



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

**Corso di laurea in Scienze Psicologiche dello Sviluppo,
della Personalità e delle Relazioni Interpersonali**

Elaborato finale

Le conseguenze psicologiche delle disuguaglianze socioeconomiche

The psychological consequences of socioeconomic inequalities

Relatrice:

Prof.ssa Michela Lenzi

Laureanda: Gloria Santarossa

Matricola n 2012730

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

INTRODUZIONE	4
1.DISUGUAGLIANZE SOCIOECONOMICHE E ANSIA DA STATUS	5
1.1 La disuguaglianza socioeconomica	5
1.2 Ansia da status	7
1.3 Le conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche sull'individuo	8
1.4 Le conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche sulla comunità.....	9
1.5 Tra sociofobia e narcisismo	10
2.CONSEGUENZE PSICOLOGICHE DEL BASSO STATUS	11
2.1 Impatto della povertà sulla salute	11
2.2 Stigmatizzazione delle fasce povere.....	11
2.3 <i>Scarcity hypothesis</i>	13
2.4 Basso status e <i>locus of control</i> esterno	14
2.5 Strategie di <i>coping</i>	15
2.6 Diagnosi cliniche correlate alla povertà	16
3.CONSEGUENZE PSICOLOGICHE DELL'ALTO STATUS	18
3.1 La disuguaglianza incentiva il narcisismo.....	18
3.2 Differenza tra vera e falsa autostima	18
3.3 Alto status e narcisismo.....	20
3.4 Alto status e aspirazioni di potere	21
3.5 Narcisismo e comportamento antisociale	22
3.6 Narcisismo come modello di comportamento	23
CONCLUSIONI	24
BIBLIOGRAFIA.....	27

INTRODUZIONE

Le disuguaglianze socioeconomiche rappresentano una delle sfide più importanti della società contemporanea e non possono essere considerate unicamente questioni economiche o politiche, poiché intaccano le nostre vite concretamente sia sul piano sociale che personale. L'obiettivo di questo elaborato è pertanto quello di evidenziare l'interconnessione tra le disuguaglianze socioeconomiche e quelle che sono le loro principali conseguenze psicologiche, che impattano sia sui singoli individui che sull'intera società.

Questo elaborato è articolato in tre capitoli. Nel primo capitolo verrà presentata una panoramica generale sull'attuale situazione delle disuguaglianze nel mondo (International Monetary Fund, 2017) e su come queste impattino negativamente sulla salute mentale del singolo e della collettività (Rozer & Volker, 2015). In particolare, saranno prese in considerazione le conseguenze dell'ansia da status causata dalle disuguaglianze, che porta a situazioni di grave fragilità psicologica (Wilkinson & Pickett, 2018). Nel secondo capitolo, verranno affrontate le conseguenze delle disuguaglianze sulle psiche delle persone di basso status sociale: in particolar modo, come lo stigma proveniente dall'esterno venga poi interiorizzato e utilizzato per valutare negativamente sé stessi (Wilkinson & Pickett, 2018). Un ulteriore aspetto significativo affrontato è la modalità con la quale questi giudizi, uniti ad uno scarso utilizzo di strategie di *coping*, tendono a rendere tali soggetti maggiormente sensibili allo sviluppo di malattie mentali (Fell & Hewstone, 2015). Infine, nel terzo capitolo, saranno trattate le conseguenze psicologiche delle disuguaglianze sugli individui ad alto status socioeconomico, sottolineando come i comportamenti legati al disturbo narcisistico della personalità siano già presenti nelle persone appartenenti a questa categoria sociale (Piff, 2013) ma siano ulteriormente esacerbati in condizioni di disuguaglianza, risultando necessari per placare l'ansia da status (Wilkinson & Pickett, 2018).

Attraverso l'analisi di questa connessione, si spera di aumentare la consapevolezza circa la necessità di affrontare il tema delle disuguaglianze socioeconomiche non unicamente dal punto di vista economico, ma anche psicologico, al fine di promuovere il benessere individuale e collettivo.

1.DISUGUAGLIANZE SOCIOECONOMICHE E ANSIA DA STATUS

1.1 La disuguaglianza socioeconomica

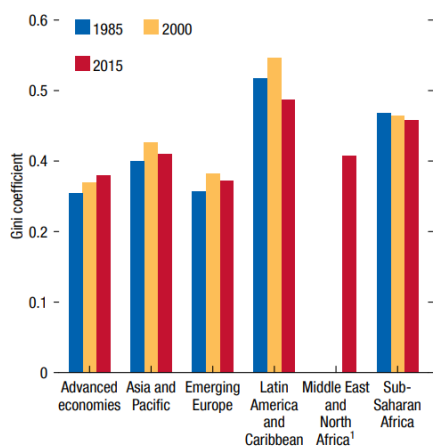
La disuguaglianza socioeconomica - intesa come il divario materiale tra chi sta al vertice e chi alla base della piramide sociale - danneggia la salute, il benessere e la coesione di intere società. (Rozer & Volker, 2015). Secondo la teoria neo materialista (Lynch et al., 2000) la disuguaglianza non è la sola causa delle disfunzioni della società. Lavora in concomitanza con le misure politiche, che dovrebbero incentivare il benessere della popolazione investendo nella salute pubblica e nelle organizzazioni sociali (Clarkwest, 2008). È stato riscontrato che i paesi più diseguali investono meno nei servizi sanitari, minando gravemente la salute della popolazione. In questi stati troviamo infatti percentuali maggiori di persone affette da malattie mentali, morti legate all'obesità e gravidanze adolescenziali (Buttrick & Oishi, 2017). Le istituzioni dei paesi meno egualitari sono più deboli e caratterizzate da una maggiore instabilità sociopolitica. Questo porta ad una minore fiducia nello Stato e una ridotta partecipazione dei cittadini alla vita politica e sociale (Buttrick & Oishi, 2017).

La popolazione dei paesi più equi, invece, è più attiva nelle aggregazioni che prevedono fiducia e cooperazione, come organizzazioni di volontariato e gruppi locali. Questi alti livelli di coesione sono correlati ad una minore incidenza di atti violenti all'interno della società. Anche l'attenzione verso la salute mentale è maggiore: ad esempio, nei Paesi scandinavi viene condotta molta sensibilizzazione a riguardo, e vengono offerti servizi adeguati grazie al welfare (Wahlbeck et al., 2011).

Negli ultimi trent'anni si è potuto osservare il declino della disuguaglianza a livello globale, poiché in questo lasso di tempo le grandi economie di mercato della Cina e dell'India sono emerse e si sono sviluppate considerevolmente. La situazione globale maschera però le ampie eterogeneità presenti tra i diversi stati e continenti; la letteratura riporta infatti che negli ultimi tre decenni il 53% dei paesi ha visto aumentare la propria disuguaglianza (International Monetary Fund, 2017).

La disuguaglianza socioeconomica varia nel corso del tempo e nelle diverse nazioni, ed è influenzata sia da fattori globali che da fattori specifici del paese. Sono considerati fattori globali il progresso tecnologico, la globalizzazione e i prezzi delle materie prime; mentre sono ritenuti fattori specifici le politiche locali e la stabilità economica del paese. Ad esempio, i paesi dell'Europa orientale e dell'Asia centrale hanno sperimentato alti livelli di disuguaglianza durante gli anni della transizione post-comunista, per poi vederla declinare negli anni successivi. Analogamente, i paesi dell'America Latina hanno visto aumentare la disuguaglianza tra gli anni '80 e '90 del '900 per poi diminuire a seguito del successivo progresso economico (Figura 1).

Figura 1. La disuguaglianza nelle regioni del mondo tra il 1985 e il 2015 (I.N.F, 2017)



Nella figura 1. la disuguaglianza è stata quantificata utilizzando il coefficiente di Gini, una misura statistica che descrive la distribuzione della ricchezza in una determinata popolazione. L'indice varia tra 0 e 1: più il valore si avvicina a 0, maggiore sarà l'uguaglianza in quel campione, più si avvicina ad 1, maggiore sarà la disparità di distribuzione dei redditi, con la ricchezza che quindi sarà concentrata nelle mani di pochi (Gini, 1912).

A livello globale, troviamo tra i paesi più disuguali il Sud Africa, il Brasile, l'India e gli Stati Uniti, mentre tra i paesi più egualitari la Norvegia, il Giappone e la Finlandia. Per quanto riguarda l'Europa, l'Italia si colloca tra i paesi più diseguali insieme alla Spagna e al Portogallo (Chartbook of Economic Inequality, 2016).

La disuguaglianza influenza e impatta negativamente la società intera, non solamente chi si trova nel gradino più basso della scala sociale, sebbene gli effetti più gravi ricadano su questi ultimi; è una condizione talmente grave che la sua riduzione è stata posta come decimo obiettivo dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite (UN General Assembly, 2015)

1.2 Ansia da status

La marcata disuguaglianza rende ancora più rilevante e visibile il nostro collocamento nella società, accrescendo la preoccupazione per come ci vedono e giudicano gli altri. Questa preoccupazione viene definita “Ansia da Status”, ovvero:

“la propensione a preoccuparsi costantemente del proprio status socioeconomico (...) e di non riuscire a raggiungere gli standard di successo imposti dalla società: rimanendo fermi nel proprio gradino della scala sociale o perdendo status” (Melita et al.,2023).

L'ansia da status provoca stress, ansia e depressione e questo potrebbe spiegare alcuni degli effetti negativi della disuguaglianza economica sulla salute mentale e sulle aspettative di vita. Norme culturali come un clima competitivo e l'aspettativa sociale di una mobilità intergenerazionale aggravano ulteriormente questa situazione. Non si deve pensare che questo fenomeno intacchi solamente le fasce di reddito più basse, perché la disuguaglianza accresce in tutti l'ansia scatenata dalla valutazione sociale, rendendo tutti più vigili e preoccupati del giudizio altrui; si è più sensibili alle gerarchie e ai simboli che rappresentano status, perché si ha costantemente il timore di essere valutati negativamente per il proprio lavoro o il proprio stipendio (Melita et al., 2023). Questi processi psicologici sono quindi associati a comportamenti di tipo consumistico, in cui le persone si circondano di beni di lusso per mostrare un'immagine di sé positiva (Wilkinson & Pickett, 2018).

Chi occupa le posizioni più basse nella scala sociale è minacciato dalla mancanza di opportunità di alzare il proprio status e ottenere finalmente il rispetto dagli altri, mentre chi sta in cima ha paura di cadere più in basso e perdere la propria superiorità. I Paesi con maggiori sperequazioni economiche sono invece caratterizzati da una gerarchia sociale molto rigida e da una scarsa mobilità sociale e intergenerazionale (Wilkinson & Pickett, 2018) ; risulta quindi difficile, se non impossibile, accedere ad uno status superiore rispetto a quello di origine.

1.3 Le conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche sull'individuo

Nelle società che affermano di essere meritocratiche, in cui la posizione di classe dovrebbe rispecchiare le capacità del singolo, viene rafforzata e legittimata la valutazione della capacità e dell'intelligenza dell'individuo sulla base della sua posizione all'interno della società. Chi è collocato in cima crede di trovarsi lì perché naturalmente dotato e più capace, mentre chi sta vicino al fondo percepisce il suo basso status come un fallimento personale e sente di non essere apprezzato (Wilkinson & Pickett, 2018). Queste credenze vengono interiorizzate da ciascuno e utilizzate per giudicare e valutare gli altri. Le differenze di sviluppo cognitivo e di intelligenza, invece, risultano influenzate dalla disuguaglianza, derivando in buona parte dalle differenze di classe e di reddito che influenzano le nostre vite. (Wilkinson & Pickett, 2018). Le capacità di una persona quindi non sono innate, ma condizionate da numerosi fattori, con lo status socioeconomico che influisce pesantemente (Wilkinson & Pickett, 2018).

È nell'ambiente scolastico che si rafforzano le prime differenze: è stato dimostrato che gli studenti coscienti di essere stigmatizzati otterranno risultati peggiori perché l'ansia derivata dall'auto-stigmatizzazione porta ad un affaticamento cognitivo che incide negativamente sulle performance scolastiche (Wilkinson & Pickett, 2018). Lo stress indotto dall'auto stigmatizzazione è definito come una tensione interna che viene percepita quando la persona valuta il proprio compito come troppo faticoso o al di fuori delle proprie capacità (Trouillet et al. , 2019). Questa forma di stress compromette le dimensioni affettive, motivazionali e cognitive della persona che lo sperimenta; ogni dimensione porta a diverse conseguenze psicologiche (Trouillet et al. , 2019). La dimensione affettiva produce distress, ovvero alti stati di tensione e bassa percezione di sicurezza e controllo. La dimensione motivazionale è legata alla mancanza di coinvolgimento e concentrazione nei confronti del compito da svolgere. Infine la dimensione cognitiva si riferisce alla preoccupazione e alle credenze negative sulle proprie capacità intellettive (Trouillet et al. , 2019).

A livello fisiologico i compiti che includono la presenza di auto stigmatizzazione sono associati ad un aumento di cortisolo e di pressione sanguigna, in particolare nelle situazioni in cui le condizioni sono incontrollabili ed il fallimento diventa l'esito più probabile (Woody et al., 2018). A causa di questi squilibri, l'esposizione ricorrente a minacce socio valutative è associata al rischio di sviluppare malattie cardiovascolari e quadri clinici depressivi (Woody et al., 2018).

Quindi, anche se sappiamo che le prestazioni cognitive di chiunque possono essere sempre migliorate, spesso le scuole diventano luoghi in cui le differenze nelle abilità dei ragazzi sono amplificate. Questo crea un circolo vizioso in cui la povertà diventa intergenerazionale, con conseguente spreco di potenziali e capacità, e forma poi la base delle differenze occupazionali e di classe osservabili in età adulta (Wilkinson & Pickett, 2018).

1.4 Le conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche sulla comunità

Anche la vita comunitaria è impattata negativamente dalla disuguaglianza, che mina gravemente la coesione sociale e il senso di appartenenza alla comunità (Silke & Goubin, 2018). Nei paesi più diseguali è stato riscontrato che ci sono livelli di fiducia più bassi, si è meno disposti ad aiutare gli altri e ci sono tassi di violenza e criminalità più elevati (Wilkinson & Pickett, 2018).

Una spiegazione potrebbe essere data dal fatto che nelle società diseguali la distanza tra i vari strati della piramide sociale è così ampia che due persone di categorie diverse non condividono né le stesse circostanze materiali né gli stessi valori; questo le porta ad interagire di meno le une con le altre (Scott & Milligan, 2014). Siccome vivono in quartieri diversi, leggono giornali diversi e i loro figli frequentano scuole diverse, sperimentano due mondi sociali completamente differenti che sono destinati a non incontrarsi mai (Buttrick & Oishi, 2017). Se le persone provenienti da diversi gruppi sociali non interagiscono, diventerà più probabile la visione degli altri come facenti parte dell'outgroup. Questo porta ad una maggiore esaltazione delle differenze di classe e un'identificazione maggiore con la propria (Buttrick & Oishi, 2017). La mancanza di punti di contatto tra le persone mina la fiducia sociale; questa mancanza è associata a numerose conseguenze negative, come peggiori condizioni di salute e un tasso più elevato di mortalità e comportamenti non etici come gli omicidi (Buttrick & Oishi, 2017).

Un'altra spiegazione alla mancanza di vita comunitaria, è che nelle società diseguali le persone cercano ad ogni costo di proteggere il proprio status, assumendo comportamenti egoistici e competitivi. Questo a lungo andare produce insicurezza e preoccupazione che le persone possano approfittarsi di loro, con conseguente calo della fiducia negli altri e aumento dell'isolamento e della sociofobia (Melita et al., 2023).

1.5 Tra sociofobia e narcisismo

La disuguaglianza, come precedentemente affermato, aumenta l'Ansia da Status che accresce nelle persone la sensazione di essere giudicati per la propria posizione all'interno della gerarchia sociale (Melita et al.,2023). Le persone, dovendo affrontare questa grave minaccia socio-valutativa, spesso si ritrovano ad un bivio: arrendersi all'ansia, alla timidezza e alla depressione oppure, al contrario, nascondere le proprie insicurezze attraverso narcisismo, snobismo e autovalorizzazione (Wilkinson & Pickett, 2018).

La prima scelta porta le persone ad arrendersi alla sociofobia, con conseguente ritiro sociale. Questo porta alla comparsa di stati d'animo riconducibili alla subordinazione e sottomissione, che si manifestano in una scarsa sensazione di potere e fiducia nei propri mezzi, vulnerabilità e depressione (Wilkinson & Pickett, 2018).

La seconda scelta invece porta a proiettare un'immagine esageratamente positiva di sé per nascondere le proprie insicurezze, che spesso porta all'acquisizione di tratti narcisistici, disturbi esternalizzanti e alla presenza di stati maniacali, tutti elementi correlati a comportamenti dominanti (Wilkinson & Pickett, 2018). Queste sensazioni di potere portano ad essere meno attenti ai bisogni e alle opinioni degli altri, con conseguente rischio di comportamenti antisociali.

2.CONSEGUENZE PSICOLOGICHE DEL BASSO STATUS

2.1 Impatto della povertà sulla salute

La disuguaglianza causa sofferenze reali, in particolare (ma non solo) per chi si trova nei gradini più bassi della gerarchia sociale (Wilkinson & Pickett, 2018). La povertà, infatti, influenza la salute principalmente attraverso tre fattori: i fattori materiali, i fattori neo-materiali e i fattori psicologici derivanti dal confronto sociale (Reutter et al., 2009).

Per fattori materiali si intendono le condizioni di vita svantaggiose, come una scarsa disponibilità economica e l'esposizione a esperienze stressanti, che non consentono l'accesso alle risorse che promuovono il benessere e la salute; per fattori neo-materiali si intendono, invece, le politiche sociali, le quali influenzano lo stanziamento di denaro per la promozione della salute pubblica; infine, incidono anche i fattori di matrice maggiormente psicologica, che derivano dal confronto con le condizioni di vita altrui (Reutter et al., 2009). Dunque, il confronto sociale può essere considerato l'aspetto più squalificante dell'esperienza della povertà, perché quest'ultima porta a vivere in condizioni che ti mettono in una posizione di inferiorità rispetto al contesto sociale in cui si è inseriti (Wilkinson & Pickett, 2018).

2.2 Stigmatizzazione delle fasce povere

Le persone appartenenti alle classi sociali inferiori, dunque, oltre all'auto-stigmatizzazione, si trovano a convivere anche con l'esplicito giudizio della società nei loro confronti (Wilkinson & Pickett, 2018). Lo stigma è concettualizzato come la discrepanza tra l'identità sociale e l'identità personale; in altre parole, si tratta della differenza tra come si viene percepiti e come si crede di essere. Prevalentemente si tratta di casi in cui l'identità sociale è più negativa di quella personale, con questo che può portare a maggiore vulnerabilità e all'instaurazione di rapporti maggiormente problematici con le altre persone (Reutter et al., 2009). La stigmatizzazione è legata alla categorizzazione, che permette l'identificazione del "diverso" e la conseguente costruzione di stereotipi. Questo porta a mettere in atto azioni di esclusione, rifiuto e discriminazione verso chi rientra nella categoria della diversità (Reutter et al., 2009).

Le persone più agiate tendono solitamente a dare attribuzioni individualistiche alla povertà: secondo la loro visione, questa è causata dalla pigrizia, dall'incapacità di cogliere le opportunità che si presentano, da una scarsa capacità di gestione del denaro e dalla dipendenza da droghe, alcol e scommesse (Reutter et al., 2009). I poveri sono anche percepiti dai più abbienti come approfittatori che hanno scelto di vivere una vita facile e sono regolarmente supportati da coloro che, lavorando, versano i tributi che finanziano la spesa pubblica (Reutter et al., 2009). Allo stigma legato alla povertà spesso sono associati altri tipi di stigma, e.g. connessi alle malattie mentali, all'essere genitore *single* o all'appartenere ad una minoranza etnica (Reutter et al., 2009).

La percezione negativa della propria identità sociale deriva da sensazioni personali o dallo stigma attuato, ovvero comportamenti più diretti messi in atto dagli altri, ad esempio, atteggiamenti distaccati o commenti malevoli (Reutter et al., 2009). Le esperienze stigmatizzanti sono vissute sia all'interno dei contesti personali sia in quelli istituzionali (ad esempio, all'interno della famiglia, nel gruppo di amici e nei luoghi istituzionali); inoltre le inferenze negative e gli stereotipi sulla povertà sono perpetrati dai media (Reutter et al., 2009). Questa pervasività contribuisce allo sviluppo della *stigma consciousness*, quindi della coscienza del proprio stigma. Le persone povere possono quindi percepire di essere viste negativamente e di essere considerate come un fardello per la società. Queste convinzioni incidono negativamente sulla loro salute mentale, perché in molti finiscono per interiorizzare questo stereotipo, sentendosi inadeguati e ritenendo di valere meno degli altri, con ciò che tende a portare ad una bassa autostima, all'insorgenza di fenomeni depressivi e ad un generale senso di esclusione (Reutter et al., 2009).

Questi sentimenti di vergogna e imbarazzo spesso portano ad isolarsi per paura di essere giudicati negativamente. Ma anche se questo tipo di strategie possono preservare l'autostima, dato che non si entra in contatto diretto con lo stigma, allontanarsi da tutti porta ad un'ulteriore esclusione dalla società e da un potenziale supporto (Reutter et al., 2009).

2.3 Scarcity hypothesis

La povertà è spesso associata a comportamenti apparentemente irrazionali e disadattivi nell'area della vita economica: le persone con un reddito basso sembrano essere meno in grado di risparmiare e tendono a spendere molto denaro nell'acquisto di tabacco, alcol e giochi d'azzardo. Questo tipo di comportamenti possono essere spiegati attraverso la *scarcity hypothesis*, che integra la psicologia cognitiva e l'economia (De Bruijn & Antonides, 2021).

Secondo la teoria della scarsità, la povertà porta ad un focus attentivo maggiore sulle richieste urgenti, che consumano risorse cognitive elementari come l'attenzione e la memoria di lavoro. Quando c'è scarsità economica, spese come gli alimenti, l'affitto e le bollette possono diventare questioni urgenti e pressanti e tutta l'attenzione disponibile viene concentrata per risolverle, trascurando altre informazioni più periferiche. Questo è responsabile di molti comportamenti deleteri associati alla povertà, come la scarsa gestione del tempo e la difficoltà nel riuscire a seguire le prescrizioni mediche (De Bruijn & Antonides, 2021). Questo fenomeno viene chiamato *tunneling* cognitivo: si tratta di uno stato mentale in cui la persona non percepisce tutte le informazioni a lei disponibili, in quanto le filtra focalizzandosi unicamente sull'oggetto posto più vicino e ignorando il resto dell'ambiente (Bell et al., 2005).

A causa del *tunneling* anche il rischio di sovraindebitamento è maggiore, poiché le persone pensano a soddisfare i bisogni più immediati e chiedono prestiti anche in casi di tassi di interesse molto alti. Inoltre, concentrandosi troppo sui problemi attuali, sottovalutano le conseguenze future, con questo che spesso porta ad entrare in un circolo vizioso di indebitamento. Inoltre, questo fenomeno tende a scoraggiare gli investimenti a lungo termine, come quelli sull'educazione o sulla salute, fondamentali per riuscire ad emanciparsi da situazioni di povertà (De Bruijn & Antonides, 2021).

2.4 Basso status e *locus of control* esterno

La povertà è anche correlata ad una minore sensazione di controllo: ciò appare evidente in quanto il *locus of control* esterno aumenta ad ogni gradino sceso nella scala del reddito (Wilkinson & Pickett, 2018). Il *locus of control* è definito come la modalità attraverso la quale l'individuo valuta e spiega gli eventi della sua vita o come derivanti dal proprio comportamento o come al di fuori del proprio controllo (Palomar Lever et al., 2005).

Due sono le dimensioni generali del *locus of control*: interno e esterno. Il *locus of control* interno è legato al senso di autoefficacia, autonomia e agentività: le persone con alto controllo interno sentono di poter dominare e gestire la propria vita (Martončik, 2019), prendono decisioni sul proprio futuro e se ne assumono la responsabilità, sono focalizzate sul raggiungimento dei propri obiettivi e sono più resistenti alla manipolazione (Palomar Lever et al., 2005). Diversamente, le persone con un alto *locus of control* esterno tendono a credere che le loro vite siano controllate da altre persone più potenti di loro o dal destino e che i loro problemi saranno risolti grazie al caso o alla fortuna (Palomar Lever et al., 2005). Le persone con un *locus of control* esterno sono generalmente più ansiose, perché l'ansia è strettamente correlata alla sensazione di impotenza, alla mancanza di controllo e al fallimento sociale. Inoltre, le persone ansiose sono più propense a sminuirsi nel confronto con gli altri e provano maggiori sentimenti di vergogna (Wilkinson & Pickett, 2018).

Gli individui con uno status socioeconomico basso hanno generalmente bassa autoefficacia e *locus of control* esterno e, di conseguenza, vedono se stessi come incapaci di cambiare la propria situazione economica; infatti, sentono che la loro situazione economica è il frutto di basse capacità cognitive, incompetenza e della loro personalità, fattori su cui non hanno il pieno controllo e che non possono cambiare (Martončik, 2019).

Le persone di status socioeconomico più elevato, invece, percepiscono livelli più alti di *locus of control* interno, che influenza in modo positivo i livelli di soddisfazione e la qualità della vita (Palomar Lever et al., 2005); sarà quindi meno probabile che questi individui soffrano di depressione e ansia (Wilkinson & Pickett, 2018). I leader, che percepiscono maggiore controllo, riportano infatti livelli inferiori di cortisolo, l'ormone dello stress, e un'ansia minore rispetto a persone che non occupano posizioni di leadership (Wilkinson & Pickett, 2018).

2.5 Strategie di *coping*

Le persone povere sperimentano un numero di eventi stressanti superiore rispetto alle altre fasce socioeconomiche; tuttavia, non sono vittime passive delle proprie circostanze di vita: il modo in cui interpretano e affrontano queste situazioni può intensificare, mantenere o addirittura eliminare il loro stato di stress (Palomar Lever, 2008).

In letteratura esistono due tipi di valutazione cognitiva: la valutazione primaria e la valutazione secondaria. Nella valutazione primaria l'individuo valuta se è in pericolo in base alle proprie caratteristiche personali, e.g. i valori e il senso di autoefficacia; nella valutazione secondaria, invece, la persona seleziona il metodo migliore per affrontare o gestire la minaccia. Si tratta delle strategie di *coping*, che giocano un ruolo cruciale nella relazione tra stress e malattia (Palomar Lever, 2008). Con il termine *coping* ci si riferisce quindi alle forme cognitive utilizzate per ridurre, dominare e tollerare i propri bisogni o la domanda dell'ambiente, che l'individuo percepisce come minacciosi. Il *coping* ha due funzioni principali: affrontare il problema che ha indotto la sensazione di pericolo e regolare le emozioni che quest'ultimo ha provocato (Palomar Lever, 2008).

Gli stili di *coping* possono essere suddivisi in due sottocategorie principali: gli stili di *coping* centrati sul problema e quelli centrati sull'emozione. I primi hanno come obiettivo identificare il problema e agire su di esso per risolverlo; questo stile tende ad essere predominante tra gli individui che sentono di poter agire sull'elemento stressante. I secondi, invece, hanno come obiettivo la riduzione o l'eliminazione dello stress emotivo legato alla situazione, con questo stile che è predominante tra le persone che sentono di non poter cambiare le proprie circostanze e che devono inevitabilmente resistere allo stress (Palomar Lever, 2008). Anche il supporto sociale è considerato una forma di *coping*, poiché entra in gioco quando l'individuo necessita di consigli, aiuto, comprensione e supporto emotivo (Palomar Lever, 2008).

Il *coping* è un processo dinamico, che può variare da una situazione all'altra, nonché soggettivo: vi sono infatti numerose differenze individuali nel modo in cui le persone interpretano gli eventi di vita. La letteratura, ad ogni modo, riporta però che i gruppi di classe sociale più bassa tendono ad utilizzare strategie di *coping* inefficienti e a ricevere minore supporto sociale (Palomar Lever, 2008).

Rispetto ad altri gruppi, le persone povere usano con maggiore frequenza strategie emotive, come l'auto-colpevolizzazione e la negazione; quest'ultima consiste nel cercare di minimizzare la situazione stressante, ignorando lo stress provato. La negazione è considerata una delle strategie più disadattive, perché renderà solo il *coping* più difficile quando sarà il momento di affrontare il problema (Palomar Lever, 2008). Secondo la letteratura, invece, le strategie di *coping* centrate sul problema sono più adattive e sono associate ad una salute mentale migliore, con una minore incidenza di ansia e depressione, minori livelli di stress percepiti e un maggiore livello di efficacia (Palomar Lever, 2008).

2.6 Diagnosi cliniche correlate alla povertà

Le persone che rientrano nella categoria socioeconomica più bassa hanno un rischio cinque volte superiore alle altre di sviluppare ed essere diagnosticate con un disturbo psichico (Fell & Hewstone, 2015). Questo rischio deriva dalla combinazione di predisposizioni genetiche, dal maggiore stress, da strategie di *coping* non adeguate o poco flessibili e da una socializzazione che avviene soprattutto all'interno di ambienti poveri (Palomar Lever, 2008). Le quattro aree diagnostiche maggiormente indagate nella loro relazione con la povertà sono i disturbi dell'umore, dell'ansia, la schizofrenia e la dipendenza da sostanze (Fell & Hewstone, 2015).

I disturbi dell'umore possono essere distinti in due ampie categorie, quella dei disturbi depressivi e quella dei disturbi bipolari. I disturbi depressivi sono caratterizzati da uno stato di profonda tristezza, ritiro sociale e perdita di iniziativa; i disturbi bipolari, invece, sono caratterizzati dalla presenza di sintomi maniacali che portano a stati di forte esaltazione, irritabilità e attività (Kring et al. 2017). Spesso i pazienti depressi e bipolari sperimentano il fenomeno della *downwards mobility*, ovvero della perdita di status a seguito della manifestazione dei sintomi e della diagnosi (Fell & Hewstone, 2015).

Molte volte i disturbi dell'umore si manifestano in concomitanza con i disturbi d'ansia, come il disturbo di ansia sociale e le fobie specifiche. Questi quadri clinici sono accomunati da una percezione eccessiva e disfunzionale di ansia, intesa come l'apprensione che si prova nell'anticipazione di un problema (Kring et al. 2017).

La schizofrenia è la diagnosi maggiormente legata alla posizione all'interno della scala sociale, con un'incidenza del 17% nelle classi meno abbienti, rispetto al 4% delle altre categorie (Fell & Hewstone, 2015). Questo disturbo è caratterizzato da pensiero disorganizzato, difficoltà a focalizzare l'attenzione e mancanza di espressività emozionale. Le persone affette da questo disturbo sono inclini all'isolamento, così da potersi rifugiare nel proprio mondo di deliri e allucinazioni (Kring et al. 2017). L'alta incidenza di questa diagnosi nelle fasce più povere ha portato allo sviluppo di teorie come la *social drift hypothesis*, che sostiene che sono i sintomi stessi della schizofrenia ad impedire di mantenere o migliorare il proprio status attraverso il lavoro o l'educazione (Fell & Hewstone, 2015). Inoltre, altri studi hanno messo in luce che l'età in cui i pazienti schizofrenici contattano per la prima volta i servizi psichiatrici è superiore nelle persone con un background di classe sociale più basso, nonostante tendano a riportare sintomi diagnostici più acuti rispetto ad altre categorie sociali (Fell & Hewstone, 2015).

Infine, la povertà è fortemente associata a disturbi legati all'uso di sostanze come alcol, tabacco e oppiacei. Questo poiché elementi caratteristici della povertà come la mancanza di autoefficacia e di autostima e la prevalenza di disturbi psichici possono contribuire allo sviluppo di dipendenze. Le differenze individuali nel rischio di dipendenze nascono dalle aspettative e dalle esperienze soggettive nell'uso della sostanza come strategia di *coping* in risposta allo stress (Fell & Hewstone, 2015).

3.CONSEGUENZE PSICOLOGICHE DELL'ALTO STATUS

3.1 La disuguaglianza incentiva il narcisismo

La disuguaglianza non lede solamente chi si colloca nel gradino più basso della scala sociale, ma anche coloro che si trovano in cima. L'aumentata minaccia socio valutativa fa sì che gli individui sentano la pressione di raggiungere la vetta, anche al costo di schiacciare gli altri per raggiungerla (Wilkinson & Pickett, 2018). L'accanita competizione e l'individualismo che ne derivano contribuiscono ad una cultura di avidità, in cui l'importante è apparire tosti e autosufficienti, anche a discapito della collaborazione. Infatti la disuguaglianza incentiva la logica di "homo homini lupus", quindi del tutti contro tutti, in cui viene promossa la lotta per l'acquisizione di status e viene a meno la cooperazione (Wilkinson & Pickett, 2018).

Il narcisismo nelle società diseguali rappresenta la lotta contro il dubbio e la sensazione di inferiorità ed è la reazione opposta allo stesso ambiente che produce la sensazione di mancanza di autoefficacia e isolamento sociale (Wilkinson & Pickett, 2018).

3.2 Differenza tra vera e falsa autostima

Il narcisismo incentiva nelle persone la sensazione di superiorità illusoria, ovvero la tendenza ad ingigantire o accentuare le proprie qualità positive; è una forma autoesaltazione difensiva poiché è il prodotto dell'autostima insicura, che è mossa dalla vergogna e non è basata su una valutazione realistica delle proprie capacità. Questo atteggiamento è il prodotto di una profonda incongruenza delle rappresentazioni del sé, in cui i sentimenti impliciti di insicurezza coesistono con i sentimenti espliciti di grandezza. Questa divisione strutturale scatena un comportamento difensivo, caratterizzato dalla negazione dei sentimenti negativi e un'eccessiva enfasi su quelli positivi (Tracy et al., 2009).

La visione positiva e idealizzata del sé diventa il caposaldo che permette al narcisista di fare attribuzioni interne, stabili e incontrollabili rispetto a tutti gli eventi positivi futuri. Questo fa sì che l'orgoglio per il raggiungimento di determinati risultati o obiettivi non venga distinto dall'orgoglio per sé stessi; questa sovrapposizione è necessaria per proteggere le rappresentazioni positive del sé, che sono fondamentali per non essere sopraffatti dalla visione negativa e implicita del sé (Tracy et al., 2009). L'orgoglio di cui fanno esperienza i soggetti narcisisti è detto anche "orgoglio arrogante" ed è caratterizzato da una gamma di comportamenti associati al narcisismo clinico, come l'aggressività, l'egoismo, atteggiamenti di superiorità e una spiccata sensibilità al rifiuto (Tracy et al., 2009).

Al fine di regolare le emozioni negative i soggetti narcisisti cercano ripetutamente indicatori esterni del loro valore come il *feedback* degli altri, questi ultimi sono quindi usati in molti casi come prova schiacciante della veridicità delle rappresentazioni positive del sé. D'altra parte però, la grande importanza attribuita all'opinione altrui fa anche interpretare le critiche esterne come attacchi personali al proprio valore; per difendersi da questo affronto, il narcisista incolpa l'offensore dei propri errori e si mostra ostile nei suoi confronti (Tracy et al., 2009).

Contrariamente, l'autostima vera permette di integrare sia le rappresentazioni positive che quelle negative in un unico sé globale, complesso ma coerente. Gli individui che possiedono un'autostima genuina hanno valutazioni di sé positive senza però presentare i problemi interpersonali e di salute mentali associati al narcisismo, riconoscono i propri fallimenti e limiti senza rabbia o demoralizzazione e in generale presentano un'autostima più stabile (Tracy et al., 2009).

La sopravvalutazione può essere considerata la reazione difensiva alla forte minaccia socio valutativa presente nelle società più diseguali. Le disuguaglianze, infatti, accrescono l'autostima difensiva e non quella vera, poiché nelle società diseguali gli individui sono spinti a prevalere gli uni sugli altri e devono mostrarsi agli altri come sicuri delle proprie capacità per non farsi schiacciare ; questo non accade nelle società con minore disparità economica perché la superiorità di status apporta minori benefici (Wilkinson & Pickett, 2018).

3.3 Alto status e narcisismo

Il disturbo narcisistico della personalità è di una diagnosi patologica a lungo termine, caratterizzata da un'eccessiva e costante ricerca di attenzioni, autoesaltazione, carenza di empatia, reazioni negative alle critiche e tendenza a sfruttare gli altri (Wilkinson & Pickett, 2018). Una delle caratteristiche più rilevanti del narcisismo è il senso di legittimazione, ovvero la sensazione che tutto sia dovuto perché si crede di essere più meritevoli e importanti degli altri (Piff, 2013). Questa profonda autoammirazione nella maggior parte dei casi non è basata su reali competenze o il raggiungimento di traguardi importanti, molti studi dimostrano infatti che non c'è una vera correlazione tra narcisismo e i risultati ai test di intelligenza. È invece più probabile che i narcisisti non concludano gli studi, abbiano problemi a mantenere i rapporti amorosi e di amicizia e che non lavorino bene all'interno di un gruppo (Wilkinson & Pickett, 2018).

Il narcisismo non è distribuito equamente in tutta la società, varia in base alla classe sociale delle persone perché gli ambienti socioculturali dei diversi gruppi enfatizzano in modo diverso le tendenze più individualistiche o più comunitarie (Piff, 2013). Gli individui appartenenti alle classi sociali più alte preferiscono prioritizzare la loro indipendenza, sono focalizzati su loro stessi e cercano di differenziarsi dagli altri; diversamente dai membri delle classi più basse che sono più motivati a costruire e investire sulle relazioni sociali (Piff, 2013).

Grazie alla loro grande disponibilità economica e il loro rango sociale, le persone più altolocate dimostrano di avere un alto locus of control e questo promuove la loro indipendenza e il loro egocentrismo. In particolare, gli individui provenienti da background più privilegiati mostrano maggiore narcisismo a causa del loro forte senso di legittimazione, perché si sentono in diritto di avere i loro privilegi (Piff, 2013).

3.4 Alto status e aspirazioni di potere

Il desiderio di aumentare il proprio status sociale è una caratteristica centrale del narcisismo, le persone con tratti narcisistici sono spesso iper-competitive, cercano in ogni modo di dominare e mostrare superiorità e per questo aspirano a posizioni di leadership nei gruppi (Mahadeva & Jordan, 2021). La personalità, infatti, gioca un ruolo fondamentale nell'ottenimento di status e nell'accumulo di denaro, tratti come una maggiore estroversione, narcisismo, *locus of control* interno e minor nevroticismo facilitano l'acquisizione di status (Mahadeva & Jordan, 2021).

Le persone estroverse mostrano capacità sociali utili nei contesti di gruppo e sono percepiti e valutati dagli altri come competenti (Grosz et al., 2019) questo li porta spesso ad ottenere lavori più intraprendenti e posizioni di leadership (Leckelt et al., 2018). Anche individui con tratti narcisistici ottengono maggiori risultati perché sono più sicuri di sé grazie al loro alto senso di autoefficacia (Leckelt et al., 2018).

Allo stesso tempo, è stato dimostrato che possedere già alto status aumenta la ricerca per ottenerne dell'altro. Le persone altolocate ricercano e valorizzano il proprio status maggiormente rispetto alla classe media o bassa, nonostante i loro bisogni di base siano ampiamente soddisfatti; una delle ragioni per cui questo accade è che sentono di avere più status da perdere rispetto agli altri (Anderson et al., 2020). Questa aspirazione deriva da numerosi fattori: innanzitutto, le persone che vivono in contesti altolocati è più probabile che abbiano i mezzi e le risorse per inseguire i loro obiettivi e interessi (Leckelt et al., 2018). Inoltre, le persone fanno inferenze sui loro successi futuri pensando a quelli passati; quindi, avendo ottenuto buoni esiti nel passato, creano aspettative positive nei confronti del futuro. Se si ottengono dei risultati positivi in un determinato ambito aumenta anche la sicurezza nelle proprie capacità, che sarà poi usata come fonte di motivazione per gli obiettivi futuri (Anderson et al., 2020).

Nei paesi più diseguali il clima normativo è individualistico e competitivo a causa dell'ansia da status, che porta ad una grande preoccupazione per la propria posizione nella gerarchia sociale (Melita et al., 2023). Le aspirazioni di potere sono dunque maggiori in queste società, perché le persone sentono di doversi "*arrampicare con le unghie e i denti*" per non rimanere bloccate nella povertà (Wilkinson & Pickett, 2018).

3.5 Narcisismo e comportamento antisociale

Il comportamento antisociale è una caratteristica tipica del narcisismo; possiamo suddividerlo in due componenti: l'antagonismo, ovvero l'ostilità diretta verso gli altri, e la disinibizione, quindi i comportamenti a rischio (Alexander et al., 2020). Per i narcisisti il bisogno di potere è molto forte e spesso sfocia nella preminenza, ovvero il desiderio di controllare gli altri e ambire a posizioni di autorità, questa volontà è attuata attraverso comportamenti aggressivi e criticabili. Un'altra ragione fondamentale per cui vengono messi in atto questi tipi di comportamenti è la resistenza alla subordinazione, è stato infatti attestato che i narcisisti sono più preoccupati di essere dominati dagli altri rispetto ad una prospettiva di perdita di potere (Alexander et al., 2020). Per questo motivo i comportamenti più problematici sorgono nel momento in cui vengono temporaneamente dominati dagli altri o quando subiscono delle sconfitte; queste condotte aggressive assicurano una posizione in cui non si corre il rischio di essere sopraffatti da altre persone più potenti (Alexander et al., 2020).

Anche le persone di status elevato sembrano comportarsi peggio con gli altri e secondo Wilkinson e Pickett (2018) due sono le possibili spiegazioni. La prima è che gli individui più inclini ad aumentare il proprio status socioeconomico siano per carattere e temperamento più antisociali. La seconda è che comportarsi scorrettamente con persone di status più basso è più facile ed è socialmente accettato; dal momento che le persone di alto status considerano inferiori un numero elevato di persone, è normale che mettano in atto comportamenti antisociali nella maggior parte dei casi.

In generale la disuguaglianza di per sé crea un clima in cui i comportamenti antisociali sono più frequenti; questo accade a causa dell'iper-competitività e della mancanza di fiducia negli altri. Le persone con livelli più bassi di fiducia è più probabile siano coinvolte in comportamenti antisociali e crimini come aggressioni e omicidi (Buttrick & Oishi, 2017)

3.6 Narcisismo come modello di comportamento

Spesso individui con disturbo narcisistico della personalità vengono considerati ammirabili e modelli di comportamento, specialmente nelle società meno egalarie (Wilkinson & Pickett, 2018). Queste persone si trovano frequentemente al comando di grandi aziende, poiché di primo acchito il loro comportamento dominante viene interpretato come leadership efficiente. Nel lungo termine però, la loro personalità caratterizzata da egocentrismo, arroganza, bugie e manipolazione esce allo scoperto e diventano sempre più impopolari (Wilkinson & Pickett, 2018).

I narcisisti sono quindi naturalmente motivati ad emergere come leader, senza però essere interessanti a costruire e mantenere relazioni positive con gli altri. Anzi, pur di proteggere la visione grandiosa di sé stessi si comportano in modo ostile e derogatorio; pensano che per affermare il proprio valore sia necessario sminuire quello degli altri (Gauglitz et al. 2023). Coloro che subiscono la leadership “ostile” hanno conseguenze importanti come minore soddisfazione e benessere e minor produttività sul posto di lavoro, quindi questi “serpenti in giacca e cravatta” fanno successo e fortuna a spese degli altri (Gauglitz et al. 2023).

CONCLUSIONI

La presente tesi si è posta l'obiettivo di analizzare le conseguenze psicologiche delle disuguaglianze socioeconomiche.

L'elaborato è partito da una panoramica generale sulle disuguaglianze socioeconomiche, che in concomitanza con altri fattori minano gravemente la salute mentale e la coesione sociale di intere popolazioni (Rozer & Volker, 2015). Negli ultimi tre decenni si è osservata una continua crescita delle disuguaglianze socioeconomiche, nonostante le profonde differenze presenti tra i diversi Paesi (l'Italia, ad esempio, è considerata uno dei paesi più diseguali d'Europa; Fondo Monetario Internazionale, 2017). Le disuguaglianze influiscono negativamente su tutti gli strati sociali, accrescendo in particolar modo l'ansia da status, ovvero la forte preoccupazione nei confronti del proprio status socioeconomico (Melita et al., 2023). Quest'ultimo, infatti, è visto come lo specchio della propria intelligenza e delle proprie doti, e di conseguenza le credenze riguardo al proprio rango sociale vengono interiorizzate. In particolare, l'autostigmatizzazione delle fasce povere porta a conseguenze negative sulla salute e sulle prestazioni scolastiche e lavorative, creando poi un circolo vizioso in cui l'indigenza diventa intergenerazionale (Wilkinson & Pickett, 2018). Le disuguaglianze impattano negativamente anche sulla coesione sociale (Silke & Goubin, 2018), poiché il grande distacco tra le categorie sociali fa sì che le differenze di classe siano esasperate e fornisce l'impressione che non ci possano essere punti in comune (Buttrick & Oishi, 2017). Le persone, dovendo affrontare l'ansia da status, possono reagire in due modi distinti: possono arrendersi davanti alle proprie vulnerabilità, cedendo ad un ritiro sociale, oppure manifestare comportamenti eccessivamente autovalorizzanti, così da nascondere le proprie fragilità (Wilkinson & Pickett, 2018).

In seguito, sono state analizzate le conseguenze psicologiche del basso status socioeconomico: la disuguaglianza, infatti, ha un impatto negativo su tutte le categorie sociali, ma in particolar modo su quelle più svantaggiate (Wilkinson & Pickett, 2018). La salute delle persone appartenenti a questa classe è compromessa a causa delle scarse risorse economiche, delle inadeguate politiche sociali del paese e del confronto sociale (Reutter et al., 2009); quest'ultimo è particolarmente rilevante poiché porta sia all'auto stigmatizzazione che alla stigmatizzazione delle persone meno abbienti (Wilkinson & Pickett, 2018). Lo stigma legato alla povertà è pervasivo ed è spesso accompagnato da altre situazioni stigmatizzanti, come l'essere affetti da un disturbo psicologico, il che fa percepire le persone come diverse e

inadeguate (Reutter et al., 2009). Uno stigma molto diffuso relativo alla povertà riguarda la scarsa capacità di gestire il denaro: questo comportamento è stato spiegato attraverso la cd. *scarcity hypothesis*, secondo cui, a causa del *tunneling* cognitivo, l'individuo si concentra nel risolvere i problemi più urgenti tralasciando però altre situazioni importanti che spesso portano a un ristagnamento o peggioramento della propria situazione economica (De Bruijn & Antonides, 2021). Le persone di basso status applicano in molte situazioni il *locus of control* esterno, che porta alla mancanza di agentività e alla sensazione che la propria vita sia controllata esclusivamente da fattori esterni; appare evidente, allora, come questa modalità di pensiero tenda a rendere gli individui maggiormente ansiosi e vulnerabili (Wilkinson & Pickett, 2018). Le strategie di *coping* utili ad affrontare e tollerare tutte queste situazioni stressanti sono molte, ma spesso le persone appartenenti alla classe sociale più bassa utilizzano quelle più inefficienti e disadattive come l'auto-colpevolizzazione e la negazione (Palomar Lever, 2008). Tutti questi elementi compromettono la salute mentale di questa categoria sociale e, infatti, è frequente lo sviluppo di quadri clinici gravi come i disturbi dell'umore, la schizofrenia e l'abuso di sostanze (Fell & Hewstone, 2015).

Infine, sono state trattate le conseguenze psicologiche dello status socioeconomico elevato. In effetti, neppure questa categoria è esente dagli effetti negativi delle disuguaglianze, dato che i suoi membri tendono a stimolare la competizione per ottenere status, anche assumendo comportamenti narcisistici che vanno a discapito della collaborazione (Wilkinson & Pickett, 2018). All'interno di questo contesto, vengono spesso messi in atto comportamenti di autoesaltazione e sopravvalutazione delle proprie capacità, non derivanti però da un'autostima autentica (Tracy et al., 2009), ma volti esclusivamente a placare l'ansia da status e la vergogna (Wilkinson & Pickett, 2018). Questi comportamenti sono spesso riconducibili a quadri patologici: frequente è l'emersione del disturbo narcisistico della personalità, caratterizzato da una grande ricerca di attenzioni, forte senso di legittimazione, mancanza di empatia, eccessiva autoammirazione e tendenza a mettere in atto comportamenti antisociali (Wilkinson & Pickett, 2018). Questo disturbo è maggiormente diagnosticato tra le persone appartenenti alle classi sociali superiori, poiché l'ampia disponibilità di mezzi permette loro di focalizzarsi su sé stessi, con conseguente sviluppo di un forte senso di legittimazione ed esacerbazione del loro egocentrismo (Piff, 2013). Anche le aspirazioni di potere sono maggiori tra le persone più benestanti: infatti, stante la maggiore probabilità che possiedano i mezzi per perseguire i loro obiettivi (Leckelt et al., 2018), tendono ad essere più sicure delle proprie capacità e hanno paura di perdere i privilegi derivanti dal loro alto status (Anderson et al., 2020). Inoltre, le

persone altolocate assumono più di frequente comportamenti antisociali poiché si sentono legittimate a maltrattare le persone da loro considerate inferiori (Wilkinson & Pickett, 2018). Questo tipo di condotte spesso vengono messe in atto da persone di rilievo, che vengono addirittura considerate modelli da imitare, dato che spesso i comportamenti iperdominanti e ostili sono confusi per leadership efficiente (Wilkinson & Pickett, 2018). Ad ogni modo, la leadership ostile diventa velocemente impopolare, non essendo questi leader interessati a costruire relazioni positive con le altre persone bensì a dominare con arroganza (Gauglitz et al. 2023).

Le disuguaglianze socioeconomiche sono un tema ampio e complesso, affrontato anche da grandi organizzazioni come le Nazioni Unite (UN General Assembly, 2015). Nonostante la loro crescita sia un tema attuale e critico, nel corso della mia ricerca ho trovato dei limiti negli studi già presenti in letteratura, in particolare nell'ambito delle conseguenze psicologiche delle disuguaglianze sulle persone di alto status socioeconomico. Indagini future potrebbero concentrarsi maggiormente sull'indagine delle modalità con le quali le disuguaglianze danneggiano l'intera gerarchia sociale e non solamente su chi è collocato sul fondo della stessa.

Questi studi potrebbero essere fondamentali per sostenere e promuovere eventuali proposte di intervento volte a migliorare la situazione socioeconomica dei paesi diseguali. Le iniziative volte a ridurre le disuguaglianze richiedono un approccio multidimensionale, che coinvolga cambiamenti strutturali sia nella società che nell'economia, e devono tenere conto delle differenze presenti da Paese a Paese e da regione a regione. Questi interventi dovrebbero mirare a migliorare l'accesso all'istruzione, alle opportunità lavorative, ai servizi sanitari e promuovere l'inclusione e la cooperazione sociale.

BIBLIOGRAFIA

Alexander, M. B., Gore, J. S., & Estep, C. (2020). How Need for Power explains why narcissists are antisocial. *Psychological Reports*, 124(3), 1335–1352. <https://doi.org/10.1177/0033294120926668>

Anderson, C., Hildreth, J. a. D., & Sharps, D. L. (2020). The possession of high status strengthens the status motive. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 46(12), 1712–1723. <https://doi.org/10.1177/0146167220937544>

Bell, M. A., Facci, E. L., & Nayeem, R. (2005). Cognitive tunneling, Aircraft-Pilot coupling design issues and scenario interpretation under stress in recent airline accidents. *2005 International Symposium on Aviation Psychology*, 45. https://corescholar.libraries.wright.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=isap_2005

Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(3), e12304. <https://doi.org/10.1111/spc3.12304>

Clarkwest, A. (2008). Neo-materialist theory and the temporal relationship between income inequality and longevity change. *Social Science & Medicine*, 66(9), 1871–1881. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2007.12.034>

De Bruijn, E., & Antonides, G. (2021). Poverty and economic decision making: a review of scarcity theory. *Theory and Decision*, 92(1), 5–37. <https://doi.org/10.1007/s11238-021-09802-7>

Fell, B., & Hewstone, M. (2015). Psychological perspectives on poverty. In <https://www.jrf.org.uk/>. <https://www.jrf.org.uk/report/psychological-perspectives-poverty>

Garza, J. R. (2015). Stressful Social Comparisons and Daily Stressors: Examining Their Role as Psychosocial Explanations in Socioeconomic Health Disparities. *UCLA Electronic Theses and Dissertations*. <https://escholarship.org/content/qt58z827t1/qt58z827t1.pdf?t=nru1tw>

Gauglitz, I. K., Schyns, B., Fehn, T., & Schütz, A. (2022). The dark side of leader narcissism: the relationship between leaders' narcissistic rivalry and abusive supervision. *Journal of Business Ethics*, 185(1), 169–184. <https://doi.org/10.1007/s10551-022-05146-6>

Grosz, M. P., Leckelt, M., & Back, M. D. (2020). Personality predictors of social status attainment. *Current Opinion in Psychology*, 33, 52–56. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.07.023>

International Monetary Fund (IMF). 2017. Fiscal Monitor: Tackling Inequality. Washington, October.

Leckelt, M., Richter, D., Schröder, C., Küfner, A. C. P., Grabka, M. M., & Back, M. D. (2018). The rich *are* different: Unravelling the perceived and self-reported personality profiles of high-net-worth individuals. *British Journal of Psychology*, 110(4), 769–789. <https://doi.org/10.1111/bjop.12360>

- Lever, J. P. (2008). Poverty, stressful life events, and coping strategies. *Spanish Journal of Psychology*, *11*(1), 228–249. <https://doi.org/10.1017/s1138741600004273>
- Lever, J. P., Lanzagorta, N., & Uralde, J. H. (2005). Poverty, Psychological Resources And Subjective Well-Being. *Social Indicators Research*, *73*(3), 375–408. <https://doi.org/10.1007/s11205-004-1072-7>
- Mahadevan, N., & Jordan, C. H. (2021). Desperately Seeking status: How desires for, and perceived attainment of, status and inclusion relate to grandiose and vulnerable narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *48*(5), 704–717. <https://doi.org/10.1177/01461672211021189>
- 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*, *62*(3), 1453–1468. <https://doi.org/10.1111/bjso.12641>
- Martončík, M. (2019). The effect of locus of control on the relationship between poverty and self-esteem. *Československá Psychologie: Časopis Pro Psychologickou Teorii a Praxi*, *63*(Suppl 1), 43–52.
- Pemberton, S., Fahmy, E., Sutton, E., & Bell, K. (2015). Navigating the stigmatised identities of poverty in austere times: Resisting and responding to narratives of personal failure. *Critical Social Policy*, *36*(1), 21–37. <https://doi.org/10.1177/0261018315601799>
- Piff, P. K. (2013). Wealth and the inflated self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *40*(1), 34–43. <https://doi.org/10.1177/0146167213501699>
- Reutter, L., Stewart, M., Veenstra, G., Love, R., Raphael, D., & Makwarimba, E. (2009). “Who do they think we are, anyway?”: Perceptions of and responses to poverty stigma. *Qualitative Health Research*, *19*(3), 297–311. <https://doi.org/10.1177/1049732308330246>
- Rözer, J., & Völker, B. (2016). Does income inequality have lasting effects on health and trust? *Social Science & Medicine*, *149*, 37–45. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2015.11.047>
- Tracy, J. L., Cheng, J. T., Robins, R. W., & Trzesniewski, K. H. (2009). Authentic and hubristic pride: the affective core of self-esteem and narcissism. *Self and Identity*, *8*(2–3), 196–213. <https://doi.org/10.1080/15298860802505053>
- Trouillet, R., Guerdoux-Ninot, E., & Jebbar, N. (2019). Relationships between metacognitive beliefs, social evaluative threat and worry. *Consciousness and Cognition*, *76*, 102837. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2019.102837>
- Wahlbeck, K., Westman, J., Nordentoft, M., Gissler, M., & Laursen, T. M. (2011). Outcomes of Nordic mental health systems: life expectancy of patients with mental disorders. *British Journal of Psychiatry*, *199*(6), 453–458. <https://doi.org/10.1192/bjp.bp.110.085100>
- Woody, A., Hooker, E. D., Zoccola, P. M., & Dickerson, S. S. (2018). Social-evaluative threat, cognitive load, and the cortisol and cardiovascular stress response. *Psychoneuroendocrinology*, *97*, 149–155. <https://doi.org/10.1016/j.psyneuen.2018.07.009>