoro, tuttavia, la ricchezza doveva essere accompagnata da un comportamento ascetico e non era ricercata con l'obiettivo di trarne piacere. Perdere tempo con attività sociali, conversazioni futili, lusso eccessivo o, addirittura, dormendo di più rispetto a quanto riconosciuto come necessario diventò il peggiore dei peccati e veniva condannato duramente. Weber, comunque, sottolineò come la morale puritana fu solo l'origine di

quell'etica del lavoro che sancì il successo del capitalismo; difatti, una volta istituito, i valori associati all'etica del lavoro avrebbero agito senza più essere ricondotti ad un preciso credo religioso. Gli ideali dell'etica protestante si sarebbero radicati all'interno della società e avrebbero modellato il comportamento delle persone anche perdendo il loro *status* di prescrizione religiosa. Ormai, l'ambizione al successo e alla ricchezza si erano trasformati in comportamenti attesi, norme implicite di una società a stampo capitalista.

Per come descritta da Weber, l'EPL appare un costrutto multidimensionale di natura culturale ed intersecato, nelle sue parti, con i dettami sociali che determinano il codice di comportamento da seguire per mantenere il proprio *status* e la rispettabilità sociale (Miller et al, 2002). In altre parole, in una società capitalista, l'etica del lavoro diventa il principale criterio di assegnazione dello *status*, per cui chi esibisce alti livelli di etica del lavoro sarà un cittadino di valore, chi ne appare privo sarà stigmatizzato (Wisman e Davis, 2013). L'etica lavorista permetterà la riproduzione di dinamiche di dominanza e sfruttamento che manterranno in vita gerarchie di potere funzionali al sistema di produzione capitalista. Ma, se la società si modifica, anche l'etica del lavoro può subire dei cambiamenti e, in effetti, Wisman e Davis hanno riscontrato una trasformazione nell'etica del lavoro già nei decenni tra il 1870 e il 1930. A seguito di processi di industrializzazione che ridussero il legame comunitario e degradarono il lavoro in attività a bassa specializzazione, monotone e insoddisfacenti, il contributo lavorativo di ogni singolo individuo divenne meno evidente. L'impegno nel proprio lavoro continuava ad essere il principio cardine per ottenere dignità come persone, ma, non essendo più visibile in maniera diretta, il consumo di prodotti divenne il modo più efficace di dimostrare la propria dedizione al duro lavoro e, di conseguenza, il proprio

valore. Inoltre, l'aumento della disuguaglianza ridusse la possibilità di trovare validazione e realizzazione nel lavoro e nella comunità, promuovendo, di conseguenza, un cambiamento valoriale che portò a vedere nell'abbondanza materiale la chiave per la felicità, abbandonando, così, il valore dell'ascetismo. A tali condizioni, l'etica lavorista rimase centrale nella definizione dello *status*, ma la ricchezza materiale assunse grande rilevanza. Come teorizzato da Veblen (1899/1973), il consumo ostentativo dei beni si sostituì all'impegno nel proprio lavoro nel segnalare agli altri il proprio successo economico e, quindi, la propria posizione sociale, rappresentando una nuova modalità di mantenere la propria autostima e la propria dignità, favorendo, anche in questa modalità, l'espansione del capitalismo. Appare, quindi, evidente il ruolo assunto dalla EPL nella razionalizzazione delle gerarchie di dominanza e sottomissione ed il suo stretto legame, in particolar modo, con la disuguaglianza in ambito economico.

Sicuramente dal 1930 ad oggi il sistema di produzione ha subito dei netti mutamenti. Se si vuole, quindi, approfondire lo studio della EPL, si rende necessario esplorare come ciò si sia rispecchiato in eventuali nuove sfumature di significato e se essa abbia mantenuto la centralità nel sistema valoriale attuale e nell'assegnazione dello *status*. A questo proposito, recenti ricerche hanno esplorato le credenze delle persone in merito all'importanza di lavorare duramente e ai comportamenti di consumismo ostentativo nella società attuale. Quello che appare evidente è il legame tra etica del lavoro e disuguaglianza. Nello specifico, in 34 Paesi dell'OCSE dal 1981 al 2008 maggiore la disuguaglianza, maggiore la convinzione che "il lavoro dovrebbe sempre venire prima di tutto, anche a scapito del tempo libero", che sia "umiliante ricevere denaro senza averlo guadagnato con il proprio lavoro", che "il lavoro [sia] un dovere verso la società" e che l'etica del lavoro sia una delle qualità più importanti da insegnare ai propri figli (Corneo

e Neher, 2014). Inoltre, uno studio incentrato sull'equilibrio vita-lavoro ha mostrato come la diseguaglianza economica, aumentando la competizione tra gli individui e provocando una maggiore ansia per il proprio *status*, spinge le persone delle classi media e bassa a dedicarsi maggiormente al lavoro, a discapito della vita privata (Filippi et al., 2021). Ciononostante, non vi è unanimità tra la popolazione nel riconoscere tale principio come rispettato al giorno d'oggi. Ad esempio, alti livelli di diseguaglianza economica possono sia aumentare la percezione di un *divario* di merito tra i ricchi e i poveri (Heiserman e Simpson, 2017; Mijs, 2021), sia essere valutati come illegittimi proprio perché associati ad un'ingiusta violazione dei principi fondamentali della meritocrazia (Zhu et al., 2022). Difatti, favorire una norma distributiva basata sul merito non implica necessariamente la convinzione che questo principio sia rispettato. Ciò risulta di particolare importanza perché, se le credenze descrittive funzionano da miti di legittimazione, andando a giustificare le diseguaglianze sociali, le credenze prescrittive, al contrario, sembrano incoraggiare il supporto a quelle politiche che sfidano lo *status quo*, anche a favore dei gruppi sociali subordinati (Son Hing et al., 2011).

I risultati relativi al consumismo ostentativo sono ugualmente discordanti (Velandia-Morale et al., 2022; Hwang e Lee; 2017; Piao et al., 2023). Sono state individuate anche differenze culturali tra statunitensi ed europei per quanto riguarda la ricerca di beni di lusso in rapporto alla diseguaglianza economica: mentre negli Stati Uniti maggiore diseguaglianza risulta associata ad un maggiore interesse per i beni di lusso, il contrario avviene negli stati europei. Gli autori ipotizzano l'influenza di valori culturali differenti capaci di orientare la percezione della mobilità sociale, della competizione per lo *status* e la legittimità della diseguaglianza, tutti fattori che condizionano il rapporto degli individui con il consumismo ostentativo (Rözer et al., 2022). In aggiunta, alcune

ricerche rivelano un atteggiamento ambiguo nei confronti dell'ostentazione della propria ricchezza materiale. Il consumo di beni di lusso porta con sé un costo sociale: le persone vengono percepite come meno amichevoli, gentili, approcciabili. Rilevante notare come tale giudizio non appaia mosso da invidia, ma, proprio, da un giudizio negativo rivolto al tentativo di influenzare la propria immagine attraverso l'ostentazione della ricchezza (Cannon e Rucker, 2019). Di notevole interesse è lo studio di Bellezza et al. (2017) che si è soffermato su una nuova forma di consumo ostentativo, non più legato a beni materiali, ma alla categoria del tempo. Quello che si evince dalla ricerca è che, negli Stati Uniti, mostrarsi oberati dal lavoro e senza tempo libero è simbolo di competenza e di uno stile di vita ambizioso e conferisce alle persone uno *status* elevato. In altre parole, chi risulta essere molto impegnato lavorativamente è percepito come una risorsa preziosa nel mercato del lavoro e questo influisce positivamente sulla percezione del suo *status*, in linea con i valori originari della EPL. In contrasto, però, la ricerca stessa dimostra come in Italia le lunghe ore lavorative non sono associate ad ambizione e competenza, ma sono interpretate come necessarie a causa delle circostanze, dall'esigenza di “portare a casa il pane”. La possibilità di godere del proprio tempo libero, invece, viene ancora attribuita a chi, ricco di famiglia, non ha preoccupazioni economiche e occupa una posizione sociale di prestigio. L'esistenza di tutte queste contraddizioni è sicuramente interessante proprio perché potrebbe essere indice di mutamenti in corso nel clima normativo rispetto ai valori dell'etica lavorista.

In conclusione, approfondire il ruolo giocato dall'etica lavorista al giorno d'oggi può essere utile ad affinare la nostra comprensione delle dinamiche che riguardano più aspetti della diseguaglianza economica, dalla sua giustificazione, alla preoccupazione per la propria posizione sociale, all'atteggiamento verso i ricchi e verso i poveri. Può essere,

quindi, efficace inquadrarla all'interno delle teorie psicosociali della diseguaglianza e analizzarla in relazione ai concetti di clima normativo e legittimazione, al fine di ottenere una visione più chiara delle incoerenze riscontrate e per distinguerne le diverse componenti e i loro effetti specifici.

2.2 L'etica protestante del lavoro e le teorie psicosociali della diseguaglianza

Come descritto nel paragrafo precedente, Wisman e Davis (2013) hanno posto l'attenzione sul ruolo prescrittivo svolto dalla EPL nel determinare i comportamenti che garantiscono uno *status* elevato. Così facendo, gli autori hanno creato un collegamento tra l'EPL in quanto mito di legittimazione, aspetti più strutturali della società – come l'industrializzazione - e le teorie che attribuiscono un ruolo centrale, nello studio della diseguaglianza economica, all'ansia per la propria posizione sociale. In quest'ottica, anche l'ansia per lo *status*, da cui secondo le maggiori teorie psico-sociali deriverebbero gran parte delle conseguenze psico-fisiche negative della diseguaglianza economica, sembra essere parzialmente orientata da miti di legittimazione. Essa rimane una risposta evolutiva della nostra specie, che si attiva in caso di minaccia socio-valutativa, ma è a livello culturale che si contratta in base a quali caratteristiche lo *status* verrà elargito (Kemeny, 2009; Ridgeway e Markus, 2022). L'etica lavorista potrebbe assolvere proprio questo compito e, di conseguenza, giocare un ruolo importante nella giustificazione delle gerarchie di *status* esistenti, in particolar modo, in ambito economico.

Difatti, anche se la tesi di Weber secondo cui l'origine del capitalismo sia da rintracciare all'interno della religione protestante-calvinista è stata contestata a più riprese da storici ed economisti (Cantoni, 2015; Grossman, 2006); l'EPL rimane un costrutto molto utile se analizzato non tanto come causa del successo dell'economia di mercato,

ma come parte del clima normativo della nostra società e come uno degli svariati miti di legittimazione della disegualianza di cui il sistema capitalista ha bisogno per riprodursi (Speight, 2018).

Tuttavia, per far luce su quegli aspetti che rendono ambiguo il suo contributo nella (de)legittimazione dello *status quo* si rende necessaria una nuova analisi del costrutto e della sua potenza.

Nella concettualizzazione di Sidanius e Pratto, la potenza di un mito di legittimazione indica la capacità di tale visione del mondo di promuovere, mantenere o ribaltare una data gerarchia di gruppo. Vengono teorizzati quattro fattori di influenza della potenza di un mito di legittimazione ovvero il suo consenso, la sua certezza, il suo radicamento culturale e la sua forza di mediazione. Le prime tre variabili indicano rispettivamente il grado di diffusione dell'ideologia all'interno del sistema sociale, il grado di verità morale, religiosa o scientifica che le viene attribuito e la sua sovrapposizione con altri aspetti culturali, religiosi o estetici. Facendo riferimento all'EINIM (Sánchez-Rodríguez et al., 2023), questi fattori possono essere interpretati come gli antecedenti necessari alla formazione di un clima normativo capace di influenzare il comportamento delle persone, colto, invece, dall'ultima variabile. Essa, infatti, fa riferimento al legame tra l'appoggiare un determinato mito di legittimazione e il sostenere politiche sociali a favore o a contrasto della disegualianza.

In quest'ottica, per valutare la potenza dell'etica lavorista può dimostrarsi utile l'analisi della sua rappresentazione mediatica e nei discorsi politici e istituzionali: assunto della SDT, difatti, è che i gruppi dominanti, specialmente nelle società democratiche, mantengono l'egemonia esercitando un controllo sull'ideologia e indirizzando i discorsi

sociali “legittimi”. È, poi, sulla base del consenso a tali rappresentazioni che verranno accettate o meno politiche di redistribuzione. L’obiettivo è quello di rispondere ad alcune domande capaci di far luce sul ruolo esercitato dall’etica lavorista nella giustificazione della diseguaglianza economica, ovvero: esiste un discorso dominante relativo all’etica del lavoro? Cosa comunica? E di conseguenza, qual è il consenso sul tema? Quali atteggiamenti suscita? Risulta fondamentale, difatti, studiare la percezione delle persone rispetto alla diseguaglianza e alla loro posizione relativa nella società, con un interesse particolare verso i suoi determinanti, dal momento che i leader politici, i media e le istituzioni educative influenzano notevolmente i giudizi degli individui (Østby, 2013).

2.2.1 L’etica del lavoro nei media e nei discorsi politici e istituzionali

Negli ultimi anni, in molti Stati Europei e sicuramente in Italia, il discorso politico vincente è stato quello del populismo economico di estrema destra (Garzia, 2023). Comune ai diversi partiti populistici di estrema destra (PPED) europei è l’appello alle rimostranze culturali ed economiche della popolazione. Viene costruito un “noi” fatto di veri lavoratori, accumulati da un destino condiviso di crescente malessere, la cui colpa ricade su un “loro”, costituito da forze non produttive, da rintracciare sia ai vertici, sia ai margini della società (Ivaldi e Mazzoleni, 2020). Il produttivismo dei PPED vuole ottenere il consenso della classe media, dei lavoratori e dei piccoli imprenditori, creando una spaccatura sia orizzontale, sia verticale nella popolazione. Le istituzioni internazionali, i burocrati, i politici corrotti, l’*élite* cosmopolita sono raggruppati, spesso in chiave cospirativa, in una classe di “ricchi non produttivi” responsabili del peggioramento delle condizioni economiche del “popolo”, mentre le persone ai margini vengono accusate di ledere alla prosperità economica della nazione a causa della loro mancanza di etica del lavoro (Ivaldi e Mazzoleni, 2019). L’etica del lavoro assume, così,

un duplice ruolo: di delegittimazione dello *status quo* da una parte e di legittimazione delle diseguaglianze in termini più generali dall'altra. Pur rimanendo un mito di legittimazione delle diseguaglianze su base sciovinista e produttivista, l'etica del lavoro si trasforma anche in una critica agli attuali divari di ricchezza e potere, rendendo ambigua la sua forza di mediazione rispetto al sostegno di politiche sociali redistributive¹.

Anche nel contesto specifico italiano, lo stile comunicativo dei partiti populistici di destra si dimostra efficace nell'ottenere consenso (Bobba e Roncarolo, 2018). Nel 2018 la Lega faceva ampio ricorso ad un populismo di tipo economico, con numerosi richiami al peggioramento delle condizioni economiche degli italiani a causa dell'*élite* europea fatta di banche e finanziari (Ivaldi e Mazzoleni, 2020; Fischer e Giuliani 2022). La retorica era produttivista, faceva leva sull'etica del lavoro come valore che distingue il popolo italiano sia dall'*élite* – nelle parole di Salvini “*Radical chic* benpensanti che l'operaio lo schifano e la spesa non la fanno” – sia dagli altri, gli immigrati, i disoccupati immeritevoli che spolpano il *welfare* degli italiani (Salvini, 2018). Parimenti, l'attuale primo partito, Fratelli d'Italia, propone soluzioni sovrapponibili, produttiviste e nativiste. Ad esempio, nella premessa del loro programma elettorale 2022 si fa riferimento all'attuale crisi economica e all'importanza di valorizzare chi fa impresa e crea ricchezza (F.d.I., 2022). Tra i diversi punti vi è quello di “restituire al lavoro la sua funzione etica” principalmente attraverso agevolazioni a chi crea lavoro ed eliminando il Reddito di Cittadinanza, in quanto misura che disincentiva l'impegno nel lavoro.

L'etica lavorista ritorna come mito di legittimazione a favore di determinate politiche sociali anche all'interno delle istituzioni. Ad esempio, sulla pagina ufficiale del

¹ Approfondimento sui PPEd e l'uso strategico dell'etica del lavoro in appendice

MIUR (Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca) si esalta “il valore individuale del lavoro, “leva di mobilità sociale e un moltiplicatore di opportunità”, strumento di “realizzazione ed espressione della propria identità nella società” (MIUR, 2017).

Appare qui evidente l'egemonia dell'etica del lavoro. Politica e istituzioni incentivano con decisione l'identificazione del cittadino con il ruolo di lavoratore, viene sottolineata l'importanza del duro lavoro e l'immoralità della disoccupazione, ma manca del tutto uno sguardo strutturale capace di agire realmente nell'interesse dei lavoratori. La scelta è quella di ignorare le mancanze del mercato di lavoro italiano, a favore di una retorica produttivista che si dimostra, in realtà, pericolosa considerando come nel primo semestre del 2023 le stime delle morti sul posto di lavoro oscillano tra 450 (Inail, 2023) e 559 (Osservatorio Sicurezza sul Lavoro e Ambiente, 2023). Anche nei media si ricorre all'esaltazione del duro lavoro, denigrazione del tempo libero e una forte enfasi sullo spirito di sacrificio. Non è raro incrociare articoli dedicati a *self made-men* e *women*, dove vengono raccontati i loro sforzi, i loro risultati, sempre ignorando le posizioni di privilegio di partenza. Accompagnati spesso da una retorica di colpevolizzazione di chi non ce la fa, perché “chi vuole ci riesce, e se non riesci è perché non ti vuoi impegnare” (Betta, 2022; Tiraboschi, 2022; Pasqualetto, 2023). Meno prevalente l'accusa di mancanza di etica lavorista alle fasce di popolazione ricche. Tuttavia, non di scarsa rilevanza, è lo spopolare negli ultimi anni di film di successo internazionale che, invece, criticano aspramente i super ricchi. Film come *Parasite* (2019), *The Menu* (2022), *Triangle of Sadness* (2022), *Glass Onion* (2022) danno spazio a storie che mettono in scena la frustrazione che la “gente comune” cova di fronte all'ostentazione della ricchezza di un'1% percepito e descritto come parassitario, immorale o incompetente (Thorpe, 2022;

Rao, 2022; Rao, 2022). Insieme al cinema, anche il mondo della musica contemporanea appare interessato al tema della diseguaglianza economica. Un aspetto di rilievo risulta essere come negli stati europei con maggiore diseguaglianza economica, tra cui l'Italia, le canzoni con maggiore successo propongono una prospettiva "strutturalista" della diseguaglianza, quelle che offrono, invece, una visione "meritocratica" sono presenti, ma meno ascoltate. Inoltre, i cittadini tenderebbero a professare credenze relative alla diseguaglianza coerenti alla versione raccontata nelle canzoni più popolari del proprio Paese. La direzione di questa relazione non è indagata, nondimeno la risonanza di discorsi antimeritocratici all'interno della cultura popolare degli Stati a maggior diseguaglianza è sicuramente indice di come il tema sia sentito e di come sopravvivono spiegazioni in contrasto da quelle proposte dai gruppi dominanti. In particolare, la Francia, in cui la maggior parte delle canzoni più popolari affronta l'argomento da un punto di vista strutturalista, appare il Paese europeo in cui l'argomento della diseguaglianza economica è presente con maggior frequenza (Carbone e Mijs, 2022). Ed è, infatti, proprio in Francia dove negli ultimi anni si è alimentato un discorso apertamente critico e condiviso della diseguaglianza economica, confluito nel 2018 nel movimento dei *Gilet Gialli* e nel 2022 nelle proteste contro la riforma delle pensioni, che hanno visto milioni di persone scendere in piazza a manifestare il loro dissenso. A differenza della retorica populista di estrema destra, che schiera l'onesto cittadino contro i parassiti, in cima ed in fondo alla gerarchia sociale, la retorica alla base del movimento dei *Gilet Gialli* appare più neutralmente populista, mantenendo la distinzione "noi" contro "loro", ma unendo tutti coloro che si sentono vittime della diseguaglianza contro l'élite (Jetten et al., 2020). E la retorica a sostegno delle proteste contro la riforma delle pensioni si distingue ancora più nettamente per il suo populismo di sinistra. A differenza del movimento dei *Gilet Gialli*,

di natura apartitica, le recenti proteste sono state sostenute da sindacati e da una coalizione di partiti di sinistra, voluta da Jean-Luc Mélenchon, presidente del partito populista ecosocialista “*La France Insoumise*.”. Le parole pronunciate dal *leader* del principale partito di sinistra francese durante le proteste testimoniano la presenza di un pensiero populista di sinistra che unisce la “magnifica gente, che viene da tutti i ceti sociali” contro un “loro” che professa la necessità di lavorare di più. Centrale nel suo discorso è proprio il rifiuto dell’etica lavorista, del produttivismo e l’esaltazione del tempo libero come strumento capace di restituire umanità a vite oppresse dal lavoro (La Fionda, 2023). Esiste, quindi, una riflessione alternativa, del tutto opposta ai discorsi lavoristi e produttivisti dell’estrema destra capace anch’essa di ottenere lauto consenso. Anche in questo caso viene costruito un “noi” di quelli che lavorano contro un “loro” che costringe a lavorare, ma a questo “noi” non sta più bene lavorare alle “loro” condizioni.

Viene così restituito un quadro complesso e talvolta contraddittorio della rappresentazione dell’etica lavorista all’interno dei discorsi politici e mediatici, dove il ruolo legittimante del mito si interseca con le sue potenzialità delegittimanti. Il passaggio successivo è, quindi, valutare l’effetto che tali narrazioni hanno sulla percezione di ricchi e poveri e sul supporto alle politiche di redistribuzione; nei termini della SDT, la loro forza di mediazione.

2.2.2 L’etica del lavoro e le politiche redistributive

Secondo la SDT, i miti di legittimazione contribuiscono al mantenimento delle disuguaglianze sociali portando i sostenitori di una determinata ideologia a favorire politiche redistributive che alimentano lo *status quo* e a opporsi a quelle politiche che, invece, si propongono di contrastare le gerarchie esistenti. I miti di delegittimazione opererebbero, invece, in direzione contraria. La SDT annovera l’etica protestante del

lavoro tra i miti di legittimazione delle diseguaglianze, eppure, l'analisi dei discorsi politici, istituzionali e mediatici sembrerebbero collocare l'etica del lavoro, anche, tra quelle ideologie capaci di scardinare le attuali relazioni di potere. Da una parte l'etica lavorista incoraggia l'oppressione di quei gruppi di persone disoccupate, viste come parassitariamente dipendenti dall'aiuto dello stato sociale, dall'altra si scaglia contro chi occupa i vertici della gerarchia sociale e pretende una loro rinuncia del potere.

Questa ambiguità dell'etica protestante del lavoro compare in alcune ricerche, che hanno messo in luce l'importanza del contesto nel determinare la sua forza di mediazione. Una metanalisi ha riscontrato come la relazione tra il sostenere l'EPL e l'esibire atteggiamenti negativi verso politiche a sostegno di gruppi svantaggiati sia molto più forte nei Paesi occidentali, mentre questo ruolo di giustificazione delle diseguaglianze si perde nel resto dei Paesi (Rosenthal et al., 2011). La EPL andrebbe a giustificare lo *status quo* solo in quei Paesi individualisti che pongono un forte accento sulla responsabilità personale, colpevolizzando i gruppi oppressi per la loro situazione di svantaggio. Questa accezione non si riscontra, però, in altre culture, che, invece, mettono in rilievo un suo significato più egalitario: tutte le persone, di qualsiasi estrazione sociale, sono uguali, possono impegnarsi e avere successo (Ramírez et al., 2010). Lo stesso per i bambini bianchi statunitensi. È solo in età adulta che compare il significato discriminatorio che attribuisce una mancanza di successo a fattori disposizionali, come la pigrizia, giustificando così le diseguaglianze tra gruppi (Levy et al., 2006). Sembrerebbe, quindi, che ad una prima interpretazione, scevra di condizionamenti culturali, l'EPL non possieda una funzione legittimante, ma che questa si costruisca attraverso le esperienze e le influenze sociali.

Questa dualità potrebbe rivelarsi in un doppio ruolo di legittimazione e delegittimazione dello *status quo*. La cultura in cui siamo immersi ci insegnerebbe che le persone economicamente svantaggiate ricoprono questa posizione per mancanza di impegno e che le persone ai vertici hanno il dovere di dimostrare di essersi guadagnati il proprio *status* attraverso il duro lavoro. Difatti, l'etica del lavoro sembra davvero essere il principale fattore che va ad influenzare la percezione di merito delle persone ricche. La loro ricchezza è meritata solo se percepiti come grandi lavoratori, produttivi, determinati, ambiziosi e se parte dei loro guadagni viene utilizzato per donazioni caritatevoli. Comprare beni di lusso, invece, riduce la percezione di merito legata a quei fattori interni, riconducibili a talento e duro lavoro (Black e Davidai, 2020). La narrazione che ne viene fatta a livello politico e mediatico risulta, quindi, fortemente rilevante. Ad esempio, dopo la crisi finanziaria del 2009, i cittadini dei Paesi più duramente colpiti erano più favorevoli ad una maggiore progressività fiscale, a seguito di un cambiamento della percezione del successo economico delle persone ricche, concepito come ingiusto e immeritato. A livello di discorso pubblico, infatti, era aumentata la salienza di discussioni in merito alla pericolosità e alla deregolamentazione degli investimenti finanziari e ai costi del salvataggio delle banche (Limberg, 2020). Coerentemente, una descrizione più positiva, umanizzante, delle persone ricche riduce, invece, il desiderio di aumentare la progressività fiscale. E questo avviene proprio perché umanizzare i ricchi porta a percepire i loro guadagni come derivati da impegno, duro lavoro, ambizione (Sainz et al., 2019).

I sentimenti anti-elitisti sono stati studiati anche in relazione all'ideologia neoliberale, che come abbiamo visto influenza fortemente il lavorismo corrente. Uno studio di Hartwich e Becker (2019) ad esempio, ha evidenziato come l'esposizione a tale

ideologia abbia un effetto di promozione dell'anti-elitismo, legato ad un aumento di sentimenti di minaccia, ingiustizia, disperazione e anomia. Non aumenterebbe, invece, il pregiudizio contro gli immigrati. I ricercatori suggeriscono, quindi che, sebbene il neoliberalismo sia associato ad una diminuzione della coesione sociale, questo non si tradurrebbe in un incremento della tendenza ad osteggiare i gruppi sociali svantaggiati, bensì si rivolgerebbe contro coloro che occupano le posizioni più elevate nella gerarchia sociale. Sicché sarebbero i discorsi veicolati dalla politica e dai media a redirezionare i sentimenti d'odio presenti nella società attuale. Non stupisce, infatti, che analizzando il supporto a favore della redistribuzione economica in 18 Paesi europei sia stato riscontrato che ad un maggiore accentramento dei media nelle mani di poche persone corrisponde un minore sostegno verso misure governative di riduzione della disegualianza (Neimanns, 2023).

Sono molti gli elementi, dunque, che complessificano il rapporto tra etica lavorista, disegualianza e sostegno a politiche di redistribuzione "dall'alto". Tuttavia, un *trend* riconoscibile sembra essere quello che vede un maggior supporto a politiche di tassazione progressiva tra le fasce meno abbienti della popolazione rispetto a quelle con maggiore ricchezza (Cavaillé e Trump, 2015), motivato dalla disillusione dei più poveri rispetto all'effettivo funzionamento meritocratico di società con alti livelli di disegualianza economica, sostenuto, invece, con forza dai secondi (Newman et al., 2015). L'atteggiamento verso politiche di tassazione progressiva è, difatti, motivato sia dalla percezione di giustizia del sistema redistributivo, sia dalle credenze in merito al ruolo dell'impegno individuale nel determinare il successo economico (Hennighausen e Heinemann, 2015). Come visto in precedenza l'effetto della disegualianza economica sulle convinzioni meritocratiche rimane ambiguo, con alcune ricerche che sostengono che

la diseguaglianza economica vada di pari passo ad un maggiore convincimento nell'etica lavorista e nella meritocrazia (Mijs, 2021), altre che mostrano, invece, una disillusione a tal proposito, con ricadute sugli atteggiamenti verso la redistribuzione. Ad esempio, uno studio ha mostrato come l'esposizione ad informazioni relative alla diseguaglianza economica sembrerebbe creare dello scetticismo riguardo alla presenza di effettive opportunità economiche e ridurre la convinzione che siano fattori individuali come il duro lavoro e l'ambizione a fare la differenza. Aumenterebbero, invece, le spiegazioni strutturaliste e la convinzione che i governi e le aziende si debbano impegnare per ridurre le diseguaglianze (McCall et al., 2017).

In linea con le analisi svolte nel paragrafo precedente, gli effetti dell'etica lavorista sugli atteggiamenti verso la redistribuzione sembrano riconducibili a convinzioni populiste in ambito economico, specialmente nelle fasce della popolazione più povera. Le persone economicamente svantaggiate risultano maggiormente supportive di politiche redistributive che prendono dall'alto, mentre il supporto a politiche di *welfare* non appare associato al reddito, anzi in alcuni casi si riscontra il *trend* inverso, che vede le fasce più abbienti maggiormente favorevoli (Cavaillé e Trump, 2015). La popolazione povera riconosce e denuncia la diseguaglianza, rifiutando, però, le soluzioni dello stato sociale, in parte motivata da un senso di sfiducia generalizzata (Derks, 2004).

Una visione critica delle politiche assistenziali è diffusa in tutta Europa, dove gran parte della popolazione è favorevole ad un *welfare* fortemente punitivo con politiche di attivazione molto esigenti (Buss, 2019a). Vi è un favore generale a politiche assistenziali ad alta condizionalità, dove l'accesso ad aiuti statali è subordinato all'adempimento di obblighi specifici. Questo atteggiamento può essere ricondotto, anche, al ruolo svolto dalle istituzioni nel socializzare valori e opinioni. Difatti, a partire dagli anni 90, la

condizionalità degli aiuti nei paesi OCSE ha continuato ad aumentare, dando vita ad un *welfare* con requisiti severi e *benefit* ridotti (Rueda, 2015). Di rilievo come queste riforme, sempre più punitive, sembrano mosse da un processo di moralizzazione dell'intervento governativo verso la creazione di misure di controllo comportamentale e monitoraggio morale, portato avanti da autorità politiche che si rifanno a tradizioni valoriali passate, a favore di un ritorno all'ordine (Horn et al., 2022). In ambito *welfaristico*, tra i valori a cui gli stati si rifanno con nostalgia troviamo, ovviamente, il produttivismo dell'etica lavorista: "ti aiuto, ma solo se mi dimostri che sei disposto a lavorare duro, sei grato e non vuoi approfittartene per non lavorare". Eppure, il passaggio da *welfare* a *workfare* non si è dimostrato utile per l'inserimento lavorativo, non portando ad un aumento della produttività, né ad una riduzione della disuguaglianza. Al contrario, le politiche d'attivazione lavorativa a carattere punitivo si sono rese colpevoli di un aumento della disuguaglianza reddituale, costringendo le persone ad accettare lavori a bassa retribuzione (Rueda, 2015).

Il poco supporto a politiche redistributive "verso il basso" è, quindi, mosso anche dai giudizi negativi verso le persone disoccupate, legati strettamente al non rispetto dei principi cardine dell'etica del lavoro. Ad esempio, le persone che vedono nella povertà una colpa individuale, legata a pigrizia e mancanza di volontà, sono meno favorevoli agli interventi statali (Marquis e Rosset, 2021). Inoltre, l'opposizione ai sussidi appare legata al non riconoscere alle persone povere quelle caratteristiche tipicamente umane, come l'intelligenza e la razionalità, che porta le persone ad incolpare le persone economicamente svantaggiate della loro situazione (Sainz et al., 2020). Uno studio, che ha analizzato lo stigma della disoccupazione, ha riscontrato che le persone senza occupazione sono percepite come meno abili e competenti. In aggiunta, ricevere aiuti

statali peggiora il loro *status*, riducendo il calore umano percepito e contribuendo alla visione che coloro che non lavorano si approfittano del sistema di assistenza sociale (Suomi et al., 2022). Risulta interessante, inoltre, come le persone disoccupate non solo si percepiscono stigmatizzate dagli altri, ma condividono loro stesse una visione stigmatizzante della richiesta di aiuti statali (Baumberg, 2016). L'autostigmatizzazione, con le sue conseguenze negative, risulta fortemente legata alla violazione dei valori dell'etica del lavoro. Una metanalisi ha riscontrato come persone occupate e disoccupate mostrino livelli simili ed elevati di etica del lavoro. Alla base dei maggiori livelli di ansia e depressione mostrati dalle persone disoccupate ci sarebbe lo stato di incongruenza vissuto da queste e il suo impatto negativo sul loro benessere e la loro autostima (Paul e Moser, 2006). La riduzione del benessere non sembrerebbe dovuta alla mancanza del lavoro in sé, ma al fallimento a conformarsi ad una norma condivisa. Infatti, tale impatto negativo viene meno quando le persone disoccupate raggiungono l'età di pensionamento, quando il lavoro cessa di essere il principale indicatore dello *status* (Hetschko et al., 2014). Sempre a testimonianza del ruolo giocato dall'etica lavorista nel formare i giudizi relativi al *welfare*, le persone con malattie fisiche e mentali e le persone anziane non vengono stereotipate in maniera più negativa se ricevono sussidi, al contrario, questo avviene per le persone disoccupate e genitori *single*, persone che rientrano nell'immaginario della categoria "occupabili" (Schofield et al., 2022).

In aggiunta, l'intersezione tra i sistemi di oppressione descritta nel primo capitolo si ripercuote anche sugli atteggiamenti nei confronti delle persone povere e il supporto a politiche di assistenza. Negli Stati Uniti, ad esempio, le persone tendono ad associare implicitamente il concetto di povertà a persone nere, piuttosto che a persone bianche e questo influenza negativamente il loro sostegno al *welfare*, anche in persone che non

manifestano pregiudizi razziali espliciti (Brown-Iannuzzi et al., 2019). Inoltre, un esperimento ha mostrato che, quando la composizione demografica di un gruppo di destinatari di sussidi governativi è a maggioranza nera, questi sono percepiti come più pigri e questo influisce negativamente sul sostegno alle politiche di *welfare*. Se, invece, una persona viene descritta come “gran lavoratrice” il sostegno aumenta, a dimostrazione dell’esistenza di uno stereotipo legato ad una mancanza di etica del lavoro delle persone nere che, se contraddetto porta ad una maggiore accettazione delle politiche di *welfare*. Sarebbe, quindi, esattamente quello l’aspetto derimente (Brown-Iannuzzi et al., 2021). D’altro canto, uno studio ha riscontrato come talvolta un maggiore supporto a principi meritocratici porta le persone a favorire interventi che prevedono trattamenti preferenziali a favore di gruppi svantaggiati. Se, difatti, viene riconosciuto un *bias* societario che penalizza tali gruppi allora si è disposti ad appoggiare delle misure atte ad arginare il problema. Tuttavia, se oltre ai principi meritocratici si sposano anche altri miti di legittimazione della disegualianza, allora sarà prevalente un atteggiamento contrario a tali politiche (Hing et al., 2011). Questo, ovviamente, non solo negli Stati Uniti. Ad esempio, uno studio svolto con un campione norvegese ha mostrato come la maggior parte della popolazione fosse a favore dell’istituzione di un reddito universale di base, ma il semplice menzionare che anche persone immigrate ne avrebbero beneficiato ne riduceva il supporto (Bay e Pedersen, 2006). Un altro ancora ha approfondito come anche in Francia, in Italia e nel Regno Unito la popolazione osteggi fortemente l’idea di un *welfare* rivolto a persone immigrate, anche di origini occidentali (Magni, 2022).

In conclusione, l’etica lavorista sembra influenzare principalmente in negativo gli atteggiamenti della popolazione nei confronti delle persone senza occupazione e conseguentemente il supporto alle politiche di assistenza, ad eccezione di quando

vengono riconosciute delle barriere societarie che impattano negativamente sulle condizioni dei gruppi svantaggiati . Il rapporto tra etica lavorista e atteggiamenti verso le persone ricche appare, invece, più sfumato, ma comunque legato alla percezione di legittimità dei divari economici.

LA PRESENTE RICERCA

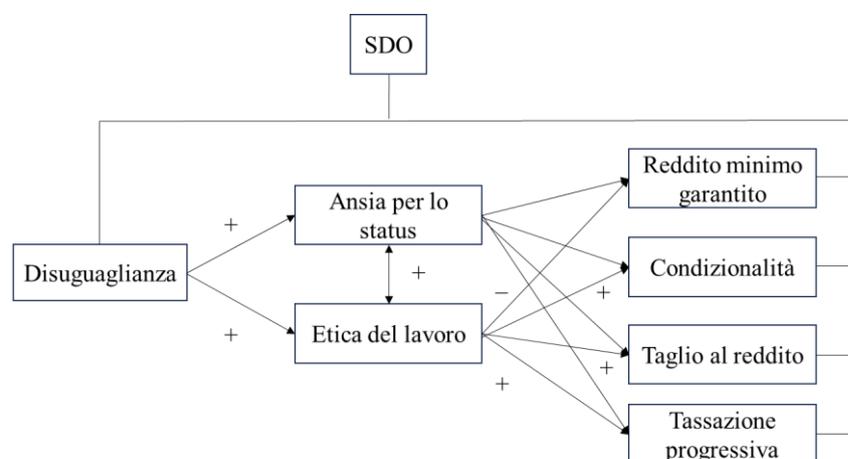
3.1 Scopi e ipotesi

Alla luce della centralità all'interno della nostra società del tema della disuguaglianza economica e delle sue conseguenze (Wilkinson e Pickett, 2017) e dell'etica del lavoro come valore tutt'ora rilevante per comprendere le risposte della popolazione alla disuguaglianza (Marquis e Rosset, 2021; Newman et al., 2015), la presente ricerca vuole approfondire e rendere esplicito tale legame. Nello specifico, nonostante studi precedenti relativi all'etica del lavoro abbiano messo in evidenza come la disuguaglianza economica sembri incrementare la diffusione di tale valore, nessuno studio ha adottato metodologie sperimentali. Inoltre, il costrutto di etica del lavoro non è stato mai indagato esplicitamente in relazione agli atteggiamenti verso politiche di redistribuzione, dove si fa più spesso ricorso a concetti parziali come "impegno", "duro lavoro", "ambizione", "pigritia", etc. In letteratura manca anche del tutto un'analisi sperimentale del rapporto tra etica del lavoro e ansia per lo *status*. Questa ricerca si prefigge, quindi, l'obiettivo di colmare queste lacune, iscrivendo l'analisi dei meccanismi indagati all'interno di un contesto teorico più ampio, con riferimento alla teoria della dominanza sociale (Sidanius e Pratto, 1999) e al modello della disuguaglianza economica come informazione normativa (Sánchez-Rodríguez et al., 2023). Si è deciso, quindi, di fare esplicito riferimento alla concettualizzazione Weberiana dell'etica del lavoro (Weber, 1904/1991), interpretandola, poi, come valore normativo, la cui diffusione è dedotta dalle persone a partire dal livello di disuguaglianza economica. È stato ipotizzato che livelli crescenti di disuguaglianza economica siano associati ad un clima normativo caratterizzato da livelli crescenti di etica lavorista (Ipotesi 1) e ansia per lo *status* (Ipotesi 2). Partendo dal presupposto dello stretto rapporto tra *status* ed occupazione, è stato, inoltre, ipotizzato, la

convinzione che un clima normativo dominato dall'etica lavorista si associ ad un aumento dell'ansia per lo *status* (Ipotesi 3). Un aumento dell'etica lavorista si suppone direzioni la convinzione che gli atteggiamenti normativi verso la redistribuzione economica portino, da una parte, ad un aumento del supporto alla tassazione progressiva (Ipotesi 4a), dall'altra ad una riduzione del supporto alle politiche di assistenza sociale a favore delle persone disoccupate (4b), ad una loro maggiore condizionalità (4c) e ad un maggior supporto alla riduzione del reddito in caso di mancato appuntamento con il centro per l'impiego (4d). Si è, inoltre, indagata la relazione tra ansia per lo *status* e supporto alla tassazione progressiva (Ipotesi 5a), supporto al reddito minimo garantito (5b), numero di obblighi richiesti affinché una persona disoccupata riceva il sussidio (5c) e taglio al reddito in caso di mancato appuntamento con il centro per l'impiego (5d). Gli atteggiamenti alle politiche distributive in risposta ai livelli di diseguaglianza economica si immaginano moderati dal personale orientamento alla dominanza sociale, in una direzione per cui a maggiori livelli di SDO corrisponde un minore supporto a tali politiche (Ipotesi 6).

Figura 1

Schema grafico ipotesi



3.2 Partecipanti

Complessivamente, 387 partecipanti hanno portato a termine il questionario e confermato il secondo consenso informato per l'utilizzo dei dati. Un partecipante è stato escluso dalle analisi statistiche per aver fallito il *manipulation check*, rispondendo scorrettamente di essere stato assegnato al gruppo di reddito 3. Due partecipanti sono stati esclusi per aver fornito delle risposte irrealistiche al campo "Età", cinque per aver completato il questionario in meno di 5 minuti. Il campione definitivo constava di 379 partecipanti, superiore alla numerosità campionaria minima determinata dall'analisi della potenza. Il 58% del campione si identificava come uomo (218 partecipanti), il 41% come donna (156 partecipanti), l'1% non si identificava nella dicotomia di genere (*non-binary*, 5 partecipanti), di età compresa tra i 18 e i 76 anni ($M = 29,32$ $SD = 10,68$). La maggior parte godeva di un buon livello di istruzione, il 56% era in possesso di una laurea triennale o di un titolo di studio superiore, il 41% aveva un diploma di scuola superiore. Il restante 3% aveva una licenza media o un diploma di scuola dell'obbligo. Il 56% si identificava come appartenente alla classe media, il restante 44% si divideva tra la classe medio-bassa (25%), medio-alta (17%), alta (3%) e bassa (3%). Il 36% del campione era costituito da studenti, il 47% da studenti lavoratori o lavoratori dipendenti, l'11% da lavoratori indipendenti. Il 2% dei partecipanti era disoccupato al momento della compilazione e il 4% non rientrava nelle categorie elencate. Rispetto all'orientamento politico, il campione si posizionava a sinistra, con una media di 2.91 ($SD = 1,46$) su una scala da 1 (sinistra) a 7 (destra).

3.3 Metodo e misure

Lo studio è stato condotto attraverso la somministrazione di un questionario *online*, elaborato sulla piattaforma *Qualtrics*. I dati sono stati raccolti tramite un

campionamento per convenienza disseminando il *link* al questionario *online* in gruppi *Whatsapp*, *Telegram* e su altri *social network*, come *Facebook* e *Instagram*. Inoltre, il *link* è stato inviato tramite *Whatsapp* e *Telegram* ad amici e parenti, chiedendo ai rispondenti di inviare a loro volta a loro conoscenti. Sono stati realizzati anche dei volantini con *QR code*, che scansionato indirizzava al questionario. I volantini sono stati attaccati in luoghi tipicamente frequentati dagli studenti di Padova, come biblioteche, aule studio, spazi comuni in università. Ogni partecipante, dopo aver dato conferma al primo consenso informato, è stato assegnato ad una di tre condizioni sperimentali, con una durata complessiva di 15-20 minuti.

3.3.1 Manipolazione

L'esperimento ha previsto la manipolazione della percezione della disegualianza economica attraverso il paradigma di Bimboola (Sánchez-Rodríguez et al., 2019). Rispetto al paradigma originale, a due condizioni, di alta e di bassa disegualianza, è stata introdotta una terza condizione, caratterizzata da assenza di disegualianza. In tutte e tre le condizioni ai partecipanti è stato chiesto di immaginare una nuova vita come cittadino della società immaginaria di Bimboola. Nella condizione di *alta disegualianza economica*, Bimboola era descritta come una società diseguale caratterizzata da tre gruppi di reddito. Il guadagno medio annuale del *gruppo di reddito 1* in tale condizione ammontava a 77.000 dollari bimbooleani, 40.000 dollari bimbooleani per il *gruppo di reddito 2*, 3000 dollari bimbooleani per il *gruppo di reddito 3*. La condizione di bassa disegualianza descriveva, invece, una società "piuttosto equa" dove il guadagno medio del *gruppo di reddito 2* rimaneva invariato a 40.000 dollari bimbooleani, quello del *gruppo di reddito 1*, invece, scendeva a 50.000 dollari bimbooleani e quello del *gruppo di reddito 3* saliva a 30.000 dollari bimbooleani. La condizione di *assenza di*

diseguaglianza, infine, prevedeva un unico gruppo di reddito con un guadagno medio annuale di 40.000 dollari bimbooleani. In tutte le condizioni i partecipanti sono stati assegnati al gruppo di reddito con un guadagno di 40.000 dollari bimbooleani, al fine di evitare effetti di ricchezza/povertà. Per aumentare l'immedesimazione e rendere la manipolazione più efficace è stato chiesto ai partecipanti di effettuare degli acquisti essenziali per la loro nuova vita, come comprare una casa, un mezzo di trasporto e prenotare una vacanza. I partecipanti potevano selezionare solo le opzioni che il loro gruppo di reddito poteva permettersi, ma venivano mostrate loro anche le opzioni disponibili alle altre fasce di reddito, in modo da rendere saliente la disuguaglianza. In tutte e tre le condizioni le opzioni disponibili ai partecipanti erano le stesse, ma se nella *condizione di bassa diseguaglianza* le opzioni dei diversi gruppi erano simili, nella *condizione di alta diseguaglianza* il divario era, invece, evidente. Il *gruppo di reddito 1* aveva a disposizione beni di lusso, mentre il *gruppo di reddito 3* poteva permettersi solo case diroccate, biciclette rotte e nessuna vacanza. Sono state inserite 4 domande di controllo su scala Likert da 1 (per nulla d'accordo) a 7 (assolutamente d'accordo) relative alla diseguaglianza economica percepita ("Le differenze di reddito tra i cittadini di Bimboola sono contenute"; "Le differenze di reddito tra i cittadini di Bimboola sono ampie") e alla condizione economica del proprio gruppo ("Quanto è ricco il vostro gruppo?"; "Quanto è povero il vostro gruppo?").

3.3.2 Potenziali Mediatori

Nella seconda parte dell'esperimento è stato indagato il clima normativo percepito in termini di ansia per lo *status* ed etica del lavoro.

Ansia per lo status contestuale percepita

Per indagare il clima normativo in termini di ansia per lo *status* è stato usato un adattamento italiano di Filippi e colleghi (2021) della scala utilizzata da Dehley e colleghi (2017) per misurare l'ansia per lo *status* individuale. Ai partecipanti è stato chiesto il loro grado di accordo su una scala da 1 (per nulla) a 7 (moltissimo) rispetto a 2 affermazioni relative a quanto un cittadino/a bimboolese “Viene guardato dall'alto in basso a causa della sua situazione lavorativa o del suo reddito” e “Non crede che il valore di ciò che fa sia riconosciuto dagli altri” ($r = .47$).

Etica del lavoro contestuale percepita

Per indagare il clima normativo in termini di etica del lavoro è stata adattata e tradotta in italiano la versione ridotta della scala “Profilo Multidimensionale dell'Etica del Lavoro” elaborata da Meriac e colleghi (2013) applicando la teoria della risposta all'*item* all'originale inventario costruito da Miller e colleghi (2002). L'inventario La scala si compone di 28 *item* degli originali 65 ($\alpha = .90$) e mantiene l'originale suddivisione in 7 sotto-scale, con 4 *item* ciascuna, relative a specifiche componenti dell'etica protestante del lavoro per come concettualizzata da Weber, ovvero: l'autosufficienza (e.g., “A Bimboola i cittadini ritengono che essere autosufficienti sia la chiave per avere successo”, $\alpha = .82$), la morale (e.g., “A Bimboola i cittadini ritengono che le persone debbano essere oneste nei loro rapporti con gli altri”, $\alpha = .83$), il tempo libero (e.g., “I cittadini di Bimboola preferiscono un lavoro che permette loro di avere più tempo libero”, $\alpha = .87$), la centralità del lavoro (e.g., “I cittadini di Bimboola ritengono che una giornata di duro lavoro sia molto soddisfacente”, $\alpha = .85$), il duro lavoro (e.g., “Per i cittadini di Bimboola chi lavora duramente è probabile che riesca a crearsi una bella vita”, $\alpha = .90$), il tempo perso (e.g., “I cittadini di Bimboola pianificano la loro giornata

lavorativa per non perdere tempo”, $\alpha = .77$) e il ritardo della gratificazione (e.g., “I cittadini di Bimboola ritengono che una ricompensa lontana nel tempo sia solitamente più soddisfacente di una immediata”, $\alpha = .85$). È stato misurato l’accordo con quanto ogni affermazione della scala descrivesse l’opinione della maggior parte dei cittadini di Bimboola su una scala Likert da 1 "per nulla d'accordo" a 7 "completamente d'accordo".

3.3.3 Variabili dipendenti

È stata indagata la percezione dei partecipanti dell’atteggiamento diffuso tra i cittadini di Bimboola verso la redistribuzione economica, misurando il supporto alla tassazione progressiva e il supporto al reddito minimo garantito rivolto a persone disoccupate.

Supporto alla tassazione progressiva

Il clima normativo in termini di supporto alla tassazione progressiva è stato misurato attraverso quattro *item* tratti da Salvador Casara et al., 2023. I partecipanti hanno espresso il loro accordo su una scala Likert da 1 (per nulla d’accordo) a 7 (assolutamente d’accordo) alle seguenti affermazioni “La maggior parte dei cittadini di Bimboola ritiene che le persone ricche dovrebbero pagare tasse più alte rispetto al resto della popolazione.”, “La maggior parte dei cittadini di Bimboola ritiene che le fasce ricche della popolazione dovrebbero essere tassate maggiormente.”, “La maggior parte dei cittadini di Bimboola ritiene che il governo di Bimboola dovrebbe tassare tutti/e con la stessa percentuale.”, “La maggior parte dei cittadini di Bimboola ritiene che le tasse dovrebbero essere uguali per tutti/e.” ($\alpha = .90$).

Supporto al reddito minimo garantito

Il clima normativo in termini di supporto al reddito minimo garantito rivolto a persone disoccupate è stato misurato attraverso tre domande, analizzate come tre variabili

distinte. La prima domanda chiedeva ai partecipanti se “secondo la [loro] opinione, la maggior parte dei cittadini di Bimboola [volesse] che il governo diminuisse, aumentasse o lasciasse uguale il reddito minimo garantito”. I partecipanti potevano rispondere spostando il cursore lungo uno *slider* dove a sinistra v’era la dicitura “diminuire”, in centro “lasciare uguale” e a destra “aumentare”. La seconda e la terza domanda sono state costruite traducendo e adattando le domande elaborate da Buss (2019b) per misurare il grado di condizionalità del reddito minimo garantito richiesto dai partecipanti. Nello specifico, con la seconda domanda, è stato chiesto ai partecipanti di indicare, secondo la loro opinione, quali condizioni i cittadini di Bimboola vogliono soddisfatte affinché una persona disoccupata possa ricevere l’intero importo del reddito minimo garantito. È stata data la possibilità di scegliere una o più opzioni di risposta tra: “Accettare di spostarsi in un'altra città per lavoro”, “Accettare qualsiasi lavoro disponibile”, “Partecipare a corsi di formazione professionale”, “Nessuna condizione”. Infine, la terza domanda chiedeva ai partecipanti di indicare il taglio al reddito minimo garantito che, secondo la loro opinione, i cittadini di Bimboola avrebbero richiesto se un possibile beneficiario non si fosse presentato ad un incontro con l’agenzia di collocamento. La risposta veniva registrata spostando il cursore lungo uno *slider*, con due diciture: 0% a sinistra e 100% a destra.

3.3.4 Potenziale Moderatore

Orientamento alla dominanza sociale

È stata poi somministrata la traduzione italiana della versione ridotta della scala dell’orientamento alla dominanza sociale sviluppata da Ho e colleghi (2016) sulla base della scala originale di Pratto e colleghi (1994). La scala si compone di 8 *item* ($\alpha = .77$) e misura le differenze individuali nel supporto a gerarchie sociali e disegualianza tra gruppi (e.g. “Alcuni gruppi di persone sono semplicemente inferiori ad altri”, “È ingiusto

provare a rendere tutti i gruppi uguali”, “Una società ideale richiede che alcuni gruppi siano in cima e altri alla base”). I partecipanti hanno espresso il loro accordo a ciascuna affermazione su una scala Likert da 1 (“per nulla d'accordo”) a 7 (“completamente d'accordo”).

3.3.5 Demografiche

Infine, sono state presentate alcune domande relative ai dati demografici. È stato chiesto ai partecipanti di indicare il loro genere (maschile, femminile, non binario), la loro età, il livello di istruzione, la loro occupazione, il loro orientamento politico (da 0 = sinistra a 100 = destra). Lo *status* socioeconomico percepito è stato indagato ponendo due domande: “Rispetto alla famiglia italiana media, come sta economicamente la tua famiglia?” (da 1 = “molto peggio” a 7 = “molto meglio”) e “A quale classe sociale pensi di appartenere?” (da 1 = “classe bassa” a 5 = “classe alta”).

ANALISI DEI DATI

4.1 Analisi preliminari

In primo luogo, è stata verificata l'affidabilità delle scale adoperate, calcolando i rispettivi alfa di Cronbach, riportati nel capitolo precedente. Per tutte le scale è stato ottenuto un valore dell'indice convenzionalmente ritenuto accettabile, buono o ottimo. Le tre domande relative al supporto del reddito minimo non sono state ricavate da una scala unitaria e, difatti, il calcolo dell'alfa di Cronbach ha mostrato una scarsa coerenza interna di un'ipotetica scala costituita dai tre *item*, che sono, quindi, stati successivamente considerati separatamente. Per valutare l'affidabilità della scala relativa all'ansia per lo *status* è stata condotta una correlazione tra i due *item*, il valore di r è risultato troppo basso e i due *item* sono quindi stati analizzati come due misure distinte. Al primo verrà dato il nome di “Ansia per il reddito” (Viene guardato dall'alto in basso a causa della sua situazione lavorativa o del suo reddito), al secondo “Ansia per proprio valore” (Non crede che il valore di ciò che fa sia riconosciuto dagli altri). Per quanto riguarda il “Profilo Multidimensionale dell'Etica del Lavoro”, è stata eseguita un'analisi fattoriale confermativa che ha convalidato la suddivisione della scala nei suoi sette fattori teorici (Tabella 17 e Tabella 18 in appendice). È stato scelto di trattare la variabile relativa alla condizionalità del reddito minimo garantito come una variabile di tipo ordinale, non considerando il tipo di condizionalità selezionata, ma il numero di condizionalità applicate. Sono, poi, state condotte le analisi di correlazione tra le variabili principali. Tutte le analisi sono state svolte tramite il software JASP (JASP team, 2023).

4.2 Correlazioni

Come riportato nella Tabella 1, l'ansia per il reddito normativa percepita correla positivamente con l'etica del lavoro normativa percepita. In altre parole, più una persona percepisce i cittadini di Bimboola come preoccupati per la propria situazione lavorativa e il proprio reddito, più percepisce che in tale società sono diffusi i valori dell'etica protestante del lavoro ($r = .17, p = <.001$). Tuttavia, l'ansia per il reddito non correla allo stesso modo con i diversi fattori dell'etica protestante del lavoro. Nello specifico, correla positivamente con le sottoscale "duro lavoro" ($r = .28, p = <.001$), "tempo libero" ($r = .39, p = <.001$), "tempo perso" ($r = .19, p = <.001$) e "autosufficienza" ($r = .17, p = <.001$), negativamente con la sottoscala "moralità" ($r = -.33, p = <.001$) e risulta non essere associata alle sottoscale "centralità del lavoro" e "ritardo della gratificazione". Ciò significa che più si ritiene diffusa l'ansia per il reddito più si pensa dominante la credenza che il duro lavoro sia la chiave per il successo, più si reputa che i propri concittadini non diano valore al tempo libero e che, invece, cerchino sempre di usare il loro tempo produttivamente e pongano molta importanza all'essere autosufficienti. Al contrario, la percezione di un'ansia collettiva per la propria posizione sociale si associa all'impressione che i propri concittadini siano meno aderenti a valori morali come l'onestà e il rispetto. L'ansia per il proprio valore sembra avere una relazione più debole con il clima normativo percepito. Correla positivamente con il rifiuto del tempo libero ($r = .14, p = <.005$) e l'uso produttivo del tempo ($r = .10, p = <.05$) e negativamente con la moralità percepita ($r = -.24, p = <.001$). In generale, quanto si ritiene che uno sia appagato dal proprio lavoro e tragga soddisfazione da ricompense lontane nel tempo risulta slegato dai livelli di ansia per lo *status* collettiva.

Sempre la Tabella 1 mostra l'alta correlazione positiva tra ansia per il reddito normativa e la percezione dell'ampiezza delle differenze tra i redditi delle diverse classi ($r = .73, p = <.05$). La correlazione con l'ansia per il proprio valore è più bassa, ma comunque buona ($r = .37, p = <.05$). La disuguaglianza sembra riflettersi maggiormente in una preoccupazione per la propria situazione lavorativa ed in minore entità in una più generale ansia per il proprio valore. Le correlazioni tra ampiezza delle differenze tra i redditi delle diverse classi e le sottoscale dell'etica del lavoro vanno nella stessa direzione di quelle descritte per l'ansia per il reddito. Per quanto concerne la correlazione negativa della componente "moralità", si può attribuire un effetto in questa direzione alla secolarizzazione dell'etica protestante del lavoro, con la perdita di quella spinta propriamente etica alle motivazioni lavoriste. Inoltre, si può immaginare l'influenza degli effetti deleteri della disuguaglianza economica in termini di percezione di anomia all'interno della società.

Nella Tabella 1 sono consultabili anche le correlazioni tra le diverse variabili e le misure del supporto alla tassazione progressiva e al reddito minimo, sempre nell'accezione di percezione del supporto da parte dei propri concittadini. La percezione dei livelli di disuguaglianza è correlata positivamente ad un supporto ad una tassazione maggiormente progressiva ($r = .38, p = <.001$) e ad un aumento del reddito minimo ($r = .17, p = <.001$), con valori maggiori per la tassazione progressiva. La correlazione è nulla, invece, per quanto riguarda il numero di condizioni richieste ai percettori e il taglio al reddito a seguito di un mancato appuntamento con l'agenzia di collocamento. Le correlazioni delle stesse variabili con l'ansia per il reddito vanno nella stessa direzione, $r = .30, p = <.001$ per la tassazione progressiva, $r = .11, p = <.05$ per il reddito minimo garantito. L'ansia per il proprio valore presenta una correlazione più bassa con il supporto

alla tassazione progressiva ($r = .16, p = <.01$), ma risulta più incisiva sul supporto al reddito minimo garantito ($r = .13, p = <.001$). Tuttavia, oltre a promuovere il supporto per un aumento del sussidio, l'ansia per il proprio valore aumenta anche il supporto alla condizionalità del sussidio stesso ($r = .11, p = <.05$). Osservando le correlazioni con l'etica del lavoro, notiamo come queste siano nulle per quanto riguarda il supporto ad una tassazione progressiva, ad un aumento del reddito minimo e il numero di condizioni affinché esso venga elargito. L'etica del lavoro, però, risulta positivamente correlata al taglio del reddito minimo a seguito di un mancato appuntamento ($r = .13, p = <.01$). Per i partecipanti, dunque, la condivisione di valori lavoristi sarebbe slegata dalla propria volontà di tassare o meno i più ricchi, come da quella di aiutare le persone disoccupate garantendo loro un sussidio con più o meno obblighi da rispettare; comunque, più si approva un'etica lavorista maggiore sarà l'approvazione di ripercussioni in termini di riduzione del reddito minimo se una persona disoccupata manca un appuntamento al centro per l'impiego. Si può pensare che una disposizione personale ad aiutare le persone in difficoltà, indipendente dalle proprie convinzioni in ambito di etica del lavoro, venga negativamente influenzata da quella che può essere interpretata come una violazione dell'etica del lavoro. Coerentemente, le sottoscale che risultano positivamente correlate al taglio al reddito sono "tempo libero" ($r = .13, p = <.05$), "tempo perso" ($r = .13, p = <.01$), "ritardo della gratificazione" ($r = .11, p = <.05$) e "autosufficienza" ($r = .11, p = <.05$). L'atto di non presentarsi al centro dell'impiego descrive una persona che non usa il suo tempo produttivamente, non si sforza per migliorare la sua condizione nel futuro e non dà importanza al non dipendere da aiuti esterni. La credenza che il duro lavoro porti al successo, l'appagamento intrinseco del lavoro e la moralità della società sono, invece, aspetti meno rilevanti, slegati dal giudizio che si può avere della persona disoccupata. Le

sottoscale “ritardo della gratificazione” ($r = .14, p = <.01$) e “autosufficienza” ($r = .13, p = <.05$) sono, inoltre, correlate positivamente con il numero di obblighi a cui la persona disoccupata deve sottostare per ricevere il sussidio; ancora “ritardo della gratificazione” ($r = -.13, p = <.05$) e “tempo libero” ($r = -.12, p = <.05$) sono, invece, correlate negativamente al supporto di un aumento del reddito minimo garantito. La sottoscala “ritardo della gratificazione” è l’unica ad essere correlata con tutte e tre le misure del supporto al reddito minimo garantito. Si può ipotizzare che tale esclusiva rilevanza sia legata al fatto che le persone che osteggiano con più forza il reddito minimo garantito lo facciano sulla base del suo essere un guadagno immediato che non segue a sforzo, per questo non deve essere troppo alto, deve prevedere degli obblighi e va ridotto ulteriormente se la persona disoccupata gode dei suoi benefici senza impegnarsi per il futuro.

Come si vede sempre in Tabella 1 anche la misura del supporto alla tassazione progressiva e quelle del supporto ad un reddito minimo garantito sono correlate. Nello specifico, le tre misure del reddito minimo garantito sono correlate tra di loro, $r = -.24, p = <.001$ tra supporto all’aumento del reddito e il numero di condizionalità, $r = -.17, p = <.001$ tra supporto del reddito e il suo taglio a seguito di mancato appuntamento e $r = .13, p = <.05$ tra condizionalità e taglio. Il supporto alla tassazione progressiva correla positivamente con il supporto all’aumento del reddito minimo garantito ($r = .28, p = <.001$) e negativamente con il taglio al reddito ($r = -.13, p = <.05$). Chi è a favore di una redistribuzione “dall’alto” tende ad appoggiare anche una redistribuzione “verso il basso”.

Interessante, inoltre, il ruolo giocato dalla percezione della ricchezza del proprio gruppo. Tale percezione risulta indipendente da quella delle differenze di reddito, ma

correla positivamente con una delle componenti dell'etica del lavoro, ovvero la centralità del lavoro, misura del grado di appagamento dal lavoro ($r = .15, p = <.01$). Più una persona considera il proprio gruppo benestante, più percepisce la società nel suo complesso soddisfatta dalla propria vita lavorativa. Significativa anche la correlazione con la variabile "tassazione progressiva". Più il gruppo di appartenenza viene valutato come ricco, meno si percepisce un clima normativo favorevole ad una progressività fiscale ($r = -.12, p = <.01$). Eppure, più viene percepito come ricco, meno si pensano i propri concittadini disposti a tagliare il reddito garantito se il percettore ha mancato un appuntamento con l'agenzia di collocamento ($r = -.11, p = <.05$); non vi sono però correlazioni con le altre variabili legate al reddito minimo garantito.

Tabella 1

Correlazioni (*r* di Pearson) tra le variabili considerate (* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$)

Variabile	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Ansia per il reddito	—															
	—															
2. Ansia per proprio valore	0.472 ***	—														
	< .001	—														
3. Percezione disuguaglianza	0.732 ***	0.365 ***	—													
	< .001	< .001	—													
4. Etica del lavoro	0.172 ***	0.016	0.163 **	—												
	< .001	0.752	0.001	—												
5. Duro lavoro	0.279 ***	0.062	0.260 ***	0.852 ***	—											
	< .001	0.226	< .001	< .001	—											
6. Moralità	-0.328 ***	-0.237 ***	-0.223 ***	0.456 ***	0.227 ***	—										
	< .001	< .001	< .001	< .001	< .001	—										
7. Tempo libero	0.387 ***	0.144 **	0.297 ***	0.103 *	0.171 ***	-0.595 ***	—									
	< .001	0.005	< .001	0.046	< .001	< .001	—									
8. Centralità del lavoro	0.050	-0.035	0.033	0.829 ***	0.679 ***	0.330 ***	0.096	—								
	0.335	0.502	0.517	< .001	< .001	< .001	0.062	—								
9. Tempo perso	0.189 ***	0.104 *	0.151 **	0.787 ***	0.619 ***	0.304 ***	0.020	0.595 ***	—							
	< .001	0.043	0.003	< .001	< .001	< .001	0.693	< .001	—							
10. Ritardo gratificazione	0.016	-0.025	0.004	0.673 ***	0.459 ***	0.308 ***	-0.066	0.509 ***	0.417 ***	—						
	0.755	0.627	0.932	< .001	< .001	< .001	0.202	< .001	< .001	—						
11. Autosufficienza	0.166 **	0.067	0.192 ***	0.738 ***	0.576 ***	0.438 ***	-0.155 **	0.478 ***	0.569 ***	0.373 ***	—					
	0.001	0.196	< .001	< .001	< .001	< .001	0.002	< .001	< .001	< .001	—					
12. Tassazione progressiva	0.295 ***	0.159 **	0.375 ***	0.041	0.080	0.053	-0.008	-0.060	-0.006	-0.008	0.116 *	—				
	< .001	0.002	< .001	0.429	0.119	0.307	0.879	0.242	0.910	0.879	0.024	—				
13. RMG	0.108 *	0.129 *	0.165 **	-0.043	-0.040	0.088	-0.120 *	-0.058	0.025	-0.125 *	0.039	0.283 ***	—			
	0.035	0.012	0.001	0.409	0.442	0.087	0.020	0.263	0.626	0.015	0.454	< .001	—			
14. Condizionalità reddito	0.037	0.107 *	0.038	0.090	0.080	0.024	-0.062	0.068	0.023	0.139 **	0.126 *	-0.021	-0.243 ***	—		
	0.471	0.037	0.465	0.079	0.119	0.635	0.226	0.185	0.651	0.007	0.014	0.688	< .001	—		
15. Taglio al reddito	0.026	0.053	0.030	0.134 **	0.090	-0.049	0.127 *	0.083	0.134 **	0.111 *	0.108 *	-0.127 *	-0.173 ***	0.127 *	—	
	0.608	0.304	0.562	0.009	0.079	0.343	0.013	0.106	0.009	0.030	0.036	0.013	< .001	0.014	—	
16. Ricchezza gruppo	-0.084	-0.039	-0.091	0.067	0.035	0.079	-0.035	0.147 **	0.046	0.004	0.026	-0.116 *	0.019	-0.085	-0.107 *	—
	0.104	0.448	0.076	0.192	0.501	0.126	0.493	0.004	0.375	0.946	0.614	0.024	0.718	0.100	0.038	—

Tabella 2

Correlazioni (r di Pearson) tra le variabili considerate e variabili demografiche (p < .05, ** p < .01, *** p < .001)*

Variabili	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
17. SDO	0.064	0.119 *	-0.025	-0.026	-0.008	-0.147 **	0.106 *	-0.020	-0.002	0.027	-0.064	-0.143 **	-0.225 ***	0.259 ***	0.153 **	-0.158 **	—						
	0.211	0.021	0.628	0.621	0.878	0.004	0.039	0.700	0.968	0.603	0.215	0.005	<.001	<.001	0.003	0.002	—						
18. Orientamento politico	0.101 *	0.077	-0.002	0.162 **	0.148 **	0.035	0.044	0.114 *	0.146 **	0.102 *	0.129 *	-0.175 ***	-0.160 **	0.244 ***	0.140 **	-0.107 *	0.528 ***	—					
	0.049	0.136	0.966	0.002	0.004	0.493	0.392	0.027	0.004	0.048	0.012	<.001	0.002	<.001	0.006	0.038	<.001	—					
19. Genere	-0.043	-0.043	0.020	-0.013	0.033	-0.006	0.017	-0.036	-0.014	-0.035	-0.025	0.078	0.118 *	-0.160 **	0.032	-0.054	-0.229 ***	-0.230 ***	—				
	0.401	0.402	0.699	0.807	0.518	0.910	0.743	0.483	0.788	0.501	0.623	0.130	0.021	0.002	0.529	0.295	<.001	<.001	—				
20. Età	-0.074	-0.070	-0.025	0.047	9.56×10 ⁻⁴	0.151 **	-0.151 **	0.054	0.027	0.012	0.117 *	0.137 **	-0.011	0.087	0.060	-0.061	0.044	-0.025	-0.032	—			
	0.152	0.173	0.633	0.360	0.985	0.003	0.003	0.291	0.606	0.811	0.023	0.008	0.833	0.091	0.245	0.234	0.389	0.633	0.535	—			
21. Istruzione	0.050	0.019	0.023	-0.096	-0.056	-0.088	-0.025	-0.006	-0.031	-0.089	-0.130 *	0.019	0.033	-0.085	-0.103 *	0.056	-0.031	-0.104 *	-0.034	0.193 ***	—		
	0.329	0.708	0.659	0.062	0.279	0.086	0.631	0.901	0.545	0.083	0.012	0.706	0.518	0.097	0.045	0.273	0.553	0.043	0.509	<.001	—		
22. SES familiare	-0.025	-0.069	-0.062	0.019	-0.002	0.048	-0.007	0.021	0.041	-0.008	-0.004	-0.031	-0.036	0.021	-0.052	0.044	0.085	0.055	-0.027	0.050	0.109 *	—	
	0.633	0.182	0.232	0.709	0.972	0.353	0.887	0.684	0.431	0.876	0.944	0.545	0.482	0.679	0.315	0.388	0.097	0.287	0.600	0.335	0.034	—	
23. Classe sociale	-0.032	-0.046	-0.068	0.061	0.046	0.091	-0.001	0.035	0.044	0.035	0.021	-0.026	-0.076	0.048	-0.039	0.039	0.096	0.069	-7.02×10 ⁻⁴	-0.029	0.091	0.722 ***	—
	0.536	0.369	0.183	0.233	0.372	0.077	0.982	0.499	0.396	0.503	0.679	0.609	0.138	0.347	0.451	0.453	0.061	0.179	0.989	0.568	0.078	<.001	—

Concludendo la dissertazione relativa alle analisi di correlazione, nella Tabella 2 sono esposte le correlazioni con le variabili demografiche. Una variabile rilevante è l'orientamento alla dominanza sociale. Essa risulta correlata a tutte le misure del supporto alla redistribuzione economica, nella direzione di un rifiuto per entrambe le soluzioni, $r = -.14$, $p = <.001$ per la tassazione progressiva, $r = -.23$, $p = <.001$ per il supporto all'aumento del reddito minimo garantito, $r = .26$, $p = <.001$ per il supporto alla condizionalità e $r = .15$, $p = <.001$ per il taglio al reddito. Inoltre, risulta correlata positivamente all'ansia per il proprio valore $r = -.12$, $p = <.05$, ma non all'ansia per il reddito. Le persone con alta SDO tendono a presentare una maggiore preoccupazione per la loro posizione sociale, ma non specificatamente in relazione alla loro situazione lavorativa. L'ipotesi che questa relazione sia attribuibile ad una maggiore ansia in condizioni di totale eguaglianza verrà varata successivamente. Come si può notare, la posizione economica dei partecipanti non è risultata correlata a nessuna delle variabili prese in considerazione; al contrario, l'orientamento politico appare associato a numerose di queste. Si sono riscontrate correlazioni sia con l'ansia per il reddito normativa percepita ($r = .10$, $p = <.05$), sia con la misura dell'etica del lavoro, nella sua totalità ($r = .16$, $p = <.01$) e con diverse sue componenti. Inoltre, l'orientamento politico correla con tutte le misure del supporto normativo alle politiche di redistribuzione. Più una persona è di destra più percepisce un clima normativo ostile alla redistribuzione sia dall'alto ($r = -.18$, $p = <.001$), sia verso il basso, $r = -.16$, $p = <.01$ per l'aumento del reddito, $r = .24$, $p = <.001$ per le condizionalità e $r = .14$, $p = <.01$ per il taglio. Coerentemente con la letteratura, l'orientamento politico correla con l'SDO ($r = .53$, $p = <.001$) e il genere ($r = -.23$, $p = <.001$). Anche la relazione tra genere e SDO va nella stessa direzione, ovvero le donne tendono ad essere più di sinistra e meno orientate alla dominanza degli uomini (r

= -.23, $p = <.001$). Interessante come, anche, la percezione della ricchezza del proprio gruppo risulta correlata all'orientamento politico ($r = -.11, p = <.05$) e all'SDO ($r = -.16, p = <.01$). Più una persona è di destra e più una persona apprezza la suddivisione della società in gerarchie, più tenderà a percepire il gruppo a cui è stato assegnato come povero. Il genere dei partecipanti influisce, inoltre, sul supporto al reddito minimo garantito ($r = .12, p = <.05$) e le condizionalità al reddito ($r = -.16, p = <.01$). Gli uomini tendono a mostrare meno supporto a tali politiche di redistribuzione. Anche l'età è una variabile che influisce sulla valutazione del clima normativo percepito e sul supporto della redistribuzione economica. All'aumentare dell'età le persone tenderebbero a percepire maggiore moralità ($r = .15, p = <.01$), minor rifiuto del tempo libero ($r = -.15, p = <.01$) e maggiore autosufficienza ($r = .12, p = <.05$). Aumenta anche il supporto alla tassazione progressiva ($r = .14, p = <.01$). L'età correla positivamente anche con l'istruzione ($r = .19, p = <.001$). In questo campione, inoltre, l'istruzione risulta correlata anche all'orientamento politico: più una persona è istruita, più è probabile che abbia un orientamento politico tendente a sinistra ($r = -.10, p = <.05$). Anche l'economia familiare influisce sull'istruzione delle persone, più una persona percepisce la propria famiglia come più svantaggiata economicamente rispetto alla famiglia media, minore sarà il livello di istruzione raggiunto ($r = .11, p = <.05$). L'istruzione, infine, porterebbe le persone ad essere più tolleranti nei confronti delle persone che non hanno rispettato l'impegno con il centro per l'impiego ($r = -.10, p = <.05$).

4.3 Analisi della varianza (ANOVA)

Abbiamo analizzato la relazione tra disuguaglianza economica manipolata (alta vs. bassa vs. nulla) e le variabili “Ansia per il reddito”, “Ansia per proprio valore”, “Etica del lavoro” e le rispettive sottoscale e per le variabili “Tassazione progressiva”, “Reddito

minimo garantito”, “Condizionalità del reddito” e “Taglio al reddito”, attraverso un’analisi della varianza (ANOVA) con la condizione sperimentale come predittore e le variabili sopracitate come dipendenti in modelli separati.

I risultati mostrano che i partecipanti esposti alla condizione di alta disuguaglianza presentano una maggior tendenza a percepire ansia per il reddito contestuale, rispetto ai partecipanti assegnati alla condizione di disuguaglianza bassa o nulla ($F(2, 376) = 182.67, p < .001, \eta^2_p = 0.493$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey, riportato nella Tabella 3, ha confermato una differenza statisticamente significativa tra i livelli di ansia tra tutte e tre le condizioni. Come si evince dalla Figura 2, in un contesto di totale uguaglianza l’ansia per il reddito risulta inferiore sia rispetto la condizione di alta disuguaglianza sia rispetto a quella di bassa disuguaglianza.

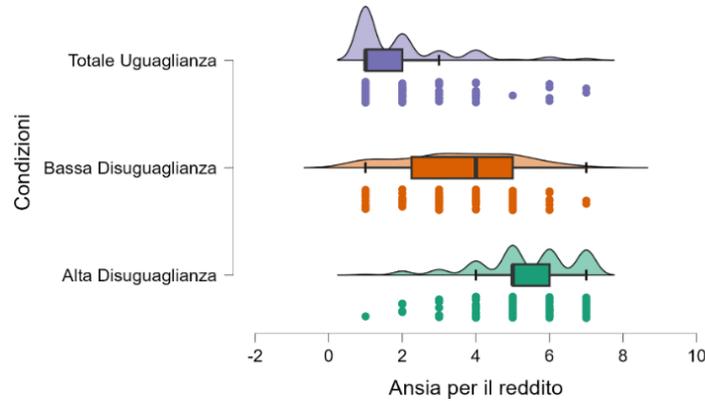
Tabella 3

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Ansia per il reddito)

		Mean Difference	SE	t	p _{Tukey}
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	1.789	0.185	9.644	< .001
	Totale Uguaglianza	3.358	0.176	19.103	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	1.569	0.185	8.476	< .001

Figura 2

Differenze nell'ansia per il reddito in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Anche l'ansia per il proprio valore ($F(2, 376) = 27.28, p < .001, \eta^2_p = 0.127$) risulta varia nelle diverse condizioni, nella stessa direzione dell'ansia per il reddito (Tabella 4 e Figura 3).

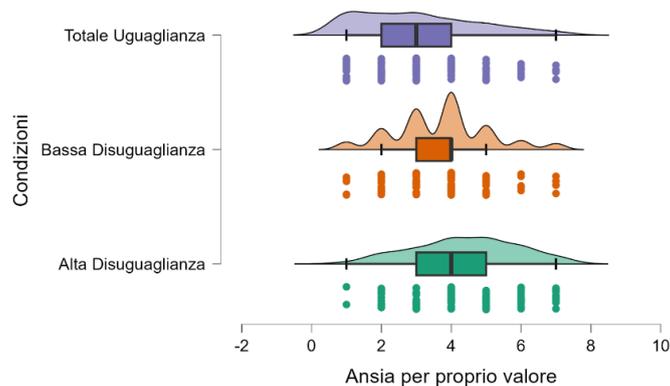
Tabella 4

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (ansia proprio valore)

		Mean Difference	SE	t	ptukey
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	0.691	0.196	3.521	0.001
	Totale Uguaglianza	1.373	0.186	7.387	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.683	0.196	3.487	0.002

Figura 3

Differenze nell'ansia per proprio valore in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



L'ANOVA ha rilevato un effetto significativo delle condizioni anche sul clima normativo relativo all'etica del lavoro ($F(2, 376) = 13.64, p < .001, \eta_p^2 = 0.068$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey ha colto una differenza tra la condizione di totale uguaglianza e quelle di alta e bassa disuguaglianza (Tabella 5). Non è stata riscontrata nessuna differenza statisticamente significativa tra la condizione di alta disuguaglianza e bassa disuguaglianza. In un contesto di totale uguaglianza le persone percepiscono una minore diffusione dei valori relativi all'etica del lavoro, ugualmente presenti, invece, in contesti caratterizzati da bassa o alta disuguaglianza (Figura 4). Tuttavia, come anticipato dalle analisi di correlazione tra l'etica del lavoro e le differenze di reddito percepite, anche le ANOVA condotte per le diverse sottoscale hanno individuato effetti specifici delle condizioni per ognuna di esse.

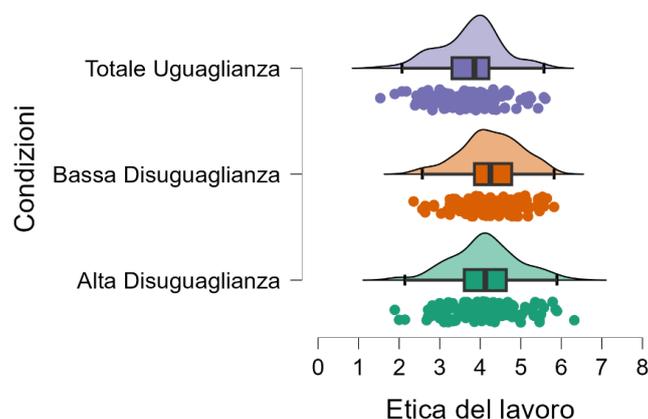
Tabella 5

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Etica del lavoro)

		Mean Difference	SE	t	ptukey
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	-0.143	0.100	-1.43	0.328
	Totale Uguaglianza	0.356	0.095	3.740	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.499	0.100	4.980	< .001

Figura 4

Differenze nell'etica del lavoro in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Nel caso della sottoscala “Duro Lavoro” l’ANOVA rileva un effetto significativo delle condizioni ($F(2, 376) = 31.29, p < .001, \eta^2_p = 0.143$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey ci mostra come le differenze nelle medie sono riscontrate solo tra le condizioni di totale uguaglianza e le altre, non registrando differenze tra le condizioni di alta e bassa disuguaglianza (Tabella 6). Ciò significa che in un contesto di totale uguaglianza le persone percepiscono un clima normativo caratterizzato da una minor enfasi rispetto al ruolo del duro lavoro per il raggiungimento del successo se confrontato a quello percepito in contesti con disuguaglianze tra i redditi (Figura 5).

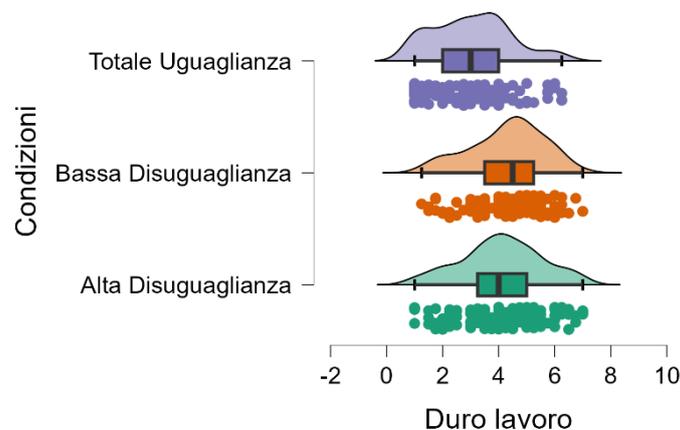
Tabella 6

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Duro Lavoro)

		Mean Difference	SE	t	ptukey
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	-0.208	0.177	1.176	0.468
	Totale Uguaglianza	1.062	0.168	6.322	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	1.270	0.177	7.180	< .001

Figura 5

Differenze nella sottoscala “Duro Lavoro” in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Anche nel caso della sottoscala “Moralità” l’ANOVA rileva un effetto significativo delle condizioni ($F(2, 376) = 12.84, p < .001, \eta^2_p = 0.064$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey non nota differenze statisticamente significative tra le condizioni di totale uguaglianza e quella di bassa disuguaglianza; entrambe, invece, si differenziano dalla condizione di alta disuguaglianza, caratterizzata da livelli di moralità percepita più bassa (Tabella 7). Visivamente rappresentato dal grafico della Figura 6.

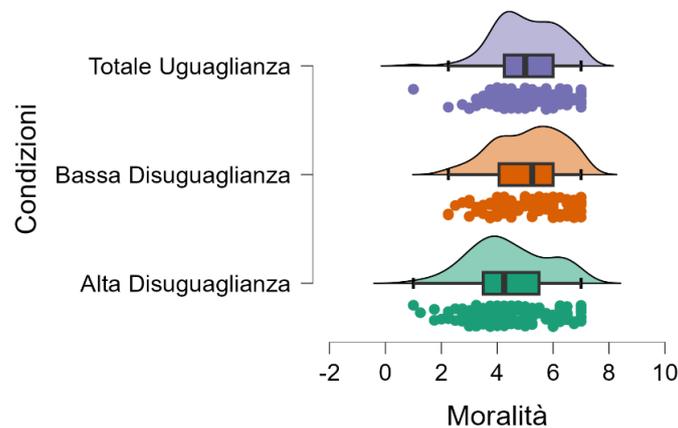
Tabella 7

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Moralità)

		Mean Difference	SE	t	p _{Tukey}
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	-0.711	0.161	-4.405	< .001
	Totale Uguaglianza	-0.658	0.153	-4.300	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.053	0.161	0.330	0.942

Figura 6

Differenze nella sottoscala “Moralità” in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Per la sottoscala “Tempo Libero” l’ANOVA constata nuovamente un effetto delle condizioni ($F(2, 376) = 18.59, p < .001, \eta^2_p = 0.088$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey stabilisce una differenza tra tutte e tre le condizioni (Tabella 8 e Figura 7). Le persone percepiscono che l’importanza e i benefici del tempo libero sono maggiormente

riconosciuti all'interno di una società senza differenze di reddito e che al crescere della disuguaglianza aumenta anche il rifiuto del tempo libero.

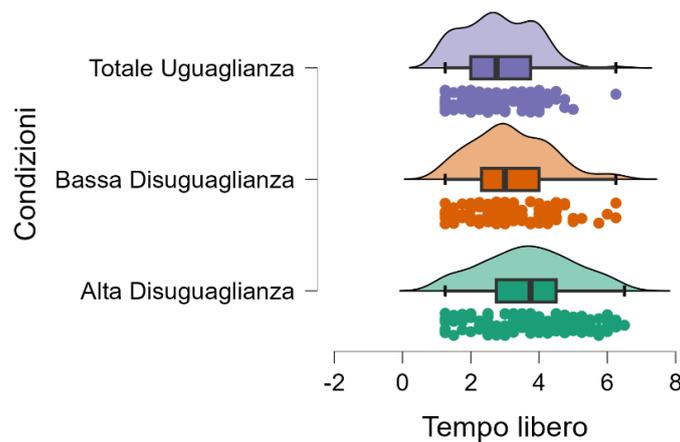
Tabella 8

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Tempo libero)

		Mean Difference	SE	t	ptukey
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	0.509	0.151	3.373	0.002
	Totale Uguaglianza	0.868	0.143	6.073	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.359	0.151	2.387	0.046

Figura 7

Differenze nella sottoscala “Tempo Libero” in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



L'ANOVA riscontra un effetto delle condizioni anche sulla variabile “Centralità lavoro” ($F(2,376) = 8.04, p < .001, \eta^2_p = 0.041$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey coglie una differenza tra la condizione di bassa disuguaglianza e quelle di totale uguaglianza e alta disuguaglianza, che, invece, non si differenziano tra di loro (Tabella 9). Questo risultato suggerisce che le persone reputano importante la presenza di ridotte differenze di reddito affinché la popolazione si senta appagata da una giornata di duro

lavoro, sia l'assenza di differenze, sia differenze troppo elevate riducono tale soddisfazione (Figura 8).

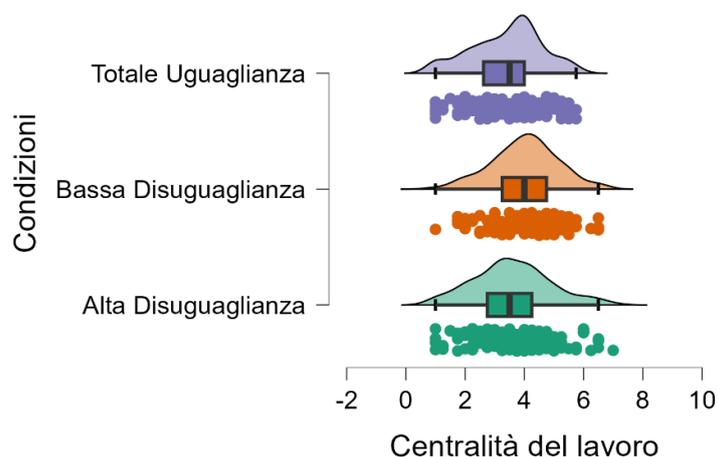
Tabella 9

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Centralità lavoro)

		Mean Difference	SE	t	ptukey
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	-0.427	0.154	-2.775	0.016
	Totale Uguaglianza	0.178	0.146	1.224	0.439
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.605	0.154	3.942	< .001

Figura 8

Differenze nella sottoscala “Centralità lavoro” in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Esiste un effetto delle condizioni anche sulla variabile “Tempo perso” ($F(2, 376) = 7.30$, $p < .001$, $\eta^2 = 0.037$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey non riscontra differenze tra le condizioni di alta disuguaglianza e bassa disuguaglianza, che, invece, si differenziano da quella di totale uguaglianza (Tabella 10). Il grafico della Figura 9 rappresenta visivamente tale risultato. In un contesto dove non vi sono differenze tra i redditi le persone percepiscono un clima normativo che pone minore importanza all'utilizzo produttivo del tempo, che invece è promosso in una società sia ad alta, sia a bassa disuguaglianza.

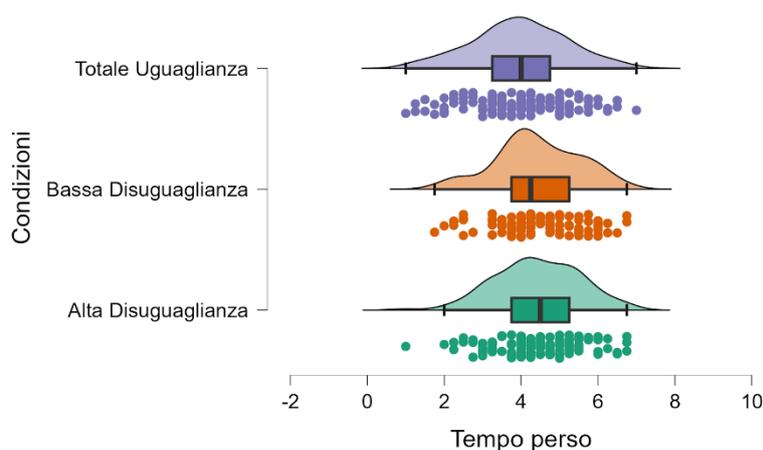
Tabella 10

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Centralità lavoro)

		Mean Difference	SE	t	p _{Tukey}
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	0.001	0.147	0.010	1.000
	Totale Uguaglianza	0.470	0.140	3.366	0.002
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.468	0.147	3.186	0.004

Figura 9

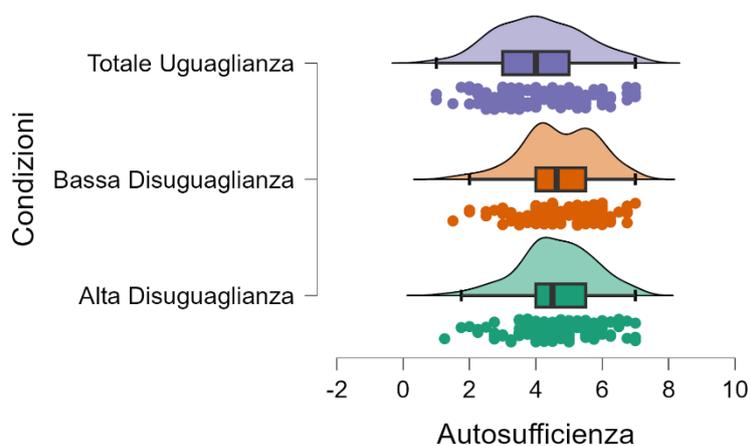
Differenze nella sottoscala “Tempo perso” in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Anche per la variabile “Autosufficienza” è stato rilevato un effetto delle condizioni ($F(2, 376) = 9.44, p < .001, \eta^2_p = 0.048$). Anche in questo caso il Test Post Hoc con correzione di Tukey non riscontra differenze tra le condizioni di alta disuguaglianza e bassa disuguaglianza, che, invece, si differenziano da quella di totale uguaglianza (Tabella 11). Il non dipendere dagli altri risulta un valore che si ritiene ugualmente diffuso in condizioni di alta e di bassa disuguaglianza, ma minormente sentito in una società di totale uguaglianza (Figura 10).

Tabella 11*Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizioni (Autosufficienza)*

		Mean Difference	SE	t	p _{Tukey}
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	-0.093	0.154	-0.601	0.820
	Totale Uguaglianza	0.512	0.146	3.500	0.002
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.605	0.154	3.925	< .001

Figura 10*Differenze nella sottoscala “Autosufficienza” in funzione delle condizioni.*

L'ANOVA non ha riscontrato differenze tra le condizioni per quanto riguarda la variabile “Ritardo della gratificazione”.

Per quanto riguarda le misure del supporto alla redistribuzione economica, l'ANOVA ha mostrato un effetto significativo delle condizioni ($F(2, 376) = 22.88, p < .001, \eta_p^2 = 0.108$). Dal Test Post Hoc con correzione di Tukey vediamo come le differenze sono statisticamente significative tra tutte le condizioni (Tabella 12). In una società caratterizzata da un'ampia differenza tra i redditi, l'opinione pubblica è percepita più favorevole ad una tassazione progressiva rispetto a quella in una società a con un divario basso (Figura 11). In una società senza disuguaglianza il desiderio di una tassazione

progressiva si riduce ancora. Tuttavia, l'analisi descrittiva dei dati ci è utile per capire che non si tratta di un'assenza di supporto. Difatti, la media del supporto percepito, su una scala da 1 a 7, è 4. Le persone, in media, sono quindi convinte che anche in una società di pressoché totale uguaglianza la popolazione sarebbe favorevole al tassare maggiormente i più ricchi. Va, però, sottolineato come, rispetto alle altre condizioni, la deviazione standard risulta più alta ($M_{uguaglianza} = 3.98$, $SD_{uguaglianza} = 2.02$; $M_{bassa\ disuguaglianza} = 4.81$, $SD_{bassa\ disuguaglianza} = 1.36$; $M_{alta\ disuguaglianza} = 5.3$, $SD_{alta\ disuguaglianza} = 1.29$). Vi è, quindi, più variabilità nelle opinioni delle persone, con persone che immaginano un supporto molto alto ed altre che si figurano un supporto molto basso.

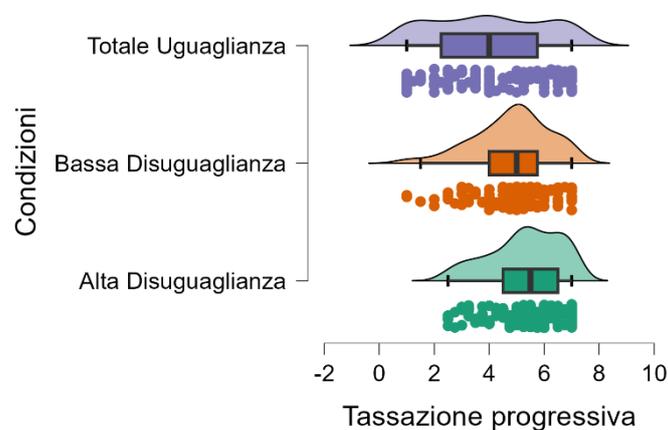
Tabella 12

Test Post Hoc con correzione di Tukey di confronto tra condizione (Tassazione progressiva)

		Mean Difference	SE	t	p _{Tukey}
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	0.487	0.208	2.346	0.051
	Totale Uguaglianza	1.317	0.197	6.697	< .001
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	0.830	0.207	4.008	< .001

Figura 11

Differenze nella percezione di supporto ad una tassazione progressiva in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



Rispetto alle misure del supporto al reddito minimo garantito, l'ANOVA non ha individuato un effetto delle condizioni sul clima normativo relativo al numero di obblighi cui si pensa che una persona debba rispettare e il taglio al reddito in caso di mancato appuntamento con il centro per l'impiego. L'effetto è stato, però, riscontrato per quanto riguarda il supporto all'aumento dell'importo del reddito ($F(2, 376) = 4.43, p < .05, \eta^2_p = 0.023$). Il Test Post Hoc con correzione di Tukey ha accertato che in una società ad alta disuguaglianza il supporto è pari a quello in una società a bassa disuguaglianza, mentre in una società senza differenze di reddito il supporto è minore (Tabella 13 e Figura 12). Già il grafico a nuvola di pioggia mostra, però, come la maggior parte dei partecipanti ritiene il reddito elargito adeguato. In più, osservando le descrittive, scopriamo che in un contesto di totale uguaglianza la popolazione sarebbe comunque favorevole ad un aumento e non ad una riduzione del reddito ($M_{uguaglianza} = 7.58, SD_{uguaglianza} = 46.17$).

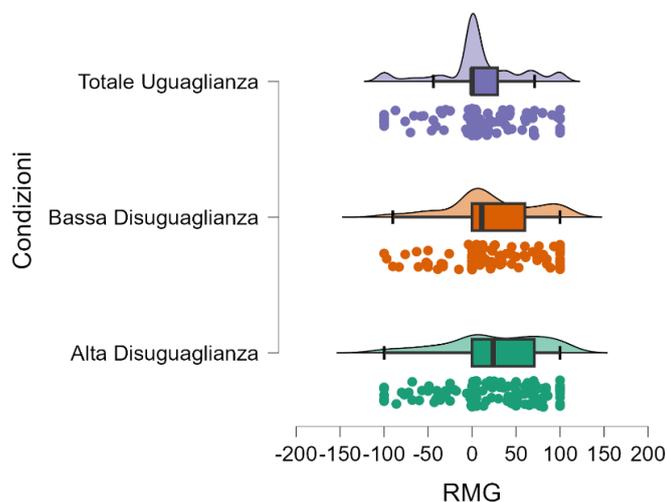
Tabella 13

Test Post Hoc di confronto tra condizioni (Reddito Minimo Garantito)

		Mean Difference	SE	t	p _{tukey}
Alta Disuguaglianza	Bassa Disuguaglianza	2.729	6.503	0.420	0.908
	Totale Uguaglianza	17.206	6.163	2.792	0.015
Bassa Disuguaglianza	Totale Uguaglianza	14.477	6.492	2.230	0.068

Figura 12

Differenze nella percezione del supporto ad un aumento del reddito minimo garantito in funzione delle condizioni (Raincloud plot)



In conclusione, le analisi della varianza operate ci hanno permesso di comprendere come all'aumentare della disuguaglianza economica il clima normativo percepito è caratterizzato da una maggiore ansia per lo *status*. Inoltre, le analisi hanno dimostrato come la relazione dell'etica del lavoro con la disuguaglianza economica è meglio compresa scomponendolo nelle sue componenti e non concettualizzandolo come valore unitario. Relativamente al supporto per la redistribuzione economica, i livelli di disuguaglianza sembrano influenzare maggiormente l'opinione relativa alla tassazione progressiva rispetto a quella sul reddito minimo garantito.

4.4 Mediazioni

Sono state poi condotte alcune analisi di mediazione in linea con le ipotesi formulate. In fase di analisi sono stati testati alcuni modelli alternativi. Verrà presentato il modello che prevede un impatto diretto della disuguaglianza sull'ansia per lo *status*, immaginata in una relazione ricorsiva con il clima normativo lavorista. All'aumentare

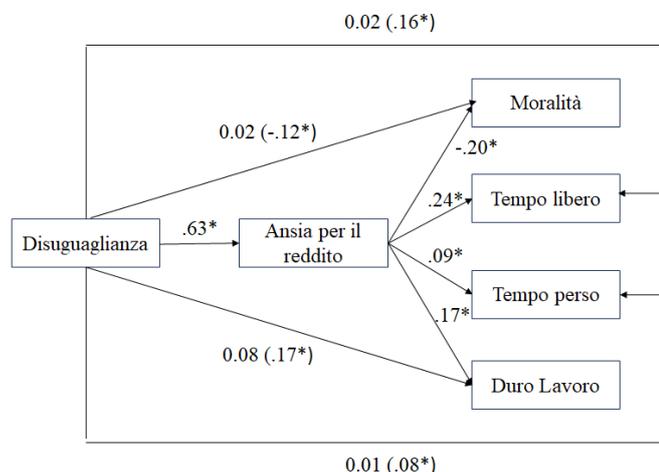
dell'ansia si ipotizza una maggiore diffusione dell'etica del lavoro e tale diffusione di principi lavoristi si prevede aumenti i livelli d'ansia collettivi. Si ipotizza un impatto sul supporto alla redistribuzione.

Per la prima parte del modello è stato indagato il ruolo di mediatore dell'ansia per lo *status* tra i livelli di disuguaglianza economica e il clima normativo legato all'etica del lavoro.

L'ansia per il reddito fa da mediatore rispetto alle variabili "Moralità", $b = -.12$, $SE = .03$, 95% CI [-.19, -.06], "Tempo Libero", $b = .15$, $SE = .03$, 95% CI [.09, .21], "Tempo Perso", $b = .06$, $SE = .03$, 95% CI [.002, .12], "Duro Lavoro", $b = .11$, $SE = .04$, 95% CI [.04, .18]. La disuguaglianza aumenta l'ansia per il reddito percepita, $b = .63$, $SE = .03$, 95% CI [.57, .69], la quale diminuisce la moralità percepita, $b = -.20$, $SE = .05$, 95% CI [-.29, -.10], aumenta il rifiuto del tempo libero, $b = .24$, $SE = .05$, 95% CI [.15, .32], promuovendo, invece l'uso produttivo del tempo, $b = .09$, $SE = .05$, 95% CI [.004, .18] e il duro lavoro, $b = .17$, $SE = .05$, 95% CI [.06, .28]. La mediazione è totale, gli effetti diretti per le variabili considerate erano, difatti, non significativi (Figura 13). In altre parole, all'aumentare della disuguaglianza aumenta la percezione che il proprio contesto sociale è caratterizzato da maggiori livelli di ansia per lo *status*, in relazione alla propria situazione lavorativa e al proprio reddito, e che tale ansia diminuisca la moralità dei propri concittadini e il valore positivo che si dà al tempo libero aumentando, al contrario, la rilevanza dell'utilizzo produttivo del tempo e al duro lavoro. Non sono stati riscontrati effetti indiretti significativi rispetto all'ansia per proprio valore.

Figura 13

Modello di mediazione tra la percezione di disuguaglianza economica e il clima normativo lavorista in termini di moralità, tempo libero, tempo perso e duro lavoro, con l'ansia per il reddito come mediatore. Le frecce continue e gli asterischi indicano i percorsi statisticamente significativi. Gli asterischi indicano $p < .05$.



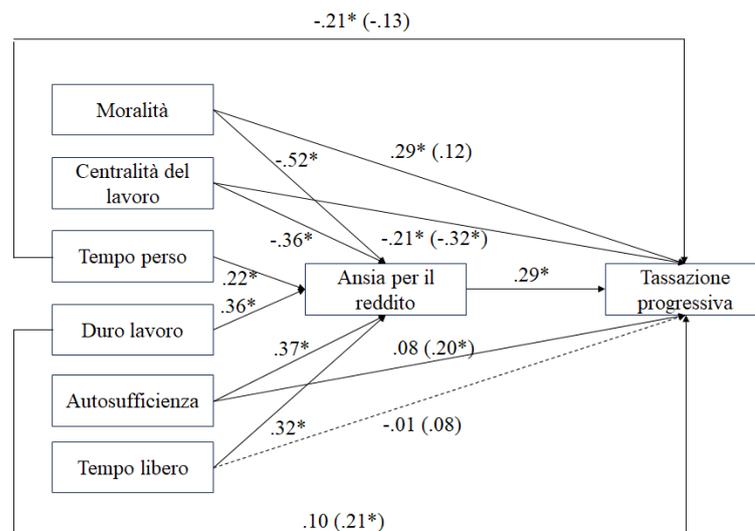
Sono state poi svolte le analisi di mediazione per la seconda parte del modello, assumendo nuovamente l'ansia per lo *status* come mediatore, questa volta tra il clima normativo e le misure di redistribuzione.

Considerando la tassazione progressiva come variabile dipendente, gli effetti indiretti statisticamente significativi riguardano la mediazione dell'ansia per il reddito rispetto a "Duro lavoro", $b = .11$, $SE = .03$, 95% CI [.04, .17], "Moralità", $b = -.15$, $SE = .04$, 95% CI [-.23, -.07], "Centralità del lavoro", $b = -.10$, $SE = .04$, 95% CI [-.18, -.03], "Tempo perso", $b = .07$, $SE = .03$, 95% CI [.001, .13], "Autosufficienza", $b = .11$ ($SE = .03$), 95% CI [.04, .18], "Tempo libero", $b = .09$, $SE = .03$, 95% CI [.03, .16]. All'aumentare della percezione che il clima normativo è caratterizzato da un'enfasi sul duro lavoro, sull'utilizzo produttivo del tempo e sull'essere autosufficienti aumenta l'ansia per il reddito collettiva e di conseguenza il supporto alla tassazione progressiva. Diversamente, all'aumentare della moralità e dell'appagamento dal proprio lavoro diminuisce l'ansia per il reddito e così il supporto alla tassazione progressiva. Interessante

notare come già l'effetto diretto dell'appagamento porta ad una riduzione del supporto alla progressività fiscale, $b = -.21$, $SE = .10$, 95% CI $[-.41, -.01]$, mentre la moralità ha un effetto diretto positivo, $b = .29$, $SE = .10$, 95% CI $[.10, .48]$, così che l'effetto totale perde di significatività. L'effetto diretto dell'enfasi sull'uso produttivo del tempo ha un effetto diretto negativo, $b = -.21$, $SE = .10$, 95% CI $[-.41, -.02]$, in contrasto con l'effetto indiretto, così che l'effetto totale perde di significatività (Figura 14). Di per sé l'etica produttivista e una percepita mancanza di moralità all'interno della società diminuirebbero il sostegno alla tassazione progressiva, ma provocando un aumento dell'ansia per la propria posizione sociale questo effetto viene annullato. Non è stato, invece, riscontrato alcun effetto diretto delle variabili "Duro lavoro", "Autosufficienza" e "Tempo libero". L'ansia per il proprio valore non funge da mediatore.

Figura 14

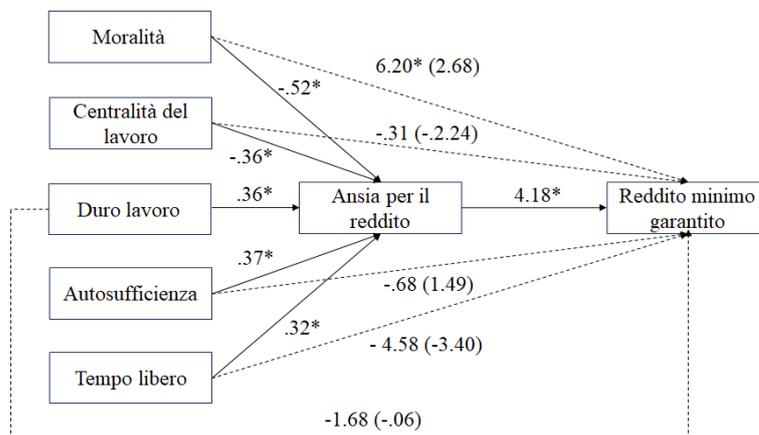
Modello di mediazione tra il clima normativo lavorista in termini di moralità, centralità del lavoro, tempo perso, duro lavoro, autosufficienza e tempo libero e il supporto alla tassazione progressiva, con l'ansia per il reddito come mediatore. Le frecce continue e gli asterischi indicano i percorsi statisticamente significativi. Gli asterischi indicano $p < .05$.



Rispetto al reddito minimo garantito, gli effetti indiretti statisticamente significativi riguardano la mediazione dell'ansia per il reddito per le variabili "Duro lavoro", $b = 1.51$, $SE = .70$, 95% CI [.13, 2.89]; "Moralità", $b = -2.17$, $SE = .94$, 95% CI [-4.02, -.33], "Centralità del lavoro", $b = -1.48$, $SE = .73$, 95% CI [-2.92, -.05], "Tempo libero", $b = 1.34$, $SE = .66$, 95% CI [.04, 2.64] e "Autosufficienza", $b = 1.55$, $SE = .73$, 95% CI [.12, 2.98] con l'ansia per il reddito come mediatore (Figura 15). L'ansia per il proprio valore non funge da mediatore. Un clima normativo in cui è diffusa una visione del duro lavoro come chiave per il successo, si dà importanza all'autosufficienza, con un rifiuto del tempo libero aumenta l'ansia per il reddito collettiva e di conseguenza il supporto al reddito minimo garantito, anche in mancanza di un effetto diretto. Vi è, infatti, solo un effetto diretto positivo della variabile "Moralità", $b = 6.20$, $SE = 3.00$, 95% CI [.31, 12.08], che si trasforma in un effetto totale non significativo a seguito della mediazione. Vi è anche un effetto diretto della variabile "Ritardo della gratificazione", $b = -7.09$, $SE = 2.46$, 95% CI [-11.90, -2.28], che non è, però, mediato dall'ansia per il reddito. Non vi sono effetti indiretti statisticamente significativi per il numero degli obblighi da soddisfare per la percezione del reddito e il taglio al reddito.

Figura 15

Modello di mediazione tra il clima normativo lavorista in termini di moralità, centralità del lavoro, duro lavoro, autosufficienza e tempo libero e il supporto al reddito minimo garantito, con l'ansia per il reddito come mediatore. Le frecce continue e gli asterischi indicano i percorsi statisticamente significativi. Gli asterischi indicano $p < .05$.



Riassumendo, prendendo in considerazione l'intero percorso che va dalla disuguaglianza economica al supporto alla redistribuzione attraverso la mediazione dell'ansia per lo *status* e l'etica del lavoro, la principale componente ad avere un effetto significativo è la moralità. L'alta disuguaglianza aumenta la percezione di un clima normativo caratterizzato da ansia per il reddito e questo diminuisce la moralità percepita, riducendo il supporto alla tassazione e al reddito minimo garantito. Tuttavia, è vero anche l'opposto, ovvero il percepire una scarsa presenza di valori morali all'interno di società ad alta disuguaglianza aumenta l'ansia per il reddito e questo aumenta il supporto alla tassazione progressiva e al reddito minimo garantito. Inoltre, la disuguaglianza economica, portando le persone a percepire un clima normativo che promuove i valori dell'autosufficienza, del rifiuto del tempo libero e del duro lavoro come chiave per il successo aumenta la percezione di un clima normativo caratterizzato da livelli più alti di ansia per lo *status*. Ciò aumenterebbe il sostegno sia alla tassazione progressiva, sia al reddito minimo garantito. Anche i valori produttivisti agiscono sul supporto alla

redistribuzione in maniera peculiare. Un clima normativo che incoraggia un costante utilizzo produttivo del tempo diminuisce il supporto alla tassazione progressiva; tuttavia, essendo una tendenza che nasce in risposta alla percezione di un'ansia per il reddito collettiva e incrementando a sua volta tale ansia, finisce per favorire il supporto alla redistribuzione.

4.5 Analisi della Covarianza (ANCOVA SDO)

Da ultimo, è stato indagato il ruolo di moderatore dell'SDO attraverso l'analisi della covarianza.

È stata innanzitutto valutata e comprovata l'assenza di un effetto delle condizioni sui livelli di SDO, presupposto per la moderazione. L'SDO si conferma variabile moderatrice della relazione tra le condizioni e l'ansia per lo *status*. Per quanto riguarda l'ansia per il reddito, sia l'effetto delle condizioni, sia l'interazione con l'SDO risultano statisticamente significativi (Tabella 14). Nelle condizioni di bassa e alta disuguaglianza i livelli di SDO non influenzano l'ansia per il reddito collettiva percepita; nella condizione di totale uguaglianza, invece, all'aumentare dell'SDO aumenta l'ansia (Figura 16).

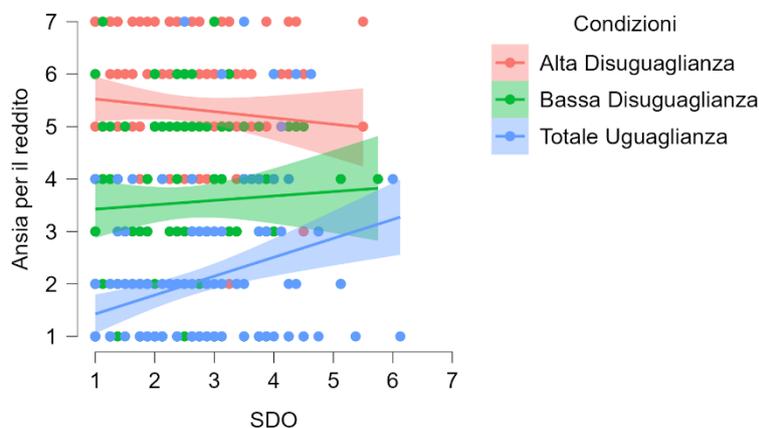
Tabella 14

ANCOVA confronto tra condizioni (Ansia per il reddito x SDO)

Cases	Sum of Squares	df	Mean Square	F	p	η^2_p
Condizioni	217.593	2	108.796	53.807	< .001	0.224
SDO	4.833	1	4.833	2.390	0.123	0.006
Condizioni * SDO	18.491	2	9.245	4.572	0.011	0.024
Residuals	754.201	373	2.022			

Figura 16

Differenze nella percezione dell'ansia per il reddito in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.



Curiosamente, per quanto riguarda l'ansia per il proprio valore si ha un effetto delle condizioni e dell'SDO, ma non c'è interazione (Tabella 15). Dalla Figura 17 si nota, infatti, come l'ansia per il proprio valore cresca all'aumentare dei livelli di SDO sia in condizioni di totale uguaglianza sia di bassa disuguaglianza. Le persone ad alto SDO tendono a provare alti livelli di ansia per lo *status* in qualsiasi condizione di distribuzione della ricchezza. Come visto in precedenza, in genere, i più bassi livelli di ansia per lo *status* si registrano in condizione di assenza di differenza tra i redditi; per le persone ad alto orientamento alla dominanza, però, questa assenza di gerarchie potrebbe generare ansia relativa alla propria posizione sociale.

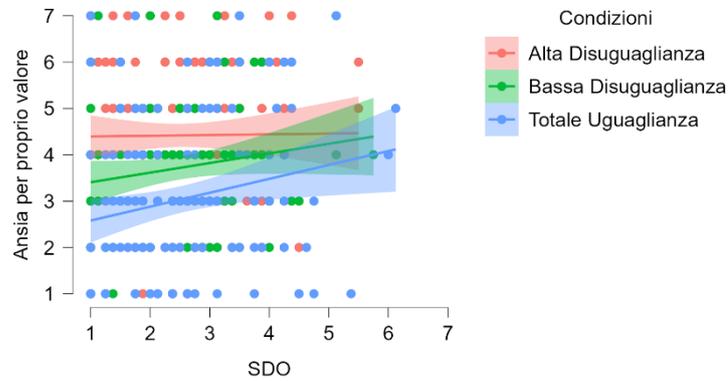
Tabella 15

ANCOVA confronto tra condizioni (Ansia per proprio valore x SDO)

Cases	Sum of Squares	df	Mean Square	F	p	η^2_p
Condizioni	45.545	2	22.772	9.966	< .001	0.051
SDO	12.576	1	12.576	5.504	0.020	0.015
Condizioni * SDO	6.359	2	3.180	1.391	0.250	0.007
Residuals	852.351	373	2.285			

Figura 17

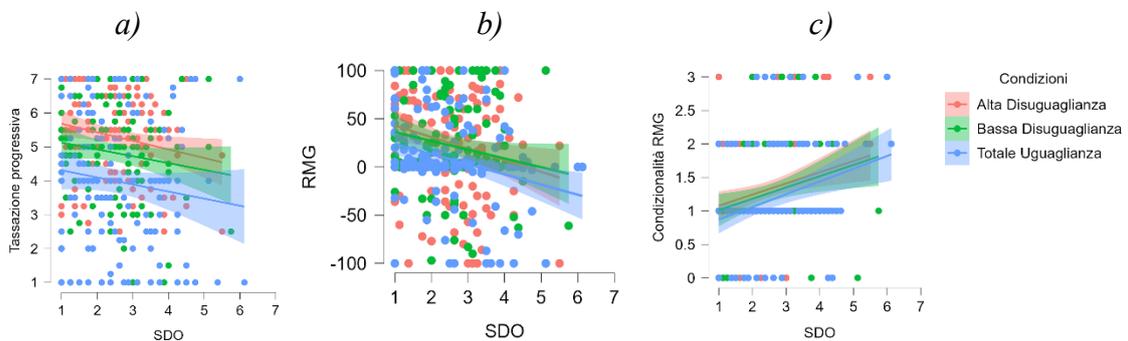
Differenze nella percezione dell'ansia per il reddito in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.



L'SDO sembra influenzare il sostegno (collettivo percepito) alla redistribuzione economica indipendentemente dalle condizioni. All'aumentare del supporto ad una divisione gerarchica della società si riduce il sostegno alla progressività fiscale e al reddito minimo percepito e aumenta il numero di obblighi ritenuti necessari per percepire il reddito (Figura 18).

Figura 18

Differenze nella percezione del supporto alla tassazione progressiva (grafico a), al reddito minimo garantito (grafico b), alla condizionalità del reddito (grafico c), in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.

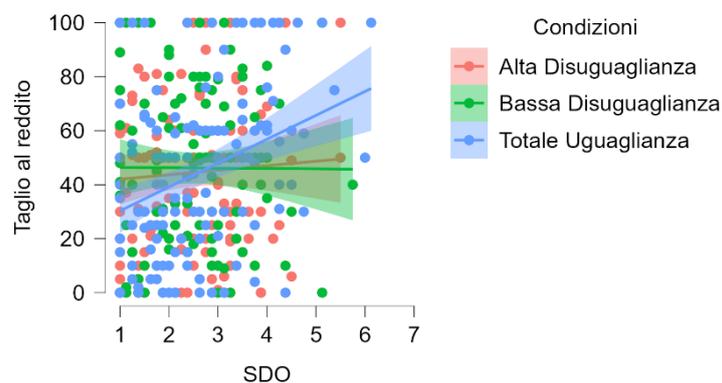


Tuttavia, nel caso del taglio al reddito si riscontra un'interazione significativa tra condizioni e livelli di SDO ($F(2, 373) = 3.988; p < .05, \eta_p^2 = .02$). Nelle condizioni di

alta e bassa disuguaglianza l'SDO non appare influenzare l'opinione delle persone, nella condizione di totale uguaglianza, invece, all'aumentare dell'orientamento alla dominanza aumenta notevolmente la volontà di decurtare il reddito minimo garantito (Figura 19).

Figura 19

Differenze nella percezione del supporto al taglio del Reddito Minimo Garantito in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.



Considerata nel suo complesso, i livelli di etica del lavoro non sembrano influenzati dall'SDO. In aggiunta, l'SDO non agisce da moderatore per l'effetto delle condizioni, anch'esso non statisticamente significativo. Tuttavia, scomposta nelle sue componenti si riscontrano, invece, risultati interessanti relativi alle variabili "Moralità" e "Centralità del lavoro". Come visto in precedenza, il livello di disuguaglianza influenza il livello di moralità percepita ($F(2, 373) = 13.919; p < .001, \eta_p^2 = .05$). Anche l'SDO sembra influenzare tale percezione ($F(1, 373) = 5.784; p < .05, \eta_p^2 = .02$) e l'interazione tra le due variabili è risultata statisticamente significativa ($F(2, 373) = 7.550; p < .01, \eta_p^2 = .03$). Come rappresentato graficamente nella Figura 20, l'SDO non influenza il livello di moralità percepita in società a bassa ed alta disuguaglianza, mentre all'aumentare dell'SDO una società senza differenze tra i redditi viene percepita sempre più immorale. Nel caso della centralità del lavoro non vi è un effetto statisticamente significativo dei

livelli di SDO, ma l'interazione con le condizioni appare significativa ($F(2,378) = 4.984$; $p < .05$, $\eta_p^2 = .02$). Nella condizione di totale uguaglianza, ma non nelle altre condizioni, all'aumentare dell'SDO diminuisce la percezione che i propri concittadini trovino appagamento dal lavoro (Figura 21).

Figura 20

Differenze nel clima normativo percepito in termini di moralità in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.

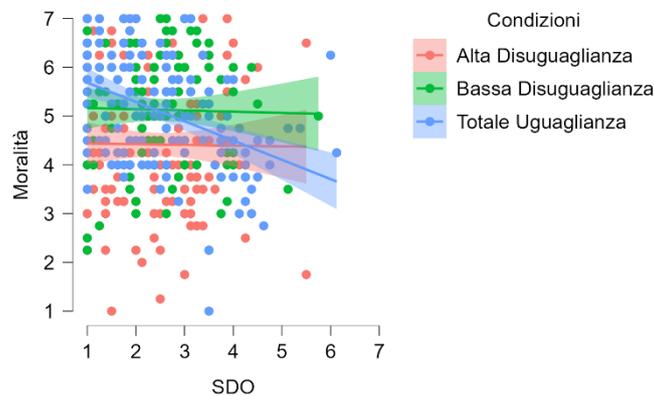
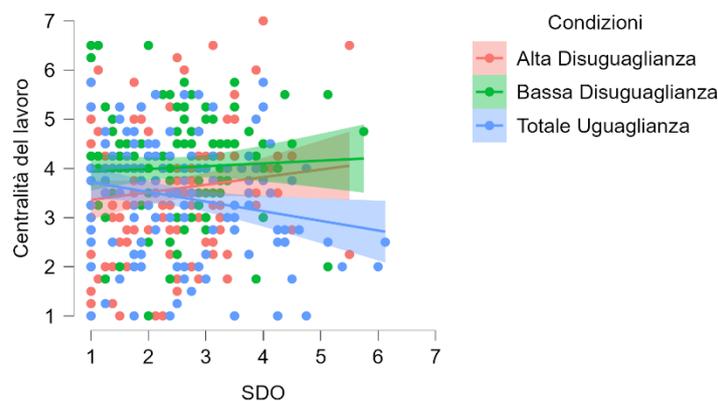


Figura 21

Differenze nel clima normativo percepito in termini di centralità del lavoro in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.



L'SDO svolge ruolo di moderatore anche rispetto alla percezione di ricchezza del proprio gruppo, spiegando così la correlazione negativa individuata tra livelli di SDO e la valutazione della ricchezza. È stato riscontrato un effetto statisticamente positivo delle condizioni, dei livelli di SDO e della loro interazione (Tabella 16). Nel concreto, i livelli di SDO non sembrano influenzare la percezione della ricchezza in condizioni di alta e bassa disuguaglianza, ma più una persona si dichiara favorevole ad una suddivisione gerarchica della società, più considererà povero il proprio gruppo in condizione di totale uguaglianza (Figura 22).

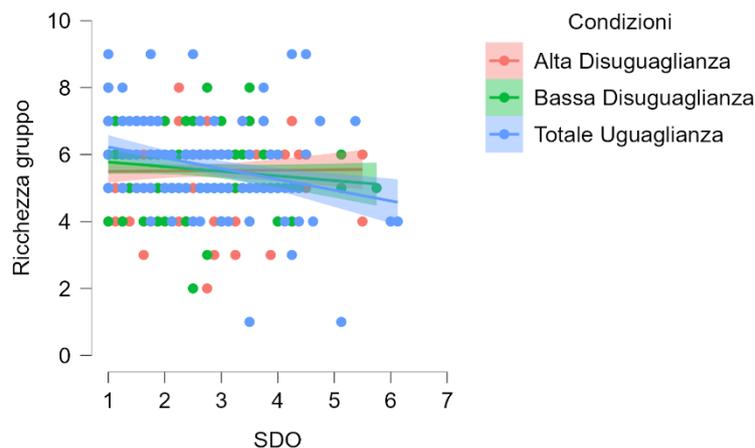
Tabella 16

ANCOVA confronto tra condizioni (Ricchezza gruppo x SDO)

Cases	Sum of Squares	df	Mean Square	F	p	η^2_p
SDO	9.246	1	9.246	7.190	0.008	0.019
Condizioni	11.985	2	5.992	4.660	0.010	0.024
Condizioni * SDO.mean	8.878	2	4.439	3.452	0.033	0.018
Residuals	479.697	373	1.286			

Figura 22

Differenze nella percezione della ricchezza del proprio gruppo in funzione delle condizioni con SDO come moderatore.



In sintesi, una mancanza di differenze di reddito tra i cittadini sembra creare uno stato d'ansia rispetto al proprio valore e posizione sociale per quelle persone particolarmente propense ad una suddivisione gerarchica della società; l'assenza di gerarchie sembra essere giudicata come una mancanza morale della società, i cittadini vengono, infatti, percepiti come meno onesti e rispettosi. Inoltre, la vita lavorativa in una società senza disuguaglianza è percepita come poco soddisfacente e la popolazione più povera.

DISCUSSIONE

5.1 Discussione generale

Il presente lavoro di tesi si è posto l'obiettivo di indagare la relazione tra la disuguaglianza economica ed un clima normativo caratterizzato da ansia per lo *status* e da un'etica lavorista e l'influenza di tale clima normativo sugli atteggiamenti verso la redistribuzione.

La prima ipotesi è stata parzialmente confermata. Solo alcuni dei valori fondanti dell'etica protestante del lavoro sono percepiti maggiormente diffusi in una società ad alta disuguaglianza. La convinzione che il duro lavoro sia la chiave per il successo, la pressione ad un uso produttivo del tempo e l'opposizione al dipendere da altri non sono esclusiva di una società fortemente diseguale e sono, invece, percepite ugualmente presenti in una società a bassa disuguaglianza. Specifici di una società ad alta disuguaglianza sarebbero, invece, il diniego dell'importanza di concedersi dei momenti di relax e la mancanza di valori morali come l'onestà, l'assumersi le proprie responsabilità e il rispetto degli altri. Inoltre, un ampio divario tra ricchi e poveri diminuirebbe l'appagamento che i lavoratori traggono dal dedicarsi al proprio lavoro. Va comunque considerato come, facendo riferimento alla percezione delle differenze tra i redditi, a divari economici più elevati si associa un clima normativo che, in effetti, pone maggiore enfasi sul duro lavoro, sull'uso produttivo del tempo e sull'autosufficienza. Ci viene, così, restituita un'immagine di una società in cui domina un'etica del lavoro con forti influenze neoliberiste, dove manca una motivazione intrinseca al lavoro e dove il duro lavoro e un ascetico rifiuto del tempo libero non sono più sinonimo di moralità, ma sono comunque richiesti, insieme ad un elogio dell'indipendenza. Questa rappresentazione risulta in linea con la letteratura esistente. Il clima normativo delle società ad alta disuguaglianza risulta,

infatti, caratterizzato da una maggiore diffusione di norme individualiste, basate sulla competizione, con una ridotta cooperazione tra le persone (Sánchez-Rodríguez et al., 2019). Questi risultati hanno, quindi, permesso di ampliare la nostra conoscenza su quali tipi di norme sociali le persone inferiscono dalla distribuzione della ricchezza in una società, mostrando come la concettualizzazione del lavoro si modifica con essa.

La seconda ipotesi è stata pienamente confermata, all'aumentare della disuguaglianza aumenta l'ansia per il proprio *status*. Questa relazione, centrale nelle teorie psicosociali della disuguaglianza, è già stata ampiamente riscontrata in letteratura (e.g. Wilkinson e Pickett, 2017); come elemento di novità, questa ricerca ha permesso di documentare come anche piccole differenze tra i redditi aumentano la percezione di una minaccia al proprio valore rispetto ad un ambiente di totale uguaglianza. Questo risultato è in linea con le teorizzazioni di Wilkinson e Pickett (2017): in una società senza gerarchie, com'è stata quella della nostra specie per il 90% della nostra permanenza sulla Terra, l'approvvigionamento delle risorse non dipende dal proprio *status*. Al posto strategie egoistiche di competizione, una società egalitaria promuove un sistema basato sulla fiducia, reciprocità e cooperazione che riducono fortemente la preoccupazione per un'eventuale prevaricazione da parte degli altri.

Anche la terza ipotesi è stata confermata. L'ansia per il proprio *status* è favorita in un contesto in cui sono diffusi i valori dell'etica protestante del lavoro, tuttavia solo nella sua componente legata al reddito e alla propria situazione lavorativa. La retorica del duro lavoro come chiave del successo, dell'uso produttivo del proprio tempo a discapito del tempo libero, dell'elogio al farcela da soli, che abbiamo visto essere un aspetto nodale dei partiti populistici di destra, va di pari passo con la diffusione all'interno della società di una forte preoccupazione per la posizione sociale occupata. Approfondendo questa

relazione, l'analisi di mediazione ci ha restituito un quadro complesso e molto interessante. Per quanto riguarda l'enfasi sull'uso produttivo del tempo si crea un *feedback* positivo: percepire un clima normativo di ansia collettiva spinge le persone a voler ottimizzare il loro uso del tempo in modo sempre più produttivo e questo non fa altro che aumentare l'ansia per il reddito. Al contrario i livelli di moralità di una società forniscono un *feedback* negativo. All'aumentare dell'ansia la moralità decresce e ciò aumenta notevolmente l'ansia collettiva. L'etica lavorista dimostra così la sua rilevanza per la comprensione degli effetti della disuguaglianza economica sulle modalità socioculturali di relazione che stanno contribuendo all'aumento dell'ansia per il proprio *status* e all'erosione della coesione sociale, con tutte le conseguenze sulla salute fisica e mentale di cui si è discusso nel primo capitolo.

Infine, un ragionamento interessante può nascere osservando le relazioni tra la disuguaglianza economica, ansia per il reddito e soddisfazione ricavata dal lavorare sodo. Scopriamo, difatti, come l'ansia per il reddito giochi sicuramente un ruolo importante. Infatti, in un contesto di alta disuguaglianza vi è minore appagamento e ciò è dimostrato essere causa di maggiori livelli di preoccupazione. Questo è coerente da ciò che è stato riscontrato in letteratura (Keshabyan e Day, 2020). Tuttavia, l'ansia per il reddito non può essere l'unico fattore di rilievo nel determinare la soddisfazione lavorativa personale. In un contesto di totale uguaglianza, infatti, i livelli di soddisfazione risultano inferiori rispetto a una realtà con piccole differenze tra i redditi, nonostante livelli d'ansia minori. È probabile che il grado di appagamento dal lavoro sia influenzato anche dalla percezione di mobilità sociale, che è dimostrata diminuire in contesti di alta disuguaglianza (Melita et al., 2023) e che sicuramente è resa impossibile dalla mancanza di differenze tra i redditi. Uno studio ha, infatti, mostrato come le valutazioni della *performance*, se accompagnate

da ricompense economiche, svolgono un ruolo decisivo nel determinare la soddisfazione lavorativa (Kampkötter, 2017). A sostegno di questa influenza prettamente economica si ha il fatto che nel presente studio, più una persona stimava ricco il proprio gruppo più aumentava anche la percezione dei livelli di appagamento.

La quarta ipotesi è stata solo parzialmente confermata. L'enfasi sull'uso produttivo del tempo riduce il supporto alla tassazione progressiva, lo stesso succede per il senso di appagamento derivante dal duro lavoro. Invece, la percezione di un clima normativo caratterizzato da alti livelli di moralità aumenta il supporto percepito alla tassazione progressiva e al reddito minimo garantito. Al contrario, in una società dove si pone importanza al valore dell'attesa e le soddisfazioni immediate sono screditate si riduce il supporto a sussidi per la disoccupazione. Non sono state riscontrate influenze sul taglio al reddito e sulle condizioni necessarie da soddisfare per poter percepire il sussidio.

Relativamente alla quinta ipotesi, l'ansia per lo *status* collettiva ha dimostrato di portare le persone a percepire un clima maggiormente favorevole alla redistribuzione economica, nei termini di un maggiore supporto sia alla tassazione progressiva, sia all'aumento del reddito minimo garantito.

Tuttavia, è l'analisi di mediazione che ha permesso di comprendere la vera complessità dell'influenza di un clima normativo lavorista e di preoccupazione per la propria posizione sociale sul supporto alla redistribuzione. Infatti, se da una parte una retorica produttivista riduce il supporto alla tassazione progressiva, dall'altra, aumentando l'ansia per il reddito, manifesta, invece, il suo ruolo di delegittimazione. Anche la retorica dell'autosufficienza, del duro lavoro come chiave per il successo

assumono una funzione delegittimante creando livelli di ansia collettivi più alti. Questo porta ad un maggiore supporto sia della tassazione progressiva, come da ipotesi, sia del reddito minimo garantito, in contrasto a ciò che si era ipotizzato. Relativamente alla componente morale, vediamo come anche ridotti livelli di moralità diminuiscono il supporto alla tassazione progressiva e al reddito minimo garantito, ma incrementando il senso di ansia collettiva portano ad un sostegno in entrambe le direzioni. Quest'ultimo meccanismo risulta particolarmente influente; infatti, la componente morale è l'aspetto che maggiormente entra in relazione con l'ansia per lo *status*.

Questi risultati possono essere interpretati facendo riferimento al costrutto sociopsicologico dell'anomia, ovvero la percezione condivisa che la società sia caratterizzata da una mancanza di norme e valori morali. L'anomia, difatti, crea un senso di "disintegrazione" caratterizzato dalla percezione di una perdita dei valori morali a livello della società (Teymoori et al., 2017). Si può ipotizzare che la componente morale dell'etica del lavoro, parzialmente sovrapponibile al costrutto dell'anomia, rappresenta una parte fondamentale del sistema valoriale e che sia capace di influenzarne la funzione legittimante o delegittimante. Venendo a mancare la parte più morale dell'etica lavorista rimane in vita solo la componente neoliberista che promuoverebbe anomia e sentimenti anti-elitari (Hartwich e Becker, 2019). Il senso di anomia produce, però, anche pregiudizi nei confronti di quei gruppi svantaggiati, incapaci di produrre profitto e, quindi, percepiti come di nessun beneficio alla società (Hövermann et al., 2015). Coerentemente, l'effetto dell'etica del lavoro sul supporto alla tassazione progressiva e al reddito minimo garantito si sdoppia. Da una parte una riduzione della moralità riduce l'interesse ad una progressività fiscale e all'aiutare le persone disoccupate, probabilmente facendo leva su motivazioni e sentimenti egoistici, dall'altra invece, creando un senso di incertezza e

d'ansia, mobilita a ridurre questo senso di precarietà redistribuendo la ricchezza. Si può ipotizzare che è scontrandosi con un tessuto sociale fortemente compromesso dalla concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi che l'etica lavorista acquista il suo potere di delegittimazione. Le persone non sembrano mosse da un mero interesse personale, difatti la redistribuzione va in entrambe le direzioni, mostrando un interesse ad aiutare anche le persone senza disoccupazione. Notiamo, così, che la narrazione dei partiti populistici di destra non ha del tutto attecchito sulla popolazione. Lo stato di incertezza non porta solo a sentimenti anti-elitari, ma è capace anche di mobilitare solidarietà. Trovando un contesto poco fertile al trarre un effettivo beneficio dalla messa in pratica dei principi dell'etica del lavoro, un'enfasi così acuta sul duro lavoro, sul farcela da soli, sul non mollare mai, sull'essere sempre produttivi finisce per aumentare i livelli di ansia collettivi. Se non si hanno riscontri tangibili dell'utilità di dedicarsi totalmente al lavoro nel garantirsi una buona posizione sociale a causa di gravi mancanze strutturali, allora si ricorre ad un'altra modalità di riduzione dell'ansia per lo *status*, ovvero la redistribuzione della ricchezza. A supporto di questa ipotesi la presente ricerca non ha riscontrato una correlazione negativa tra un clima normativo lavorista e il supporto al reddito minimo. Un clima lavorista si manifesta, però, in un maggiore supporto al taglio al reddito a seguito di un mancato appuntamento con il centro per l'impiego. Si può ipotizzare che le persone riconoscendo quelle barriere strutturali che possono influire sulla condizione di disoccupazione, sono disposte a garantire un aiuto. Tuttavia, la spiegazione strutturale viene meno se il disoccupato non sembra mostrare impegno nella ricerca del lavoro ed è, quindi, sostituita dalla colpevolizzazione del "disoccupato senza voglia di lavorare", che va quindi punito.

La sesta ipotesi è stata confermata. L'orientamento alla dominanza riduce il supporto alle diverse forme di redistribuzione della ricchezza indagate. Inoltre, coerentemente con la teoria della dominanza sociale una società senza gerarchie economiche sembra creare uno stato d'ansia rispetto al proprio *status* nelle persone con una predisposizione alla dominanza sociale. Tale società viene considerata manchevole da un punto di vista morale, la sua popolazione più povera, la vita lavorativa meno soddisfacente. Considerati gli alti livelli di ansia per lo *status* a prescindere dalle condizioni, possiamo supporre che sia ricoprire una posizione intermedia in una determinata gerarchia, sia l'assenza stessa di gerarchie genera ansia nelle persone ad alto SDO. Alla base dell'orientamento alla dominanza sociale potrebbe esserci un possibile funzionamento narcisistico, che si manifesterebbe nella necessità di validazione esterna attraverso l'ottenimento di posizioni elevate nella gerarchia sociale. Una totale assenza di gerarchie priverebbe quindi della possibilità di affermare la propria superiorità e genererebbe angoscia in persone con alti livelli di narcisismo. Quest'ipotesi trova riscontro in letteratura, dove è stato messo in evidenza come il supporto ad una suddivisione gerarchica della società da parte di persone ad alto narcisismo sia specificamente legato alla posizione privilegiata ricoperta o alle aspettative di scalata sociale (Cichocka et al., 2017). Le persone narcisiste prediligono le gerarchie perché forniscono loro la possibilità di dimostrare la propria superiorità e, di conseguenza, un narcisismo collettivo, riferito al gruppo di appartenenza, si riflette anche in un ridotto sostegno ad azioni collettive capaci di modificare relazioni di potere e appiattare le gerarchie intergruppi (Górska et al., 2020). Va, però, ricordato che il questionario indagava la percezione del clima normativo. Non possiamo sapere se tali risultati mostrano una convinzione che anche il resto dei propri concittadini non approverebbe

una mancanza di stratificazione sociale o se semplicemente le persone hanno riportato i propri atteggiamenti. Comunque, è verosimile che l'orientamento alla dominanza sociale, ai suoi estremi, sia in grado di indirizzare le convinzioni morali degli individui con una forza tale da rendere poco significativo il ruolo svolto dal clima normativo nell'informare atteggiamenti e comportamenti.

In conclusione, questa tesi ha permesso di dare una prima risposta ad un quesito posto dagli autori del Modello della diseguaglianza economica come informazione normativa, ovvero se fosse prevalente un clima normativo caratterizzato dalla tendenza all'adattamento alla diseguaglianza economica o se ci fosse, invece, una spinta al cambiamento ed in quali circostanze si manifestano le due diverse strategie. Sembra, difatti, che le persone vogliano redistribuire la ricchezza e ridurre la diseguaglianza e che questo sia mosso principalmente dal desiderio di ridurre i crescenti livelli di ansia collettiva. L'etica del lavoro svolgerebbe un ruolo interessante. Decontestualizzata creerebbe un clima normativo volto all'adattamento alla diseguaglianza, ma applicata ad una società con un elevato divario tra i redditi alimenterebbe, invece, lo stato d'ansia collettivo con un risvolto positivo verso la redistribuzione. Non direttamente indagato, ma si può pensare che quindi le rappresentazioni contraddittorie dell'etica del lavoro nei discorsi politici e mediatici non si siano del tutto risolte nella mente della popolazione. Da una parte credere diffusa la retorica meritocratica dell'etica lavorista porta ancora le persone a colpevolizzare i poveri e premiare i ricchi, dall'altra è possibile che i cambiamenti nelle condizioni materiali delle persone, che, come abbiamo visto, implicano crescente diseguaglianza, inflazione, lavoro povero, stiano permettendo l'affermarsi di discorsi alternativi, che abbiamo visto essere presenti nella cultura popolare. L'attuale nostra situazione economica, che causa uno scontro quotidiano con le

contraddizioni che nascono dalla promozione di un'etica lavorista in un contesto dove le mancanze strutturali del mondo del lavoro sono gravissime, può fornire delle condizioni fertili al successo di un populismo di sinistra "à la Mélenchon", capace di far leva su tali contraddizioni e indicare delle soluzioni. Il sentimento d'ansia collettivo sembra già spingere le persone al voler ridurre le diseguaglianze e un discorso politico capace di mostrare le fallacie della narrazione egemonica sull'etica del lavoro può essere efficace a smantellare la potenza legittimante di tale mito e creare un discorso contro-egemonico di delegittimazione. La diffusione di un'ideologia contro-egemonica risulta particolarmente importante, perché, come si riportava nel primo capitolo, le riflessioni atte a scardinare l'esistente suddivisione gerarchica si sono dimostrate le più potenti nell'influenzare le preferenze individuali.

5.2 Limiti e prospettive future

Un importante limite di questa ricerca è sicuramente la ridotta validità ecologica, che può spiegare alcuni risultati non previsti dall'analisi teorica. In particolar modo, l'aumento del supporto al reddito minimo garantito in condizioni di alta diseguaglianza può essere spiegato dalla natura fittizia della società di Bimboola. Come abbiamo visto nel primo e nel secondo capitolo, nella nostra società gli assi di oppressione si intersecano e generano discriminazioni nell'allocazione delle risorse non riproducibili in una società in cui l'unica gerarchia è data dal reddito. Nella nostra società occidentale, infatti, la nazionalità e l'etnia del ricevente un sussidio risulta una discriminante di rilievo nel promuovere o contrastare il supporto alla politica. Nel caso specifico italiano, inoltre, il dibattito pubblico relativo al Reddito di Cittadinanza ha spesso assunto toni colpevolizzanti dei suoi beneficiari, localizzati principalmente nel sud Italia. I meridionali, difatti, subiscono ancora una pesante stereotipizzazione da parte delle

persone del nord, proprio nella direzione di una mancanza di etica del lavoro. A loro viene attribuito uno *status* inferiore e sono percepiti come meno competenti (Durante et al., 2009). Sarebbe, quindi, interessante indagare se il supporto alle persone disoccupate varia a seconda della posizione geografica del potenziale ricevente e se il supporto risulta legato all'interpretazione del percettore come aderente o meno ai principi dell'etica del lavoro. In mancanza di informazioni le persone potrebbero essere disposte ad aiutare le persone disoccupate, ma la presenza di stereotipi può confluire in una lettura colpevolizzante. Per questo sarebbe utile anche valutare le inferenze dei partecipanti relativamente alle motivazioni alla base dello stato di disoccupazione (e.g., discriminazione, salari bassi, lavoro nero, bassa offerta lavorativa, mancanza di etica del lavoro) in diverse condizioni di disuguaglianza. Ciò potrebbe avvalorare o meno la tesi portata avanti in questa ricerca che il supporto alla redistribuzione si manifesta quando l'etica del lavoro entra in contraddizione con la realtà strutturale materiale. In generale, la questione che nasce con questa ricerca e che necessita di essere svicerata ulteriormente è il meccanismo che attraverso l'azione dell'ansia per il proprio *status* porta da un clima normativo lavorista alla redistribuzione; ed è importante valutare se gli elementi in gioco sono gli stessi per quanto riguarda la redistribuzione “dall'alto” e “verso il basso”.

Inoltre, l'aver un campione politicamente più vicino alla sinistra può aver ulteriormente ridotto la validità ecologica dei risultati. Come abbiamo visto, difatti, l'orientamento politico risulta associato ai livelli di SDO e questi si sono dimostrati essere un fattore fondamentale nell'orientare gli atteggiamenti verso la disuguaglianza economica, l'etica del lavoro e la redistribuzione. Anche l'alta scolarizzazione del campione potrebbe aver inficiato la generalizzabilità dei risultati a tutta la popolazione

italiana, anche considerato come, in questo campione, una maggiore istruzione si associa ad un orientamento politico di sinistra.

Un altro limite dello studio riguarda lo strumento utilizzato. Per come strutturato il questionario non ha permesso di comprendere se le persone tendessero a rispondere pensando al comportamento/atteggiamento tipico da loro immaginato all'interno di una determinata società o semplicemente riportando come loro avrebbero reagito in tale contesto. Un semplice accorgimento può essere quello di aggiungere una domanda in cui si chiede di manifestare il proprio accordo o disaccordo al clima normativo. Questo forzerebbe le persone ad una maggiore riflessione sulla distinzione tra ciò che si ritiene più comune e, invece, ciò che si predilige a livello personale. Ciò permetterebbe anche di comprendere se le proprie preferenze influenzano ciò che si ritiene essere il clima normativo (o viceversa).

Infine, un aspetto sollevato da questa ricerca che vale la pena approfondire è la relazione non lineare tra disuguaglianza economica e soddisfazione lavorativa. Questo studio ha mostrato come non sia solo l'ansia per lo *status* a ridurre l'appagamento lavorativo. Si è ipotizzato il ruolo dell'aspettativa di una ricompensa economica, ma mancano gli elementi necessari per comprendere al meglio qualsiasi meccanismo alternativo a quello dell'ansia per lo *status*. Va, inoltre, considerato come gli *item* usati per misurare tale variabile non fossero del tutto neutrali, difatti due su quattro domandavano la soddisfazione nel duro lavoro e non più genericamente nella propria attività lavorativa. Appare, quindi, necessario l'utilizzo di una misura alternativa per limitare l'interferenza di possibili *bias*.

Concludendo, l'obiettivo ultimo di questo lavoro di tesi è quello di contribuire a riconoscere quali aspetti della società attuale possono fornire una leva per il suo cambiamento verso una realtà più egalitaria. Lo studio del ruolo dell'etica del lavoro è stato un primo passo che ha permesso di proporre numerosi spunti per l'approfondimento di una dinamica non così esplorata, seppur rilevante, nel più vasto insieme della letteratura sulla diseguaglianza economica.

BIBLIOGRAFIA

Abts, K., Dalle Mulle, E., Van Kessel, S., & Michel, E. (2021). The welfare agenda of the populist radical right in Western Europe: Combining welfare chauvinism, producerism and populism. *Swiss Political Science Review*, 27(1), 21-40.

Anselmo, M., Morlicchio, E., & Pugliese, E. (2020). «Poveri e imbroglioni». Dentro il Reddito di cittadinanza. *il Mulino*, 69(1), 53-63.

Baumberg, B. (2016). The stigma of claiming benefits: a quantitative study. *Journal of social policy*, 45(2), 181-199.

Bay, A. H., & Pedersen, A. W. (2006). The limits of social solidarity: Basic income, immigration and the legitimacy of the universal welfare state. *Acta Sociologica*, 49(4), 419-436.

Becker, J. C., Hartwich, L., & Haslam, S. A. (2021). Neoliberalism can reduce well-being by promoting a sense of social disconnection, competition, and loneliness. *British Journal of Social Psychology*, 60(3), 947-965.

Bellezza, S., Paharia, N., & Keinan, A. (2017). Conspicuous consumption of time: When busyness and lack of leisure time become a status symbol. *Journal of Consumer Research*, 44(1), 118-138.

Bergman, M. E. (2022). Labour market policies and support for populist radical right parties: the role of nostalgic producerism, occupational risk, and feedback effects. *European Political Science Review*, 14(4), 520-543.

Black, J. F., & Davidai, S. (2020). Do rich people “deserve” to be rich? Charitable giving, internal attributions of wealth, and judgments of economic deservingness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 90, 104011.

Blangiardo, G., C. (2022). Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2023 e bilancio pluriennale per il triennio 2023-2025. *Istat*. <https://www.istat.it/it/files//2022/12/Istat-Audizione-Bilancio-2023.pdf>

Bobba, G., & Roncarolo, F. (2018). The likeability of populism on social media in the 2018 Italian general election. *Italian Political Science*, 13(1), 51-62.

Brown-Iannuzzi, J. L., Cooley, E., Marshburn, C. K., McKee, S. E., & Lei, R. F. (2021). Investigating the interplay between race, work ethic stereotypes, and attitudes toward welfare recipients and policies. *Social Psychological and Personality Science*, 12(7), 1155-1164.

Brown-Iannuzzi, J. L., Cooley, E., McKee, S. E., & Hyden, C. (2019). Wealthy Whites and poor Blacks: Implicit associations between racial groups and wealth predict explicit opposition toward helping the poor. *Journal of Experimental Social Psychology*, 82, 26-34.

Buss, C. (2019a). Public opinion towards workfare policies in Europe: Polarisation of attitudes in times of austerity? *International Journal of Social Welfare*, 28(4), 431-441.

Buss, C. (2019b). Public opinion towards targeted labour market policies: A vignette study on the perceived deservingness of the unemployed. *Journal of European Social Policy*, 29(2), 228-240.

Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(3), e12304.

Cannon, C., & Rucker, D. D. (2019). The dark side of luxury: Social costs of luxury consumption. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(5), 767-779.c

Cantoni, D. (2015). The economic effects of the Protestant Reformation: testing the Weber hypothesis in the German lands. *Journal of the European Economic Association*, 13(4), 561-598.

Carbone, L., & Mijns, J. (2022). Sounds like meritocracy to my ears: exploring the link between inequality in popular music and personal culture. *Information, Communication & Society*, 25(5), 707-725.

Cavaillé, C., & Trump, K. S. (2015). The two facets of social policy preferences. *The Journal of Politics*, 77(1), 146-160.

Cheng, L., Hao, M., & Wang, F. (2021). Beware of the 'bad guys': Economic inequality, perceived competition, and social vigilance. *International Review of Social Psychology*, 34(1).

Christensen, M., Hallum, C., Maitland, A., Parrinello, Q., Putaturo, C. (2023). Survival of the Richest: How we must tax the super-rich now to fight inequality. *Oxfam*.

Cichocka, A., Dhont, K., & Makwana, A. P. (2017). On self-love and outgroup hate: Opposite effects of narcissism on prejudice via social dominance orientation and right-wing authoritarianism. *European journal of personality*, 31(4), 366-384.

Combrink, T., & van Rossum, M. (2021). Introduction: the impact of slavery on Europe—reopening a debate. *Slavery & Abolition*, 42(1), 1-1

Comitato Scientifico per la valutazione del Reddito di cittadinanza. (2021). Relazione del Comitato Scientifico per la valutazione del Reddito di cittadinanza. *Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali*. <https://www.lavoro.gov.it/priorita/Documents/Relazione-valutazione-RdC-final.pdf>

Corneo, G., & Neher, F. (2014). Income inequality and self-reported values. *The Journal of Economic Inequality*, 12, 49-71.

Cosa succede ora col reddito di cittadinanza. (2023, 31 luglio). *Il Post*. Consultato il 3 agosto da <https://www.ilpost.it/2023/07/31/reddito-di-cittadinanza-fine-proteste/>

Derks, A. (2004). Are the underprivileged really that economically 'leftist'? Attitudes towards economic redistribution and the welfare state in Flanders. *European Journal of Political Research*, 43(4), 509-521.

Durante, F., Pasin, B. A., & Trifiletti, A. (2009). Applying the SCM to a specific intergroup relationship: Northern versus Southern Italians. *TPM–Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 16(3), 141-50.

FdI (Fratelli d'Italia). (2022). *Programma elezioni 2022*. Consultato il 12 aprile 2023 da <https://www.fratelli-italia.it/programma/>

Filippi, S., Suitner, C., Casara, B. G. S., Pirrone, D., & Yerkes, M. A. (2021). Balancing Identities: How Economic Inequality and Class Affect Work-life Balance.

Fischer, R., Hanke, K., & Sibley, C. G. (2012). Cultural and institutional determinants of social dominance orientation: A cross-cultural meta-analysis of 27 societies. *Political Psychology*, 33(4), 437-467.

Fischer, T., & Giuliani, G. A. (2022). The makers get it all? The coalitional welfare politics of Populist Radical Right Parties in Europe. The case studies of Austria and Italy. *European Political Science Review*, 1-19.

Foucault, M. (2017). *Nascita della biopolitica: Corso Al Collège de France (1978-1979)*. (Ewald, F., Fontana, A., & Senellart, M., Trad.) Feltrinelli. (Opera originale pubblicata 1979)

Garzia, D. (2023). The Italian parliamentary election of 2022: the populist radical right takes charge. *West European Politics*, 46(5), 1038-1048.

Górska, P., Stefaniak, A., Malinowska, K., Lipowska, K., Marchlewska, M., Budziszewska, M., & Maciantowicz, O. (2020). Too great to act in solidarity: The negative relationship between collective narcissism and solidarity-based collective action. *European Journal of Social Psychology*, 50(3), 561-578.

Grossman, H. (2006). The beginnings of capitalism and the new mass morality. *Journal of Classical Sociology*, 6(2), 201-213.

Hartwich, L., & Becker, J. C. (2019). Exposure to neoliberalism increases resentment of the elite via feelings of anomie and negative psychological reactions. *Journal of social issues*, 75(1), 113-133.

Heiserman, N., & Simpson, B. (2017). Higher inequality increases the gap in the perceived merit of the rich and poor. *Social Psychology Quarterly*, 80(3), 243-253.

Hennighausen, T., & Heinemann, F. (2015). Don't tax me? Determinants of individual attitudes toward progressive taxation. *German Economic Review*, 16(3), 255-289.

Hetschko, C., Knabe, A. and Schöb, R. (2014). Changing Identity: Retiring from Unemployment. *The Economic Journal*, 124(575), 149–166.

Hickel, J., Dorninger, C., Wieland, H., & Suwandi, I. (2022). Imperialist appropriation in the world economy: Drain from the global South through unequal exchange, 1990–2015. *Global Environmental Change*, 73, 102467.

- Horn, A., Kevins, A., & van Kersbergen, K. (2022). The paternalist politics of punitive and enabling workfare: evidence from a new dataset on workfare reforms in 16 countries, 1980–2015. *Socio-Economic Review*.
- Hövermann, A., Groß, E. M., Zick, A., & Messner, S. F. (2015). Understanding the devaluation of vulnerable groups: A novel application of Institutional Anomie Theory. *Social Science Research*, 52, 408-421.
- Hwang, S. H., & Lee, J. (2017). Conspicuous consumption and income inequality. *Oxford Economic Papers*, 69(4), 870-896.
- Inail. (2023). *Bollettino trimestrale delle denunce di infortunio e malattie professionali*. <https://www.inail.it/cs/internet/docs/bollettino-trimestrale-marzo-2023.pdf>
- Istat (2021). *Le statistiche dell'Istat sulla povertà. Anno 2021*. https://www.istat.it/it/files//2022/06/Report_Povert%C3%A0_2021_14-06.pdf
- Istat (2022) Rapporto annuale 2022. La situazione del Paese. https://www.istat.it/storage/rapporto-annuale/2022/Rapporto_Annuale_2022.pdf
- Ivaldi, G., & Mazzoleni, O. (2019). Economic populism and producerism: European right-wing populist parties in a transatlantic perspective. *Populism*, 2(1), 1-28.
- Ivaldi, G., & Mazzoleni, O. (2020). Economic populism and sovereigntism: The economic supply of European radical right-wing populist parties. *European Politics and Society*, 21(2), 202-218.
- JASP Team (2023). JASP (Version 0.17.3) [Computer software].
- Jetten, J., Mols, F., & Selvanathan, H. P. (2020). How economic inequality fuels the rise and persistence of the Yellow Vest movement. *International Review of Social Psychology*, 33(1).
- Jetten, J., Peters, K., Álvarez, B., Casara, B. G. S., Dare, M., Kirkland, K., ... & Mols, F. (2021). Consequences of economic inequality for the social and political vitality of society: A social identity analysis. *Political Psychology*, 42, 241-266.
- Jost, J. T., & Major, B. (Eds.). (2001). The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations.
- Kampkötter, P. (2017). Performance appraisals and job satisfaction. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(5), 750-774.
- Kemeny, M. E. (2009). Psychobiological responses to social threat: Evolution of a psychological model in psychoneuroimmunology. *Brain, behavior, and immunity*, 23(1), 1-9.
- Keshabyan, A., & Day, M. V. (2020). Concerned whether you'll make It in life? Status anxiety uniquely explains job satisfaction. *Frontiers in psychology*, 11, 1523.

Kunst, J. R., Fischer, R., Sidanius, J., & Thomsen, L. (2017). Preferences for group dominance track and mediate the effects of macro-level social inequality and violence across societies. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *114*(21), 5407-5412.

La Fionda. [@lafionda_rivista]. (18 febbraio 2023) *In questi giorni in Francia è il corso la protesta contro la riforma delle pensioni voluta dal presidente neoliberalista Macron*. [Video]. TikTok. <https://vm.tiktok.com/ZGJgGopFk/>

Levin, S., & Sidanius, J. (1999). Social dominance and social identity in the United States and Israel: Ingroup favoritism or outgroup derogation?. *Political Psychology*, *20*(1), 99-126.

Levin, S., Sidanius, J., Rabinowitz, J. L., & Federico, C. (1998). Ethnic identity, legitimizing ideologies, and social status: A matter of ideological asymmetry. *Political Psychology*, *19*(2), 373-404.

Levy, S. R., West, T. L., Ramirez, L., & Karafantis, D. M. (2006). The Protestant work ethic: A lay theory with dual intergroup implications. *Group Processes & Intergroup Relations*, *9*(1), 95-115.

Limberg, J. (2020). What's fair? Preferences for tax progressivity in the wake of the financial crisis. *Journal of public policy*, *40*(2), 171-193.

Magni, G. (2022). Boundaries of solidarity: Immigrants, economic contributions, and welfare attitudes. *American Journal of Political Science*.

Marquis, L., & Rosset, J. (2021). When explanations for poverty help explain social policy preferences: The case of European public opinion amidst the economic recession (2009–2014). *Social Justice Research*, *34*, 428-459.

Maslennikov, M. (2023). La disuguaglianza non conosce crisi. *Oxfam Italia*.

Mattu, K. (2015). Colonialismo interno y dualismo Norte-Sur en Italia. *En tránsito: voces, acciones y reacciones*, 29.

McCall, L., Burk, D., Laperrière, M., & Richeson, J. A. (2017). Exposure to rising inequality shapes Americans' opportunity beliefs and policy support. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *114*(36), 9593-9598.

Melita, D., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2023). Does income inequality increase status anxiety? Not directly, the role of perceived upward and downward mobility. *British Journal of Social Psychology*.

Melita, D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2021). Economic inequality increases status anxiety through perceived contextual competitiveness. *Frontiers in psychology*, *12*, 637365.

Meriac, J. P., Woehr, D. J., Gorman, C. A., & Thomas, A. L. (2013). Development and validation of a short form for the multidimensional work ethic profile. *Journal of Vocational Behavior*, *82*(3), 155-164.

- Mijs, J. J. (2021). The paradox of inequality: Income inequality and belief in meritocracy go hand in hand. *Socio-Economic Review*, 19(1), 7-35.
- Miller, M. J., Woehr, D. J., & Hudspeth, N. (2002). The meaning and measurement of work ethic: Construction and initial validation of a multidimensional inventory. *Journal of Vocational Behavior*, 60(3), 451-489.
- Miur (Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca). (2017). *Le famiglie e l'Alternanza*. Consultato il 13 aprile 2023 da <https://www.istruzione.it/alternanza/famiglie.html>
- Molina, G. G., Montoya-Aguirre, M., & Ortiz-Juarez, E. (2022). Addressing the cost-of-living crisis in developing countries: Poverty and vulnerability projections and policy responses. *United Nation Development Program*. <https://www.undp.org/publications/addressing-cost-living-crisis-developing-countries-poverty-and-vulnerability-projections-and-policy-responses>
- Navarro, V. (2007). Neoliberalism as a class ideology; or, the political causes of the growth of inequalities. *International Journal of Health Services*, 37(1), 47-62.
- Neimanns, E. (2023). Welfare states, media ownership and attitudes towards redistribution. *Journal of European Public Policy*, 30(2), 234-253.
- Newman, B. J., Johnston, C. D., & Lown, P. L. (2015). False consciousness or class awareness? Local income inequality, personal economic position, and belief in American meritocracy. *American Journal of Political Science*, 59(2), 326-340.
- Østby, G. (2013). Inequality and political violence: A review of the literature. *International Area Studies Review*, 16(2), 206-231.
- Oxfam Media Briefing. (2022). *Pandemic of greed*. <https://www.oxfam.org/en/research/pandemic-greed>
- Pasqualetto, A. (2023, 22 ottobre). Carlotta Rossignoli, modella e medico a 23 anni: «Il segreto? Non perdo mai tempo». *Corriere della Sera*. Consultato il 14 Aprile da https://www.corriere.it/cronache/22_ottobre_30/carlotta-modella-medico-23-anni-il-segreto-non-perdo-mai-tempo-7a9618ce-57ad-11ed-9a55-f49030f49577.shtml
- Paul, K. I., & Moser, K. (2006). Incongruence as an explanation for the negative mental health effects of unemployment: Meta-analytic evidence. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 79(4), 595-621.
- Piao, Y. A., Li, M., Sun, H., & Yang, Y. (2023). Income Inequality, Household Debt, and Consumption Growth in the United States. *Sustainability*, 15(5), 3910.
- Pickett, K. E., & Wilkinson, R. G. (2015). Income inequality and health: a causal review. *Social science & medicine*, 128, 316-326.
- Pratto, F., & Shih, M. (2000). Social dominance orientation and group context in implicit group prejudice. *Psychological Science*, 11(6), 515-518.

- Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European review of social psychology*, 17(1), 271-320.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 67(4), 741.
- Pratto, F., Stallworth, L. M., & Sidanius, J. (1997). The gender gap: Differences in political attitudes and social dominance orientation. *British journal of social psychology*, 36(1), 49-68.
- Ramírez, L., Levy, S. R., Velilla, E., & Hughes, J. M. (2010). Considering the roles of culture and social status: The Protestant work ethic and egalitarianism. *Revista latinoamericana de Psicología*, 42(3), 381-390.
- Rao, S. (2022, 28 dicembre). Joining the billionaire fatigue, Hollywood is sticking it to the rich. *The Washington Post*. Consultato il 15 aprile da <https://www.washingtonpost.com/arts-entertainment/2022/12/28/glass-onion-white-lotus-billionaires/>
- Rao, T. (2022, 22 novembre). From 'The Menu' to 'Fresh,' Movies Are Exploring the Horrors of Rich-People Food. *The New York Times*. Consultato il 15 Aprile da <https://www.nytimes.com/2022/11/22/dining/the-menu-fine-dining.html>
- Ridgeway, C. L., & Markus, H. R. (2022). The Significance of Status: What It Is and How It Shapes Inequality. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 8(7), 1-25.
- Rosenthal, L., Levy, S. R., & Moyer, A. (2011). Protestant work ethic's relation to intergroup and policy attitudes: A meta-analytic review. *European Journal of Social Psychology*, 41(7), 874-885.
- Rözer, J., Lancee, B., & Volker, B. (2022). Keeping up or giving up? Income inequality and materialism in Europe and the United States. *Social Indicators Research*, 159(2), 647-666.
- Rueda, D. (2015). The state of the welfare state: Unemployment, labor market policy, and inequality in the age of workfare. *Comparative Politics*, 47(3), 296-314.
- Rufrancos, H., Power, M., Pickett, K. E., & Wilkinson, R. (2013). Income inequality and crime: A review and explanation of the time series evidence. *Sociology and Criminology-Open Access*.
- Sainz, M., Martínez, R., Rodríguez-Bailón, R., & Moya, M. (2019). Where does the money come from? Humanizing high socioeconomic status groups undermines attitudes toward redistribution. *Frontiers in Psychology*, 10, 771.
- Sainz, M., Martínez, R., Sutton, R. M., Rodríguez-Bailón, R., & Moya, M. (2020). Less human, more to blame: Animalizing poor people increases blame and decreases support for wealth redistribution. *Group Processes & Intergroup Relations*, 23(4), 546-559.

Salvador Casara, B. G., Filippi, S., Suitner, C., Dollani, E., & Maass, A. (2023). Tax the élites! The role of economic inequality and conspiracy beliefs on attitudes towards taxes and redistribution intentions. *British Journal of Social Psychology*, 62(1), 104-118.

Salvini, M. (2018, Marzo). *Salvini: 'Sono e sarò sempre orgogliosamente populista*. YouTube. Consultato il 10 aprile da <https://www.youtube.com/watch?v=wBTbN8yrFMQ>.

Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2023). The economic inequality as normative information model (EINIM). *European Review of Social Psychology*, 1-41.

Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., Jetten, J., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic inequality enhances inferences that the normative climate is individualistic and competitive. *European Journal of Social Psychology*, 6, 1114–1127.

Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic and social distance: Perceived income inequality negatively predicts an interdependent self-construal. *International Journal of Psychology*, 54(1), 117-125.

Schinkel, W. (2010). The Virtualization of Citizenship. *Critical Sociology* 36(2): 265–283

Schofield, T., Suomi, A., & Butterworth, P. (2022). One ‘welfare recipient’ stereotype or many? Using the stereotype content model to examine the stereotypes of different categories of benefit recipients. *International Journal of Social Welfare*, 31(3), 280-290.

Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.

Sidanius, J., Pratto, F., Van Laar, C., & Levin, S. (2004). Social dominance theory: Its agenda and method. *Political psychology*, 25(6), 845-880.

Son Hing, L. S., Bobocel, D. R., Zanna, M. P., Garcia, D. M., Gee, S. S., & Oraziotti, K. (2011). The merit of meritocracy. *Journal of personality and social psychology*, 101(3), 433.

Speight, M. (2018). *Why people work as hard as they do: The role of work ethic as a legitimizing myth in the work lives of new york city's fast food workers* (Doctoral dissertation, The George Washington University).

Suomi, A., Schofield, T., Haslam, N., & Butterworth, P. (2022). Is unemployment benefit stigma related to poverty, payment receipt, or lack of employment? A vignette experiment about Australian views. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 22(2), 694-711.

Svimez. (2021). *I nodi strutturali: economia e società a prova della pandemia*. https://lnx.svimez.info/svimez/wp-content/uploads/2021/11/2021_11_30_rapporto_svimez_2021_sintesi_parte_2.pdf

- Svimez. (2022a). *Dopo il Covid un nuovo shock: la ripresa dimezzata*. https://lnx.svimez.info/svimez/wp-content/uploads/2022/11/2022_11_28_rapporto_svimez_2022_sintesi_parte_1.pdf
- Svimez. (2022b). *La questione nazionale delle diseguaglianze*. https://lnx.svimez.info/svimez/wp-content/uploads/2022/11/2022_11_28_rapporto_svimez_2022_sintesi_parte_2.pdf
- Teymoori, A., Bastian, B., & Jetten, J. (2017). Towards a psychological analysis of anomie. *Political Psychology*, 38(6), 1009-1023.
- Thorpe, V. (2022, 17 settembre). Down with the rich! Class rage fuels new wave of ‘us v them’ films and plays. *The Guardian*. Consultato il 15 aprile da <https://www.theguardian.com/film/2022/sep/17/down-with-the-rich-class-rage-fuels-new-wave-of-us-v-them-films-and-plays>
- Tiraboschi, D. (2022, 27 maggio). Lavoro a Bergamo, la regina delle boutique Tiziana Fausti: «Ai colloqui per le assunzioni chiedono solo di weekend liberi e straordinari». *Corriere della Sera*. Consultato il 14 Aprile da https://bergamo.corriere.it/notizie/cronaca/22_maggio_27/lavoro-bergamo-regina-boutique-tiziana-fausti-ai-colloqui-le-assunzioni-chiedono-solo-weekend-liberi-straordinari-86be0164-dd43-11ec-be2e-84b2a43a7711.shtml
- Veblen, T., & Galbraith, J. K. (1973). *The theory of the leisure class* (Vol. 1899). Boston: Houghton Mifflin.
- Velandia-Morales, A., Rodríguez-Bailón, R., & Martínez, R. (2022). Economic inequality increases the preference for status consumption. *Frontiers in Psychology*, 12, 809101.
- Villano, P., & Passini, S. (2018). Competent in the North, passionate in the South. Stereotypes and prejudices between northern and southern Italy. *Psicologia sociale*, 13(2), 91-106.
- Weber, M. (1991). *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* (A. M. Marietti, Trad.) Rizzoli. (Opera originale pubblicata 1904).
- Wienk, M. N., Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2022). The social psychology of economic inequality, redistribution, and subjective well-being. *European Review of Social Psychology*, 33(1), 45-80.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24.
- Wisman, J. D., & Davis, M. E. (2013). Degraded Work, Declining Community, Rising Inequality, and the Transformation of the Protestant Ethic in America: 1870–1930. *American Journal of Economics and Sociology*, 72(5), 1075-1105.
- World Bank. (2022). *Poverty and Shared Prosperity 2022: Correcting Course*. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/b96b361a-a806-5567-8e8a-b14392e11fa0/content>

World Inequality Lab (2021). *World Inequality Report 2022*. <https://wir2022.wid.world>

Zhu, X., Cheng, L., Li, Z., Xiao, L., & Wang, F. (2022). Economic Inequality Perception Dampens Meritocratic Belief in China: The Mediating Role of Perceived Distributive Unfairness. *International Review of Social Psychology*, 35(1).

APPENDICE

Tabella 17

Analisi fattoriale confermativa (fit del modello)

Modello	X ²	df	p
Baseline model	13764.954	378	
Factor model	1479.914	329	< .001

Tabella 18

Analisi fattoriale confermativa (factor loading)

Fattori	Indicator	Estimate	Std. Error	z-value	p	95% Confidence Interval	
						Lower	Upper
Fattore 1	EL.tempo.perso1	0.627	0.031	20.344	< .001	0.567	0.688
	EL.tempo.perso2	0.668	0.032	21.189	< .001	0.606	0.729
	EL.tempo.perso3	0.768	0.025	30.399	< .001	0.719	0.818
	EL.tempo.perso4	0.733	0.027	27.036	< .001	0.680	0.786
Fattore 2	EL.centralità.lavoro1	0.683	0.027	25.201	< .001	0.629	0.736
	EL.centralità.lavoro2	0.763	0.023	33.874	< .001	0.719	0.807
	EL.centralità.lavoro3	0.789	0.022	35.280	< .001	0.745	0.833
	EL.centralità.lavoro4	0.912	0.013	69.292	< .001	0.886	0.938
Fattore 3	EL.moralità1	0.692	0.030	23.145	< .001	0.634	0.751
	EL.moralità2	0.806	0.022	35.995	< .001	0.762	0.850
	EL.moralità3	0.807	0.023	35.180	< .001	0.762	0.852
	EL.moralità4	0.847	0.018	46.093	< .001	0.811	0.883
Fattore 4	EL.tempo.libero1_R	0.743	0.026	28.984	< .001	0.693	0.793
	EL.tempo.libero2_R	0.856	0.016	52.725	< .001	0.824	0.888
	EL.tempo.libero3_R	0.805	0.018	44.437	< .001	0.769	0.840
	EL.tempo.libero4_R	0.915	0.013	68.770	< .001	0.889	0.941
Fattore 5	EL.ritardo.grat1	0.824	0.022	36.939	< .001	0.781	0.868
	EL.ritardo.grat2	0.782	0.024	32.381	< .001	0.735	0.829
	EL.ritardo.grat3	0.698	0.032	22.031	< .001	0.636	0.760
	EL.ritardo.grat4	0.857	0.021	41.589	< .001	0.816	0.897
Fattore 6	EL.duro.lavoro1	0.834	0.017	48.838	< .001	0.800	0.867
	EL.duro.lavoro2	0.822	0.018	46.272	< .001	0.788	0.857
	EL.duro.lavoro3	0.896	0.013	68.937	< .001	0.871	0.922
	EL.duro.lavoro4	0.868	0.015	59.585	< .001	0.840	0.897
Fattore 7	EL.autosufficienza1	0.771	0.024	31.634	< .001	0.723	0.818
	EL.autosufficienza2	0.670	0.030	22.211	< .001	0.611	0.729
	EL.autosufficienza3	0.775	0.026	30.289	< .001	0.725	0.825
	EL.aurosufficienza4	0.776	0.027	29.095	< .001	0.724	0.828

Approfondimento sul successo dei PPEd europei e l'uso strategico dell'etica del lavoro

Alla base del successo dei partiti populistici di estrema destra (PPEd) sembra esserci la loro capacità di mobilitare le paure diffuse legate all'immigrazione e all'insicurezza economica derivanti dalla globalizzazione e dai rapidi cambiamenti della nostra società post-industriale. La propaganda dei PPEd riesce ad intercettare il senso di perdita del proprio *status* di quella fetta di popolazione che si percepisce vittima della modernità, sia in termini economici, sia culturali. Genera un senso di “deprivazione nostalgica” dei bei vecchi tempi di prosperità economica, quando prevalevano i veri valori e una forte identità nazionale, in contrasto all'attuale multiculturalismo (Bergman, 2022). Il populismo economico di estrema destra, infatti, unisce il produttivismo al nativismo nella sua costruzione di quel “noi” da tutelare, in quanto colonna portante della prosperità economica nazionale. L'esclusione delle persone migranti dal *welfare* non viene, quindi, promossa solo su base identitaria, ma anche sottolineando l'ingiustizia nei confronti di quei cittadini autoctoni con alle spalle lunghi anni di contributi all'economia del Paese (Abts et al., 2021). Inoltre, definire il “noi” non solo in termini culturali, ma anche economici significa stabilire dei criteri di merito anche per i nativi. I PPEd europei, difatti, eseguono un processo di moralizzazione del concetto di cittadinanza, per cui solo un cittadino “attivo, responsabile, produttivo e grato” appare degno di supporto (Schinkel, 2010). I PPEd parlano, quindi, alla classe dei lavoratori, “quelli che producono”, in contrapposizione a “quelli che prendono”. Elevano i lavoratori a difensori dei valori tradizionali dell'etica del lavoro, dell'onestà, contro il parassitismo degli immigrati e di quei poveri senza voglia di lavorare, ma anche contro la corruzione di un'*élite* cosmopolita responsabile del declino economico della classe lavoratrice (Ivaldi e Mazzoleni, 2019). Secondo quest'analisi, quindi, l'appello all'etica lavorista è centrale

nei discorsi politici di maggiore successo in Europa e sembra fornire una prospettiva utile a comprendere le contraddizioni nella funzione di legittimazione riscontrate in letteratura. L'etica lavorista viene usata non tanto a giustificazione degli attuali divari economici, ma per mobilitare gli elettori contro coloro, che dipinti come privi di etica del lavoro, sono responsabili del peggioramento delle condizioni economiche attuali. Colpevoli da rintracciare sia in alto, sia ai piedi della gerarchia sociale. Questa narrazione permette ai PPED di mantenere il fervore populista della promessa di cambiamento e rottura, senza però, di fatto, scardinare l'esistenza di gerarchie di merito da rispettare (Ivaldi e Mazzoleni, 2019).