

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA



Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della
Socializzazione

Corso di Laurea Magistrale in Psicologia di Comunità, della
Promozione del Benessere e del Cambiamento Sociale

Tesi di Laurea Magistrale

**Delegittimare lo status quo:
l'influenza minoritaria può
modellare l'atteggiamento verso la
disuguaglianza e la redistribuzione
delle risorse?**

Relatrice
prof.ssa Anne Maass

Correlatrice:
dott.ssa Carmen Cervone

Laureanda
Dalila Marsiglia

Anno Accademico 2021-2022

"Ogni società umana deve giustificare le sue disuguaglianze
e tali giustificazioni contengono sempre un misto di verità
e di esagerazione, di fantasia e di miseria, di idealismo e di egoismo."

Thomas Piketty

Ringraziamenti

Vorrei ringraziare la professoressa Anne Maass e la dottoranda Carmen Cervone per la competenza e la gentilezza con la quale mi hanno accompagnata alla fine di questo percorso accademico. Ringrazio anche il laboratorio "Economic Inequality", in particolare la professoressa Caterina Suitner e la dottoranda Silvia Filippi, per i preziosi consigli. Un in bocca al lupo e un grazie ai miei compagni di studi passati e presenti, che la vita possa riservarvi tanta ricchezza (quella vera).

Un affettuoso grazie, infine, va alla mia famiglia per il supporto ricevuto negli anni di studi e in tutta la mia vita e a Piero per essermi accanto sempre e credere in me più di quanto lo faccia io stessa.

Indice

Elenco delle figure	VIII
Elenco delle tabelle	X
1 La disuguaglianza economica e la redistribuzione delle risorse	3
1.1 La crescita della disuguaglianza nel mondo	3
1.2 La disuguaglianza in Italia	6
1.3 Disuguaglianza e Covid-19	8
1.4 Le conseguenze della disuguaglianza	9
1.5 La percezione della disuguaglianza	11
1.6 Redistribuire le risorse	14
2 La legittimazione e i suoi miti	18
2.1 "Il migliore dei mondi possibili"	19
2.2 Perché giustificare il sistema?	21
2.3 L'invenzione della meritocrazia	27
2.4 Vincitori e vinti: la vita come un gioco a somma zero	33
2.5 "Influenza senza potere" e delegittimazione	38
3 La ricerca	45
3.1 Scopi e ipotesi	45
3.2 Partecipanti	49

3.2.1	Criteri di esclusione	51
3.3	Metodo e Misure	51
3.3.1	Manipolazioni	52
3.3.2	Legittimazione del Sistema Economico (LSE)	53
3.3.3	Condivisione dell'Ideologia Meritocratica (IM)	54
3.3.4	Un gioco "a somma zero" (GS0)	54
3.3.5	Atteggiamento verso la Redistribuzione basata sulla Tassa- zione Progressiva (TP)	55
3.3.6	Atteggiamento verso la Redistribuzione basata sul Reddito di Base Universale (RBU)	57
3.3.7	Demografiche	57
4	Risultati	58
4.1	Statistiche descrittive e analisi correlazionale	58
4.2	L'effetto della manipolazione sperimentale sull'atteggiamento verso la redistribuzione	61
4.2.1	Differenze di genere e redistribuzione	62
4.3	Miti di legittimazione e redistribuzione	63
4.3.1	Legittimazione del sistema	64
4.3.2	Ideologia Meritocratica	65
4.3.3	Gioco a Somma Zero	67
4.3.4	Differenze di genere e teorie legittimanti	68

5	Discussione	70
5.1	Limiti dello studio e prospettive future	75
	Riferimenti bibliografici	79
A	Materiali utilizzati	100
A.1	Testi delle manipolazioni	100
A.1.1	Condizione delegittimante	100
A.1.2	Condizione legittimante	100
A.2	Questionario	101
A.2.1	Domande di controllo	103
A.2.2	Economic System Justification	104
A.2.3	Tax Fairness Motives	105
A.2.4	Atteggiamento verso il Reddito di Base Universale	106
A.2.5	Meritocracy	107
A.2.6	0-Sum Game Beliefs	108
A.2.7	Demografiche	109
A.2.8	Debriefing	111

Elenco delle figure

1.1	La crescita della disuguaglianza in alcune aree del mondo, 1980-2018. Da: Capitale e Ideologia (Piketty, 2020). Fonti e serie: si veda Piketty, 2019	4
1.2	La "curva o grafico dell'elefante" delle disuguaglianze mondiali, 1980- 2018. Da: Capitale e Ideologia (Piketty, 2020). Fonti e serie: si veda Piketty, 2019	5
1.3	La distribuzione della ricchezza nazionale italiana nell'anno 2019. Riadattato da: Credit Suisse Research Institute, 2021, rielaborazione Oxfam (OXFAM, 2021a).	7
1.4	Indice di salute e problematiche sociali in relazione alla disugua- glianza economica nei Paesi abbienti. Fonte: Wilkinson & Pickett, 2009	10
3.1	Distribuzione del campione in base al livello di istruzione (N=215) .	50
3.2	Distribuzione del campione in base al reddito annuo percepito dal nucleo familiare (N=215)	50
3.3	Distribuzione del campione in base alla classe sociale percepita (N=215)	51
4.1	Differenze nella subscale "Possibilità di pagare" in base alla condizio- ne sperimentale rilevate attraverso un t-test a campioni indipendenti.	61

4.2	Differenze nelle subscale "Uguaglianza", "Possibilità di pagare" e "Compensazione" in base al genere rilevate attraverso un'ANOVA 2(condizione)x2(genere)x3(subscale TP).	63
4.3	Differenze di genere emerse da un t-test a campioni indipendenti nella Legittimazione del Sistema Economico (LSE), nella condivisione dell'Ideologia Meritocratica (IM) e nella tendenza a percepire le relazioni sociali come un Gioco a Somma Zero (GS0).	68

Elenco delle tabelle

4.1	Media e deviazione standard delle variabili indagate relativamente all'intero campione.	59
4.2	Correlazioni tra le principali misure in studio.	60
4.3	Modelli di regressione lineare in cui si indaga l'effetto della Legittimazione del Sistema Economico e della manipolazione sperimentale sull'atteggiamento verso la Redistribuzione.	64
4.4	Modelli di regressione lineare in cui si indaga l'effetto della condivisione dell'Ideologia Meritocratica e della manipolazione sperimentale sull'atteggiamento verso la Redistribuzione.	66
4.5	Modelli di regressione lineare in cui si indaga l'effetto della credenza in un Gioco a Somma Zero e della manipolazione sperimentale sull'atteggiamento verso la Redistribuzione.	67

Introduzione

La disuguaglianza socio-economica ha caratterizzato innumerevoli società umane attraverso le epoche e ne definisce ancora oggi la maggior parte a tutte le latitudini. La stratificazione sociale a cui dà luogo è largamente accettata come una fattualità imprescindibile, anche se le conseguenze che determina e la fallacia dei suoi presupposti sono oggetto di fiorenti speculazioni e dibattiti.

Il presente contributo si aggiunge alla mole di studi che si prefigge l'obiettivo di individuare delle strategie per delegittimare la disuguaglianza e promuovere il supporto verso politiche redistributive atte a ridurla.

Nel primo capitolo, *La disuguaglianza economica e la redistribuzione delle risorse*, si forniscono alcuni dati comparativi in merito alla disuguaglianza nel mondo e in Italia, per poi illustrare le sue conseguenze sul benessere individuale e collettivo e sulle mispercezioni relativamente alla sua entità; infine, si presentano alcune evidenze circa l'atteggiamento verso la redistribuzione delle risorse, in particolare in relazione alla condivisione delle ideologie di giustificazione del sistema.

Il secondo capitolo, *La legittimazione e i suoi miti*, propone una finestra di approfondimento sulle credenze legittimanti, le loro basi motivazionali ed implicazioni. Anche la visione della vita come un gioco a somma zero è concepita come un'ideologia che dà man forte alla giustificazione del sistema. Alla fine, una breve sezione esplorerà le caratteristiche e le potenzialità dell'influenza minoritaria, presentandola come un possibile strumento per delegittimare lo *status quo*.

Il terzo, il quarto e il quinto capitolo illustrano la presente ricerca, riportando rispettivamente le ipotesi e la metodologia, i risultati e la loro interpretazione. Lo studio si pone l'obiettivo di indagare il ruolo dell'influenza minoritaria nel ridurre le credenze legittimanti e incrementare il supporto verso la redistribuzione. I principali risultati emersi evidenziano che a) una minoranza le cui idee sfidano la disuguaglianza può influire sul supporto verso la redistribuzione declinata come progressività della tassazione; b) la legittimazione del sistema e, in parte, la condivisione dell'ideologia meritocratica predicono in modo significativo un minor supporto verso la redistribuzione c) le partecipanti sono maggiormente favorevoli alla tassazione progressiva rispetto alla loro controparte maschile; coerentemente d) le donne tendono a legittimare di meno il sistema, credere di meno nella meritocrazia e ad avere una più debole visione del mondo come un gioco competitivo a somma zero. Infine, sono presentati i limiti dello studio e proposte per studi futuri.

La disuguaglianza economica e la redistribuzione delle risorse

1.1 La crescita della disuguaglianza nel mondo

A partire dagli anni Ottanta e Novanta del Novecento, si è registrata una crescita delle disuguaglianze economiche di entità tale da renderla una delle evoluzioni strutturali più preoccupanti del XXI secolo (Piketty, 2020).

In diverse aree del mondo la quota di reddito detenuta dal 10% dei più ricchi è andata progressivamente aumentando (Figura 1.1). Nella ripartizione del reddito nazionale relativamente all'anno 1980 di India, Stati Uniti, Russia, Cina ed Europa, la ricchezza detenuta dal decile superiore della popolazione era compresa tra il 26% (Russia) e il 34% (Stati Uniti). Nel 2018, tale quota variava tra il 34% (Europa) e il 56% (India). Come risulta chiaro dal grafico (Figura 1.1), abbiamo assistito ad un aumento generalizzato nelle diverse aree geografiche che nel 2018 raggiunge i livelli più alti in India e negli Stati Uniti (Piketty, 2020).

L'allargamento del divario è avvenuto a spese del 50% più povero: se nel 1980 questi detenevano intorno al 20-25% del totale della ricchezza, nel 2018 i loro possedimenti si sono ridotti al 15-20%. In particolare, negli Stati Uniti, superano di poco il 10% delle risorse economiche totali (Piketty, 2020). Inoltre, l'aumento delle

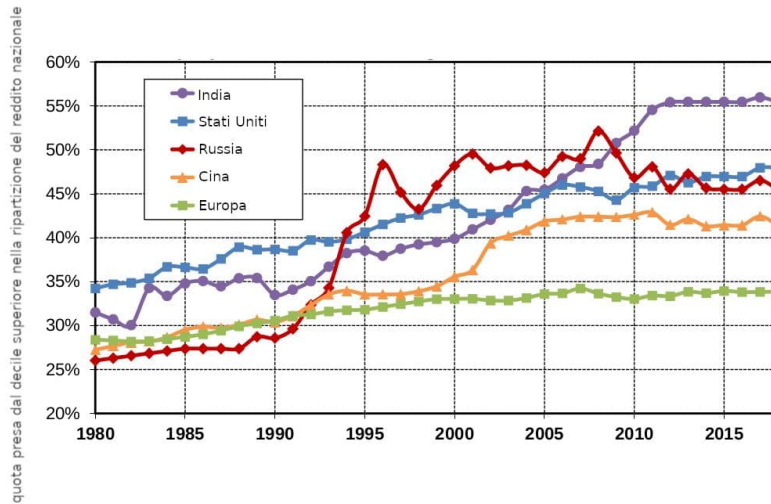


Figura 1.1: La crescita della disuguaglianza in alcune aree del mondo, 1980-2018. Da: Capitale e Ideologia (Piketty, 2020). Fonti e serie: si veda Piketty, 2019

disuguaglianze non è stato accompagnato da una supplementare crescita economica e la metà meno abbiente della popolazione statunitense ha subito una stagnazione completa del livello di vita assoluto e un crollo del livello relativo (Piketty, 2020). In India, il 50% dei più poveri è stato doppiamente danneggiato dal momento che la crescita economica totale è stata debole e minore la percentuale a loro destinata (Piketty, 2020). Un modo particolarmente esplicito di rappresentare la distribuzione della crescita globale dopo il 1980, senza trascurare la complessità che la caratterizza, è la “curva dell’elefante”, formulata per la prima volta da Lakner e Milanovic (Lakner & Milanovic, 2015; Piketty, 2020). Come si evince dal grafico (Figura 1.2), i livelli di reddito compresi tra il 60° e il 90° percentile della distribuzione mondiale del reddito - che corrispondono approssimativamente alla classe media e popolare dei paesi ricchi - non sono stati interessati dalla crescita economica, la quale invece

ha riguardato gli altri gruppi: le famiglie dei paesi poveri ed “emergenti”, ovvero il 50% dei redditi più bassi del mondo, ha visto una forte crescita del suo potere d’acquisto (tra +60% e +120%); ma a crescere in modo esponenziale è stata la prosperità dell’1% della popolazione con i redditi più alti in tutti i Paesi. Se da un lato, il 50% con i redditi più bassi ha accumulato il 12% della crescita economica, l’1% con i redditi più alti si è appropriato di ben il 27% della crescita totale. In altre parole, la parte alta della proboscide, che rappresenta una piccolissima parte della popolazione mondiale, è arrivata a disporre di più del doppio della ricchezza accumulata da circa 3,5 miliardi di persone (Piketty, 2020).

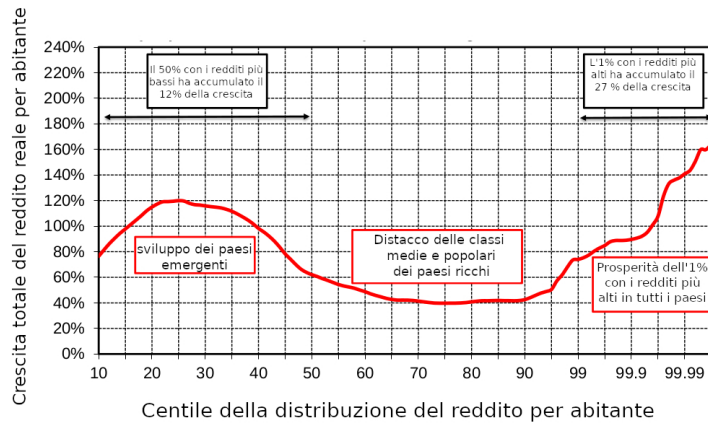


Figura 1.2: La "curva o grafico dell'elefante" delle disuguaglianze mondiali, 1980-2018. Da: Capitale e Ideologia (Piketty, 2020). Fonti e serie: si veda Piketty, 2019

Le disuguaglianze oggi sembrano essere tanto grandi quanto lo erano all’apice dell’imperialismo occidentale del XX secolo (World Inequality Lab, 2021). Il 10%

più ricco della popolazione detiene il 52% del reddito globale, mentre la metà più povera guadagna solo l' 8,5% (World Inequality Lab, 2021). Se guardiamo alla disuguaglianza patrimoniale, la situazione è ancora peggiore: la metà del mondo a malapena possiede qualcosa (i.e., il 2% della ricchezza totale), mentre il 10% più ricco ha concentrato nelle sue mani il 76% di tutta la ricchezza globale. In altre parole, la metà della popolazione possiede in media 2.900 euro procapite, contro i 550.900 euro posseduti dal 10% dei più facoltosi (World Inequality Lab, 2021).

1.2 La disuguaglianza in Italia

Squilibri decisamente ampi caratterizzavano l'Italia alla fine del primo semestre del 2019 (OXFAM, 2021a). Il 20% più ricco della popolazione deteneva quasi il 70% della ricchezza nazionale netta (69,8%), seguito da un 20% meno facoltoso con una ricchezza pari al 16,9% del totale. Al 40% successivo è stato lasciato il 12% e al 20% più povero appena l'1,3% della ricchezza totale (OXFAM, 2021a; si veda Figura 1.3). Il divario appare vertiginoso confrontando l'apice della piramide patrimoniale italiana con la sua base, gli strati più poveri della popolazione. La ricchezza del 5% dei più facoltosi – detentori del 41% della ricchezza nazionale netta - era superiore alla ricchezza detenuta dall'80% dei più poveri; l'1% più ricco possedeva approssimativamente 17 volte la ricchezza del 20% più povero, ovvero il 22% della ricchezza nazionale netta (OXFAM, 2021a). Se osserviamo la distribuzione delle risorse economiche nazionali nell'arco temporale che va dal 2000 al primo semestre

Distribuzione ricchezza nazionale, 2019

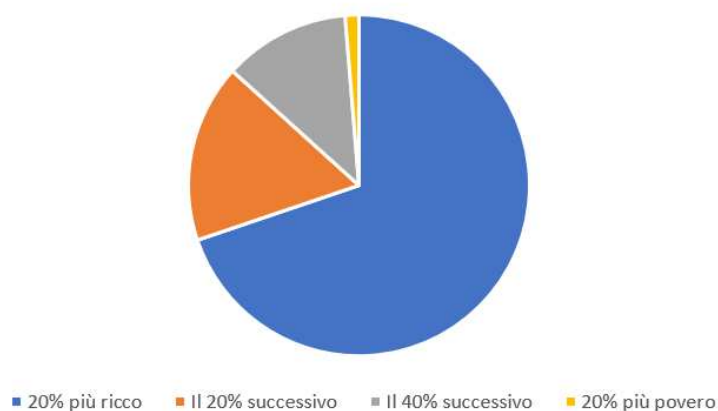


Figura 1.3: La distribuzione della ricchezza nazionale italiana nell'anno 2019. Riadattato da: Credit Suisse Research Institute, 2021, rielaborazione Oxfam (OXFAM, 2021a).

del 2019, appare chiaro l'andamento divergente della crescita economica rispettivamente per i possedimenti dei pochi super-ricchi e della moltitudine di meno abbienti italiani: il decile superiore della popolazione (i.e. il 10% con i redditi più alti) ha visto crescere la sua ricchezza del 7,6%, mentre quella del 50% degli italiani meno abbienti è andata riducendosi, anche se con lievi recuperi, fino a raggiungere una perdita complessiva del 36,6% negli ultimi 20 anni (OXFAM, 2021a). Anche l'indice di Gini testimonia un aumento delle disuguaglianze in Italia nell'ultimo ventennio registrando un aumento di 7 punti, con in particolare un aumento di 9 punti tra il 2005 e il 2016 e un decremento di circa 2 punti tra il 2017 e il 2019 (OXFAM, 2021a; Credit Suisse Research Institute, 2021).

1.3 Disuguaglianza e Covid-19

L'emergenza sanitaria legata alla diffusione del Covid-19 ha messo a nudo le iniquità e le contraddizioni che caratterizzano da tempo il mondo in cui viviamo, contribuendo a demistificare alcune narrazioni in modo evidente anche per lo sguardo più disattento.

Già prima della diffusione di dati più dettagliati, un sondaggio condotto da Oxfam tra 295 economisti di 79 Paesi, aveva preannunciato che la disuguaglianza di reddito sarebbe aumentata a seguito della pandemia. Due terzi degli intervistati ritenevano inoltre che i governi non avessero un piano adeguato per fronteggiarla (OXFAM, 2021b). Effettivamente, i più duri pronostici sembrano essersi realizzati. I primi mesi pandemici hanno visto un crollo azionario che ha investito duramente i più grandi miliardari del mondo (OXFAM, 2021b). Tuttavia, nel giro di soli nove mesi i mille miliardari più ricchi, principalmente uomini e bianchi, hanno recuperato la loro ricchezza grazie al supporto senza precedenti dei governi; mentre per le persone più povere si stima che la ripresa potrebbe richiedere oltre un decennio (OXFAM, 2021b). La pandemia da Covid-19 ha di fatto esacerbato la disuguaglianza di salute, sociale, di genere e razziale all'interno di vari Paesi (World Inequality Lab, 2021). É ancora troppo presto per un studio sistematico dell'impatto della crisi sanitaria sulla disuguaglianza nel mondo, tuttavia sono già disponibili alcuni dati che forniscono importanti informazioni attraverso le quali è possibile rendersi conto della

gravità del fenomeno. Dall' *Inequality World Record 2022* emerge, ad esempio, che il divario tra i più facoltosi e il resto della popolazione si è ulteriormente allargato durante l'emergenza sanitaria. In particolare, la ricchezza dello 0.001% più ricco è cresciuta del 14% mentre la crescita globale si è fermata all'1%. Considerando i pochissimi miliardari all'apice della piramide, l'aumento della loro ricchezza ha superato in alcuni casi il 50% tra il 2019 e il 2021 (World Inequality Lab, 2021). È emerso, inoltre, che la pandemia inizialmente ha colpito in particolare le classi più povere rispetto ai gruppi più agiati e che si è rivelata fondamentale l'attuazione di politiche sociali *ad hoc* per contrastare, anche se parzialmente, la crescita delle disuguaglianze e le sue conseguenze (World Inequality Lab, 2021).

1.4 Le conseguenze della disuguaglianza

Una vasta mole di studi ha analizzato la relazione tra sperequazioni economiche e conseguenze negative sullo stato di salute giungendo alla conclusione che esso tende ad essere peggiore nelle società più inique (Lynch et al., 2004; Macinko et al., 2003; Subramanian & Kawachi, 2004; Wagstaff & Van Doorslaer, 2000; Wilkinson & Pickett, 2006; Pickett & Wilkinson, 2015). Nello specifico, la disuguaglianza è associata a una minore speranza di vita, tassi di mortalità infantile più alti, a un peggiore stato di salute autoriferito, a un basso peso alla nascita, alla diffusione dell'Aids e ad elevati tassi di depressione (Wilkinson & Pickett, 2012). Inoltre, molte problematiche sociali e di salute associate al rivestire una posizione subalterna all'interno della

società risultano chiaramente più diffuse laddove il divario tra ricchi e poveri é più ampio (Wilkinson & Pickett, 2009; Pickett & Wilkinson, 2015; si veda Figura 1.4).

I tassi di violenza e criminalità sono più alti nelle società maggiormente disuguali



Figura 1.4: Indice di salute e problematiche sociali in relazione alla disuguaglianza economica nei Paesi abbienti. Fonte: Wilkinson & Pickett, 2009

(Hsieh & Pugh, 1993; Whitworth, 2012; Polacko, 2021), verosimilmente perché in esse si attribuisce un estremo valore al successo economico e al contempo non si fornisce a tutti i mezzi per raggiungerlo (Merton, 1938; Polacko, 2021). Secondo la "Teoria della Tensione" (*Strain Theory*) ciò potrebbe indurre quanti non sono in possesso di mezzi legittimi in grado di condurli all'agognato successo finanziario, a costruirne di illegittimi attraverso la condotta deviante (Merton, 1938).

Inoltre, la disuguaglianza economica è associata a un minor senso di felicità, specialmente per il 40% dei meno abbienti (Oishi et al., 2011; Alesina et al., 2004;

Napier & Jost, 2008). La deprivazione relativa ha infatti un potere corrosivo sul benessere, ed é molto più forte dell'impatto positivo che può avere la percezione di rivestire una posizione di vantaggio economico all'interno di un sistema iniquo (Boyce et al., 2013). La relazione tra disuguaglianza economica e senso di felicità risulta essere mediata dalla consapevolezza di potersi fidare del prossimo e dalla giustizia percepita (Oishi et al., 2018), notoriamente più basse in tempi di disparità economiche (Oishi et al., 2018; Wilkinson & Pickett, 2009).

1.5 La percezione della disuguaglianza

Nonostante le disuguaglianze siano in forte crescita impattando negativamente sulla società nel complesso, la preoccupazione nei riguardi del fenomeno non sembra star crescendo con la stessa lena (Alesina & Glaeser, 2004; Lübker, 2007; Kenworthy & McCall, 2008; McCall, 2013; Kuziemko et al., 2015). É interessante notare che sono proprio quanti vivono nelle società più diseguali ad esserne meno angosciati, se confrontati con coloro che vivono in società più egalitarie (Paskov & Dewilde, 2012; McCall, 2013; Bucca, 2016). Diversi studi hanno tentato di rendere conto di questo "paradosso" (Mijs, 2021) esplorando empiricamente le ragioni che potrebbero determinare la mancanza di interesse verso il crescente divario tra ricchi e poveri. Una possibile spiegazione potrebbe essere la mancanza di consapevolezza. In effetti le persone hanno in genere percezioni distorte circa l'entità della disuguaglianza economica nelle loro società (Norton & Ariely, 2011; Kuhn, 2011; Gimpelson &

Treisman, 2018). Emblematico a tal proposito uno studio di Norton e Ariely (2011) condotto su un campione rappresentativo della popolazione statunitense che ha messo in luce come gli individui tendano a sottostimare il grado di disuguaglianza del loro Paese e a preferire distribuzioni decisamente più eque rispetto a quella corrente (Norton & Ariely, 2011). La sottostima della disuguaglianza e la preferenza per una distribuzione delle risorse più equa risulta essere più accentuata nelle donne e nelle persone con status socio-economico inferiore (Norton & Ariely, 2011). Tuttavia, tutti i gruppi, anche i più svantaggiati, optano per una certa dose di disuguaglianza per la loro società ideale, rifiutando ripartizioni delle risorse perfettamente eque (Norton & Ariely, 2011). Starmans e colleghi (2017), riprendendo lo studio di Norton e Ariely (2011), pongono l'accento sulla discrepanza che sorge tra gli studi "di realtà" e gli studi di laboratorio dove invece le persone tendono a preferire in misura maggiore l'uguaglianza nelle distribuzioni delle risorse (Starmans et al., 2017). La spiegazione potrebbe derivare dalla sovrapposizione tra il concetto di uguaglianza e quello di equità (inteso come *fairness*) che avviene comunemente negli studi di laboratorio, in cui la scelta dell'uguaglianza corrisponde quasi sempre alla scelta più giusta per tutti (Starmans et al., 2017). In tal senso, le persone mostrano un'avversione per l'iniustizia più che per la disuguaglianza *per se* e sono disposte ad accettarla o addirittura preferirla quando non lede il principio di equità (Starmans et al., 2017).

Un po' in disaccordo con la la sottostima rilevata da Norton e Ariely (2011), studi

più recenti (e.g., Chambers et al., 2014) hanno trovato che gli statunitensi tendono invece a sovrastimare l'aumento del tasso di disuguaglianza nel tempo e a sottostimare i redditi medi (Chambers et al., 2014; Stantcheva, 2021). L'ideologia politica sembra modellare tale mispercezione: i liberali infatti percepiscono la disuguaglianza come più consistente rispetto ai conservatori (Chambers et al., 2014). Come emerge da diversi studi, anche la propria condizione reddituale si ripercuote sulla percezione che si ha del sistema economico. Diversamente da Norton e Ariely (2011), studi più recenti hanno trovato che le persone meno abbienti tendono a scegliere coefficienti di Gini più alti per descrivere la disuguaglianza nel loro contesto (e.g., Knell & Stix, 2020). Le persone di alto e basso status non sono d'accordo nemmeno sulla "forma" che assume la distribuzione delle risorse: laddove i più ricchi tendono a vederla come un diamante (con la maggioranza delle persone nel mezzo) o un vaso (con poche persone vicine alla parte alta e pochissime sul fondo), i partecipanti con più basso reddito scelgono di ricondurla ad una torre con una sparuta élite in cima, molti in una situazione di media agiatezza e gran parte delle persone sul fondo (Knell & Stix, 2020).

1.6 Redistribuire le risorse

Contrariamente alle ipotesi classiche (Meltzer & Richard, 1981), secondo diverse linee di ricerca, l'incremento effettivo delle disuguaglianze non è associato ad un maggior supporto verso le politiche redistributive (Kenworthy & McCall, 2008; Stantcheva, 2021). Sono le percezioni e le credenze sulla disuguaglianza, piuttosto che gli indicatori oggettivi, a rendere conto maggiormente dell'atteggiamento verso la redistribuzione (García-Sánchez et al., 2018; Gimpelson & Treisman, 2018); Stantcheva, 2021), seppur in modo abbastanza controverso. Percepire la disuguaglianza come eccessiva, ad esempio, secondo alcuni studi è associato ad un maggior supporto verso la redistribuzione (e.g., Gimpelson & Treisman, 2018). García-Castro e collaboratori (2021) hanno trovato che la disuguaglianza percepita nella vita quotidiana comporta un incremento dell'intolleranza verso la stessa, il che si traduce in un atteggiamento più favorevole verso politiche atte ad arginarla (García Castro et al., 2021). Tuttavia, le evidenze a proposito sono contrastanti. Se infatti essere a conoscenza dei livelli di disuguaglianza attuali può aumentare la preoccupazione a riguardo anche in modo consistente e duraturo non è detto che quest'ultima comporti sempre un atteggiamento favorevole verso la redistribuzione (Kuziemko et al., 2015; Stantcheva, 2021). È lecito domandarsi perché essere consapevoli e per giunta preoccupati della crescita della disuguaglianza non basti a determinare la volontà di contrastarla. Secondo Sapienza e Zingales (2013), ciò potrebbe essere

dovuto alla scarsa fiducia che si pone nella capacità e volontà dello Stato di mettere in atto un'equa redistribuzione (Sapienza & Zingales, 2013). In effetti, far sì che le persone acquisiscano consapevolezza dello stato di disuguaglianza corrente riduce la fiducia nel governo (Kuziemko et al., 2015), verosimilmente perché lo si ritiene responsabile e incapace di prendere provvedimenti efficaci (Kuziemko et al., 2015; Stantcheva, 2021). Inoltre, indurre sperimentalmente la sfiducia nel governo, richiamando alla memoria questioni che lo mettano in cattiva luce, diminuisce il supporto per le politiche redistributive (Kuziemko et al., 2015; Stantcheva, 2021). L'atteggiamento refrattario verso la redistribuzione potrebbe essere spiegato attraverso processi di natura ideologico-culturale, oltre che motivazionale, che partecipano allo scopo comune di legittimare la stratificazione sociale. Jost e Thompson (2000) hanno trovato che la tendenza a giustificare il sistema risulta associata positivamente al conservatorismo e all'opposizione all'uguaglianza e negativamente al supporto verso politiche antidiscriminatorie (Jost & Thompson, 2000). Coerentemente, coloro che legittimano il sistema generalmente non sono favorevoli alla promozione dell'uguaglianza, tanto nella forma di azioni collettive (Hennes et al., 2012) quanto di politiche istituzionali (Rodríguez-Bailón et al., 2017). Le ideologie di giustificazione del sistema condizionano l'accettazione della disuguaglianza contribuendo a definire i livelli "ideali" della stessa in una società, e al contempo, la disuguaglianza percepita influenza la sua legittimazione. Trump e colleghi (2018),

in opposizione a quanto emerso da altre ricerche (García Castro et al., 2021), hanno dimostrato attraverso diversi esperimenti che tanto più i tassi di disuguaglianza sono percepiti come elevati tanto più le persone tendono a giustificarli (Trump, 2018). È come se esperire o essere a conoscenza di forti disparità socio-economiche le conducesse ad "aggiustare" i loro livelli di tolleranza. Invece, García-Sánchez e collaboratori (2018) hanno trovato che effettivamente percepire la disuguaglianza come un fenomeno dilagante è associato alla richiesta di politiche redistributive, ma solo per coloro che tendono a giustificare di meno il sistema. Quanti appoggiano più convintamente le ideologie legittimanti tendono ad accettare in misura maggiore le disuguaglianze e ad essere meno favorevoli ad un loro cambiamento (García-Sánchez et al., 2018). Coerentemente, nelle società in cui si crede che siano il merito e il duro lavoro a determinare la posizione economica delle persone, il supporto per la redistribuzione è più debole rispetto alle società in cui si dà più importanza a fattori esterni e incontrollabili come la fortuna, la mancanza di opportunità, l'appartenenza etnica e il genere (Alesina & Angeletos, 2005). Enfatizzare gli sforzi e le capacità individuali fornisce una giustificazione e un senso di giustizia alla disuguaglianza dei redditi e comporta un'avversione per quelle azioni che minacciano di sottrarre i beni ottenuti grazie al proprio duro lavoro (García-Sánchez et al., 2020). Già Kluegel e Smith (1986) avevano dimostrato che la credenza nella meritocrazia correla negativamente con il supporto verso la redistribuzione (Kluegel & Smith, 1986).

Secondo ulteriori ricerche, le persone tendono particolarmente a giustificare il sistema quando l'ideologia meritocratica è rafforzata dalla convinzione che tutti godono delle stesse opportunità di raggiungere il successo nella vita (Shepelak, 1989); la tendenza a sovrastimare la mobilità sociale è molto diffusa (Davidai & Gilovich, 2015) e credere che ci siano uguali opportunità per tutti di ascendere nella scala sociale può di fatto innalzare la soglia di tolleranza per le disparità economiche (Norton & Ariely, 2011) e ostacolare il supporto verso la redistribuzione (Piketty, 1995; Benabou & Ok, 2001; Alesina & Angeletos, 2005; Stantcheva, 2021). Infatti, minando la fiducia nella mobilità sociale fornendo informazioni pessimistiche a riguardo comporta un atteggiamento positivo verso la redistribuzione, anche se solo per i rispondenti di sinistra (Alesina et al., 2018). Quindi, concepire la stratificazione sociale come la conseguenza di meccanismi di distribuzione delle risorse legittimi che si fondano sui meriti personali e l'uguaglianza delle opportunità, unitamente alla credenza che il mondo sia giusto, conduce le persone a screditare le manovre redistributive e ad opporsi ad esse (García-Sánchez et al., 2020).

La legittimazione e i suoi miti

Come apprendiamo dall'analisi storica e comparativa messa a punto di recente dal noto economista Thomas Piketty nel suo *Capitale e Ideologia* (2020), gli apparati socio-economici di una data epoca sono edificati su fondamenta squisitamente ideologiche, narrazioni altisonanti e apparentemente sensate, orientate alla giustificazione del sistema (Piketty, 2020). Nelle società contemporanee è in particolare la narrativa proprietarista, imprenditoriale e meritocratica a tessere arazzi nei quali raccontare le ragioni della disuguaglianza e del suo perpetrarsi (Ibidem). Se infatti la disuguaglianza di un tempo, fondata sul sangue e l'aristocrazia della nascita, assume oggi i connotati dell'arcaica ingiustizia di sistemi immobili ed iniqui, quella attuale appare di certo migliore, essendo concepita come il risultato di una divisione delle risorse in cui ogni cosa viene data a chi spetta, commisuratamente alle sue abilità e alla fatica impiegata per ottenerla. Quella che Michael Young nel suo visionario romanzo *The Rise of the Meritocracy* (Young, 2017) definisce "aristocrazia del talento" ha preso il posto delle élite fortunate di un tempo, guadagnandosi il benessere delle classi meno abbienti e la loro ammirazione.

2.1 "Il migliore dei mondi possibili" ¹

Con il termine *legittimazione* si intende generalmente la percezione che un oggetto - sia esso un evento, un sistema sociale o un insieme di dinamiche - sia in linea con le norme, gli standard e le credenze condivise all'interno di un dato contesto (Berger, 1967; Johnson et al., 2006; Luhmann, 1983; Zelditch, 2001; Costa-Lopes et al., 2013). In tal senso, il processo di legittimazione è strettamente connesso all'attribuzione di giustizia ed equità (Jost & Major, 2001; Lerner, 1980; Costa-Lopes et al., 2013), per cui considerare qualcosa come legittimo significa attribuirgli una ragion d'essere che sia conforme agli ideali comuni e generalmente accettata.

Molte ricerche hanno posto enfasi sul ruolo decisivo che i processi di legittimazione svolgono nella perpetuazione di relazioni intergruppo inique (Costa-Lopes et al., 2013) identificandoli come fattore decisivo per il mantenimento di fenomeni quali sessismo (Jackman, 1994), razzismo (Sidanius & Pratto, 2001), classismo (Hochschild, 1981; Kluegel & Smith, 1986) e schiavitù (Faust, 1981; Fields, 1990). Similmente, la legittimazione funge da strumento ideologico fondamentale per il mantenimento della disuguaglianza (Dovidio et al., 2010; Jackman, 1994; Jost & Banaji, 1994; Major, 1994; Tajfel, 1981). In effetti, se da un lato contribuisce a

¹Espressione originariamente formulata dal filosofo tedesco Leibniz, si veda ad esempio Leibniz, G. W. F. (1966). *Principi della natura e della grazia fondati sulla ragione* (Vol. 2). Liviana.

rinforzare la posizione di vantaggio dei gruppi dominanti, dall'altro sopprime le dimostranze dei non dominanti (Costa-Lopes et al., 2013), facendo sì che persino chi è sottomesso dal sistema vigente contribuisca a difenderlo e preservarlo nel tempo (Costa-Lopes et al., 2013). La legittimazione di un particolare assetto sociale ed economico e degli squilibri di potere che lo caratterizzano è un elemento chiave per garantire la stabilità delle relazioni tra i gruppi sociali oltre che con l'autorità (Tyler & Blader, 2013; Costa-Lopes et al., 2013; Van Zomeren et al., 2008). Secondo Marx ed Engels, le idee che favoriscono i gruppi dominanti tendono a prevalere perchè quegli stessi detengono i mezzi attraverso i quali tali idee sono espresse e diffuse (Marx & Engels, 1978; Jost et al., 2015) e ciò causa una distorsione sistematica della realtà sociale e politica (Jost et al., 2015). Solo una volta aver preso coscienza della propria condizione di subalternità, le masse si sarebbero finalmente organizzate per sovvertire l'ordine costituito e contrastare la loro fonte d'oppressione: il sistema capitalistico (Marx & Engels, 1978). Com'è evidente, l'auspicio di Marx non ha trovato realizzazione. Sulla scia delle sue idee, molti filosofi e studiosi come Gramsci, Adorno, Marcuse e Fromm hanno cercato di trovar risposta alla grande domanda: "Perché gli oppressi non si ribellano?", proponendo le loro analisi concernenti ideologia dominante, egemonia culturale e falsa coscienza (Jost, 1995; Jost et al., 2015). Per il medesimo fine, Jost e Banaji (1994) hanno sviluppato la Teoria della Giustificazione del Sistema (Jost & Banaji, 1994). Secondo la loro prospettiva, le persone sono motivate a giustificare il fallimento morale del loro sistema sociale,

politico ed economico e screditare possibili alternative (Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2015). Il concetto di giustificazione del sistema, strettamente connesso a quello di falsa coscienza (Jost et al., 2015), deve senza dubbio la sua formulazione anche ai precedenti studi di Lerner (1980) sulla "Credenza in un Mondo Giusto" (Lerner, 1980). Lerner sostiene che le persone siano motivate a credere di vivere in un "mondo" in cui "ognuno ha ciò che merita" (Lerner, 1980). La giustizia insita nelle istituzioni sociali, politiche, economiche conduce gli individui a sovrastimare il controllo che hanno sulle proprie vite e, di conseguenza, a ritenere ognuno responsabile della propria condizione, senza considerare l'ingerenza di eventuali fattori strutturali. Una delle principali conseguenze della Credenza in un Mondo Giusto è proprio quella di giustificare lo *status quo*, per cui i privilegiati devono aver necessariamente meritato la loro posizione e chi fatica a sbarcare il lunario è da considerarsi l'unico responsabile del proprio fallimento (Lerner, 1980; Jost et al., 2015).

2.2 Perché giustificare il sistema?

Sebbene, secondo diversi autori, i *miti di legittimazione* (Sidanius et al., 1994; Costalopes et al., 2013) siano internalizzati passivamente attraverso processi di apprendimento sociale (Huddy, 2004; Mitchell & Tetlock, 2009b; Owuamalam et al., 2018; Reicher, 2004; Rubin & Hewstone, 2004; Spears et al., 2001; Jost, 2019), esistono diverse linee di evidenze a supporto delle ipotesi di Jost e Banaji sulle loro basi motivazionali (Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2010; Kay et al., 2009; Liviatan &

Jost, 2014; Jost, 2019). In effetti, sostenere le credenze legittimanti è associato a differenze individuali nella cognizione sociale motivata e nelle tendenze ad ingannare se stessi (Jost et al., 2003a; Jost et al., 2003b; Jost et al., 2010; Wojcik et al., 2015); inoltre sembra avere le caratteristiche tipiche dei comportamenti orientati ad uno scopo, dal momento che le persone si accingono a raggiungere il desiderato fine della giustificazione del sistema attraverso diversi mezzi, funzionalmente intercambiabili (e.g., Kay et al., 2005). Diversi studi mostrano, infine, come gli individui siano inclini a filtrare le informazioni o distorcerle allo scopo di preservare un'immagine positiva del sistema (Haines & Jost, 2000; Hennes et al., 2016; Ledgerwood et al., 2011; van der Toorn et al., 2011) e a legittimarlo anche quando è impegnativo da un punto di vista comportamentale (Ledgerwood et al., 2011).

Come sostiene Volpato (2019), le credenze legittimanti affondano le loro "radici psicologiche" nel bisogno umano di dare ordine e struttura alla realtà, aiutando a fronteggiare le ambiguità e l'incertezza di un ambiente percepito come minaccioso (Volpato, 2019). Per di più, far fronte alle ingiustizie che permeano la società in cui viviamo è psicologicamente doloroso (e.g., Janoff-Bulman, 2010; Lerner, 1980): oltre a consentire di preservare un'immagine positiva di sé (Volpato, 2019; Jost et al., 2015; Costa-Lopes et al., 2013), le ideologie legittimanti hanno una funzione palliativa che consente di sentirsi meglio ed adattarsi al sistema stesso e alle condizioni di subalternità che comporta (Jost & Hunyady, 2003; Hammond & Sibley, 2011; Napier et al., 2010; Vargas-Salfate et al., 2018). Secondo Jost, Gaucher e Stern (2015),

la giustificazione del sistema contribuisce ad incrementare la soddisfazione riguardo l'assetto societario rimediando in qualche modo alle emozioni negative associate alla consapevolezza dell'ingiustizia (Jost et al., 2015). In linea con ciò, Wakslak e collaboratori (2007) hanno trovato che le credenze legittimanti - operazionalizzate attraverso storie i cui personaggi vivono "il sogno americano" - tendono a ridurre il distress emotivo, il senso di colpa e l'indignazione morale. Quest'ultima è una leva importante per il contrasto alle ingiustizie e in effetti la sua riduzione determina nei partecipanti un minor supporto per le iniziative orientate ad aiutare chi versa in condizioni di svantaggio economico, come le mense dei poveri, il Telefono Amico, i percorsi di aiuto alla ricerca di un lavoro (Wakslak et al., 2007). La funzione palliativa della giustificazione del sistema implica inoltre che le persone siano meno inclini a prendere parte a forme di protesta o altre azioni collettive che vogliano alterare lo *status quo* (Jost et al., 2015).

Persino coloro che di fatto non traggono beneficio dal sistema vigente sembrano goderne, o perlomeno ne sembrano obnubilate. In uno studio di Harding e Sibley (2013), le persone di basso status socio-economico che tendevano a giustificare di più il sistema, dichiaravano in effetti di essere maggiormente soddisfatte della propria vita a prescindere dall'aver vissuto o meno delle situazioni in cui venivano discriminate o danneggiate per il loro status. D'altro canto, coloro che si mostravano meno inclini a giustificare il sistema riportavano una minor soddisfazione se erano stati vittima di esperienze negative associate alla loro condizione reddituale

(Harding & Sibley, 2013). Le credenze legittimanti sembrano quindi migliorare la soddisfazione di vita negli individui di basso status socio-economico (e.g., Harding & Sibley, 2013). Tuttavia, ai benefici "a breve termine" si sommano dei costi "a lungo termine" (Harding & Sibley, 2013; Jost et al., 2015). Infatti, il ruolo apparentemente "protettivo" delle credenze legittimanti è altresì effimero. Un secondo studio che ha visto protagonisti studenti del college per un anno, ha posto luce sul fatto che, nel breve termine, la giustificazione del sistema risulta essere associata ad una maggiore soddisfazione di vita parando i colpi di eventuali situazioni discriminatorie e dolorose. Tuttavia, dopo un anno, i partecipanti che mostravano alti livelli di giustificazione del sistema e che avevano esperito danni psicologici legati al loro status, non erano più così soddisfatti della loro vita (Harding & Sibley, 2013). Secondo gli autori, le persone che vengono maltrattate dai loro pari e che al contempo pensano che il sistema sia equo e giusto vivono in un certo senso una condizione di dissonanza e di conflitto interno che si traduce, in ultima analisi, in una bassa soddisfazione di vita (Harding & Sibley, 2013).

Alla stregua degli altri processi motivazionali, anche la motivazione a giustificare il sistema varia in base a diversi fattori di natura contestuale e disposizionale (Jost, 2019). Uno dei moderatori che, in base ad innumerevoli evidenze empiriche, risulta essere in grado di innescare tendenze legittimanti è la minaccia percepita (e.g., Ullrich & Cohrs, 2007; Day et al., 2011; Jost et al., 2005; Kay et al., 2005; Laurin et al., 2010). Spesso le persone rispondono in maniera difensiva quando il

sistema è minacciato da critiche o intenzioni di sovversione (Jost et al., 2005; Kay et al., 2005; Ullrich & Cohrs, 2007). Per esempio, Ullrich e Cohrs (2007), in uno studio condotto in Germania, hanno trovato che i partecipanti indotti a ricordare gli eventi terroristici della storia recente tendevano a legittimare maggiormente l'assetto socio-politico vigente (Ullrich & Cohrs, 2007). Similmente, leggere un saggio sull'instabilità e la fragilità delle relazioni contemporanee è associato ad una maggiore approvazione del sistema canadese (Day et al., 2011). L'esposizione a critiche o minacce all'integrità del sistema stesso rinforza le reazioni giustificatorie in diversi modi. Ad esempio, le persone tendono ad una differenziazione stereotipica complementare dei gruppi di alto e basso status, di cui i primi sono dipinti come più intraprendenti e assertivi (i.e., "agentic") e i secondi più calorosi e socievoli (i.e., "communal"; si vedano Jost et al., 2005; Kay et al., 2005; Laurin et al., 2010). In altri casi, si ha una stigmatizzazione di coloro che non assecondano gli stereotipi relativi al loro status e alle aspettative di ruolo all'interno della società (e.g., Yeung et al., 2014). Ad esempio, leggere del deterioramento della società canadese è associato ad un più alto disaccordo con affermazione espresse da donne presentate come femministe piuttosto che da donne non esplicitamente connotate per le loro posizioni ideologiche, pur lasciando invariato il pensiero da loro espresso (Yeung et al., 2014). Le persone che tendono a giustificare maggiormente il sistema, quando questo è minacciato, tollerano in misura maggiore persino gli "effetti collaterali" che vedono la morte di civili negli scenari di guerra. Friedman e Sutton (2013), hanno

mostrato che, presentando notizie di morti civili nella guerra in Afghanistan in un comune giornale, la tolleranza delle stesse era significativamente più alta nel caso in cui queste fossero accompagnate da immagini pubblicitarie che ricordassero la disuguaglianza economica rappresentando il consumo di beni lussuosi. Il risultato, tuttavia, riguardava esclusivamente i conservatori e non i liberali (Friedman & Sutton, 2013). Un'altra variabile che innesca le tendenze a giustificare il sistema è la percezione che esso sia inevitabile, qualcosa da cui non si può fuggire (Volpato, 2019). Quando le persone sono portate a credere che lasciare il proprio paese sia molto difficile, tendono a giustificare di più il sistema, esprimendo consenso non solo verso le politiche connesse all'espatrio ma anche in ambiti come la disuguaglianza di genere. Se, viceversa, il cambiamento sembra possibile, i partecipanti sono meno inclini a difendere lo *status quo* (Laurin et al., 2010; Volpato, 2019). Anche la percezione di longevità del sistema contribuisce alla sua legittimazione. Blanchard e Eidelman (2013) hanno trovato che le persone sono disposte a supportare maggiormente il sistema delle caste indiano e quello capitalistico inglese e statunitense se esso viene presentato come longevo e tradizionale, piuttosto che di recente introduzione (Blanchard & Eidelman, 2013; Jost, 2019). Diversi studi hanno individuato la percezione di dipendenza come ulteriore fattore che induce le persone a giustificare i sistemi a cui appartengono (Jost, 2019). Uno studio di van der Toorn e colleghi (2015) ha mostrato come far sì che le persone si sentano impotenti le conduca ad

una maggiore legittimazione del sistema, che si traduce nell'accettazione dell'inequiva distribuzione di risorse nella società, del divario salariale tra uomini e donne e anche delle disparità razziali inerenti le sentenze giuridiche. Questa tendenza è abbastanza radicata da resistere ad argomentazioni che spiegano criticamente la disuguaglianza, come i processi discriminatori (van der Toorn et al., 2015; Jost, 2019).

2.3 L'invenzione della meritocrazia

L'ideologia meritocratica costituisce lo strumento maggiormente impiegato dalle élite per costruire la propria superiorità e giustificare i propri privilegi oltre che gli assetti societari (Volpato, 2019; Mijs, 2021).

L'accezione positiva del concetto di "meritocrazia" è un fatto di recente invenzione. Quando, nel 1958, *The Rise of the Meritocracy* (Young, 2017), fece la sua comparsa sugli scaffali - di fatto introducendo il termine nel vocabolario di quasi tutto il mondo - il suo intento era verosimilmente quello di ammonirci ed esortarci affinché non si raggiungesse la distopia delle sue pagine. In effetti, uno dei modi più efficienti di giustificare la stratificazione sociale è proprio quello di presentarla come l'inevitabile conseguenza di differenze individuali nelle capacità intellettuali e nell'impegno profuso nel proprio lavoro (Volpato, 2019). Le politiche neoliberali, dal canto loro, hanno contribuito a rinforzare la concezione per cui il successo nel "libero mercato" si radichi essenzialmente nel talento e negli sforzi individuali (Somers & Block,

2005; Hall & Lamont, 2013; Mijs et al., 2016; Mijs, 2021).

Attraverso un'analisi del fenomeno storica e cross-culturale, Mijs (2021) ha mostrato come, se si osserva il *pattern* di crescita della disuguaglianza dei Paesi occidentali nel periodo 1987-2012, sia possibile rilevare che il rafforzamento nel tempo dell'ideologia meritocratica segue un andamento analogo all'esacerbazione delle disuguaglianze (Mijs, 2021). Risultati simili sono emersi da un'analisi di coorte in cui sono state esaminate le credenze dei cittadini sulla disuguaglianza e la tendenza del tasso di disuguaglianza che hanno esperito nel corso della loro vita (Mijs, 2021). Alla luce di ciò, la credenza nella meritocrazia e l'esacerbazione delle disuguaglianze socio-economiche appaiono come fenomeni strettamente connessi (Mijs, 2021).

Gli occidentali non sono mai stati tanto sicuri come oggi che il successo si fondi su ragioni meritocratiche piuttosto che su fattori strutturali che esulano dal controllo personale (Mijs, 2021); d'altra parte la veridicità del nesso "duro lavoro-successo" è messo a dura prova dalle evidenze empiriche sull'irrigidimento della mobilità sociale degli ultimi anni (e.g., Bradbury & Katz, 2002). È interessante notare, inoltre, che sono proprio quanti vivono nei contesti caratterizzati da maggiore disuguaglianza a supportare con più convinzione le credenze meritocratiche (Mijs, 2021). Secondo Mijs (2021), queste ultime devono il loro radicamento al fatto che gli individui non sono in grado di vedere la vera estensione della disuguaglianza nella loro società, dal momento che i ricchi e i poveri conducono vite sempre più separate da barriere strutturali vivendo in diversi quartieri residenziali e facendo frequentare scuole

differenti ai loro figli. Tali ostacoli sono anche di natura relazionale e psicosociale poiché le persone tendono a frequentare amici del loro stesso livello educativo e reddituale e le loro identità di gruppo catalizzano processi in grado di impedire di oltrepassare i confini di classe rafforzando le divisioni e le disuguaglianze (Mijs, 2021; si veda anche Musterd, 2005; Logan, 2011; Reardon & Bischoff, 2011; Reardon & Owens, 2014; Massey & Tannen, 2016; Tammaru et al., 2015; Piff et al., 2018). Attraverso processi di questo tipo si consolida il "paradosso della disuguaglianza" per cui, pur vivendo nelle società più inique e diseguali del mondo, le si considera veri esempi di meritocrazia (Mijs, 2021; Whyte, 2011; McCall, 2013; Bucca, 2016). Condividendo le credenze meritocratiche si consolidano opinioni divergenti sul merito e il valore dei membri di diversa classe sociale (McCoy & Major, 2007). Diverse ricerche hanno mostrato che tanto più forte è il supporto all'ideologia meritocratica, tanto più convintamente si tende a favorire i gruppi di più alto status (e.g., Jost et al., 2002) e a stigmatizzare i membri di gruppi di status inferiore colpevolizzandoli per la loro condizione (e.g., Cozzarelli et al., 2001; Crandall, 1994; Katz & Hass, 1988). Tuttavia, l'esperienza personale risulta essere decisiva nel moderare l'influenza di tali credenze sulla costruzione di opinioni relative ai diversi gruppi sociali. Infatti, coloro che vivono a contatto con persone di medesima estrazione sociale tendono a credere nella meritocrazia più di quanti vivono in aree economicamente eterogenee dove si è maggiormente portati a credere che ci siano altri fattori di natura contestuale ad intervenire nella costruzione del successo (Mijs,

2021). Pare che venendo a contatto nella propria esperienza di vita con le barriere strutturali che impediscono ad alcuni di raggiungere i risultati agognati lasciando invece altri proseguire incolumi, renda maggiormente consapevoli del fatto che esistano fattori che esulano dal controllo personale, mitigando la responsabilità attribuita agli individui (Mijs, 2021).

Come per le altre ideologie legittimanti (si veda sezione 2.2), la credenza nella meritocrazia caratterizza individui di diversa estrazione sociale, compresi coloro che ricoprono posizioni particolarmente svantaggiate (Hochschild, 1981; Jost et al., 2003a; Jost et al., 2003c; Kluegel & Smith, 1986; Lane, 1962; McCoy & Major, 2007), raggiungendo l'inverosimile risultato di rinforzare la giustificazione delle disuguaglianze anche per coloro che ne risultano danneggiati (McCoy & Major, 2007).

Diversi studi si sono posti l'obiettivo di indagare le conseguenze negative della condivisione dell'ideologia meritocratica sul benessere delle persone, in termini di riduzione dell'autostima e auto-colpevolizzazione per il fallimento personale (Foster & Tsarfati, 2005; Jost & Thompson, 2000; McCoy & Major, 2007). Per esempio McCoy e Major (2007), hanno trovato che innescando la credenze meritocratiche, i membri di gruppi di basso status - nel loro caso le donne - tendono a giustificare sia lo svantaggio personale che quello del proprio gruppo riducendo la discriminazione percepita e incrementando la tendenza a stereotipizzare se stessi e il proprio gruppo in modo tale da giustificare il proprio status (McCoy & Major, 2007). Ciò suggerisce che indizi nell'ambiente culturale che rimandano alla meritocrazia potrebbero

incoraggiare i membri di gruppi di basso status a concepire la loro condizione di svantaggio come meritata e a sminuire il ruolo che hanno i processi discriminatori nel costruire le disparità di trattamento e di risorse (McCoy & Major, 2007). Uno studio di Hanson e Wells-Dang (2006) ha messo in luce come le donne tendano a riconoscere in misura minore, rispetto alla loro controparte maschile, i fattori strutturali che incidono sulle opportunità di mobilità sociale e successo economico (Hanson & Wells-Dang, 2006). Similmente, Reynolds e Xian (2014) hanno riscontrato nei partecipanti di genere femminile una più solida credenza nella meritocrazia, rispetto alla loro controparte maschile (Reynolds & Xian, 2014). In particolare, nel rispondere alla domanda "Cosa ritieni più importante per andare avanti nella vita?", le donne tendevano a dare più rilievo ai fattori meritocratici - quali l'ambizione e il duro lavoro - piuttosto che non meritocratici - come provenire da una famiglia facoltosa oppure essere vittima di discriminazione (Reynolds & Xian, 2014). Tuttavia, le evidenze concernenti il ruolo dell'appartenenza di genere nel modellare le credenze verso la legittimazione della disuguaglianza appaiono complesse e controverse. Altri studi, infatti, mettono in luce come le donne - insieme ad altre categorie sociali svantaggiate - riconoscano con più facilità la discriminazione di genere e razziale e diano loro più valore (Davis & Robinson, 1991; Kane, 2000; Hughes & Tuch, 2003), il che le rende verosimilmente più consapevoli dei fattori strutturali che contribuiscono in larga parte a dare forma alle gerarchie sociali. La posizione assunta dalle donne verso il sistema, dà adito a diverse speculazioni supportate da evidenze

contrastanti. Secondo la prospettiva classica della Giustificazione del Sistema, la tendenza delle donne a legittimare lo *status quo* è tanto più forte quanto meno esse si identifichino con il gruppo sociale di appartenenza e quanto più si sentano intrappolate in un sistema che non promette di cambiare (Owuamalam et al., 2021; Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2004;). La motivazione alla base della legittimazione è concepita infatti come qualcosa che va oltre gli interessi individuali e gruppal, esplicandosi ad un livello sistemico (Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2004; Owuamalam et al., 2021). Owuamalam e collaboratori (2021), sostengono, al contrario, che la motivazione a giustificare il sistema serve bisogni legati all'identità sociale. Il loro "Modello dell'Identità Sociale dell'Atteggiamento verso il Sistema" (i.e. *The Social Identity Model of Systems Attitude*, SIMSA; si veda Owuamalam et al., 2018; Owuamalam et al., 2019b; Owuamalam et al., 2019a) suggerisce che le donne siano impegnate nella giustificazione del sistema perché vedono in esso opportunità di cambiamento a favore del proprio gruppo. Al contrario di quanto sostengono Jost e colleghi (Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2004), proprio l'essere dotate di una solida identità di genere e al contempo nutrire speranze per il futuro sembrano essere i precursori di una maggiore adesione alle ideologie legittimanti (Owuamalam et al., 2021). In questo modo, pur vivendo sulla propria pelle gli svantaggi intrinseci che il sistema porta con sé, le donne contribuiscono al suo perdurare nella misura in cui sono disposte a credere alle promesse di cambiamento per una futura identità sociale positiva, anche se questo può comportare una lunga ed estenuante attesa

(Owuamalam et al., 2021).

2.4 Vincitori e vinti: la vita come un gioco a somma zero

Secondo Venn (2009), il capitalismo liberale e tutte quelle economie che non hanno lasciato spazio di manovra alle politiche redistributive, hanno sempre operato come giochi a somma zero (Venn, 2009). Ciò è particolarmente evidente se si tiene debito conto, ad esempio, del colonialismo e del neocolonialismo (Venn, 2009). Nel XIX secolo, era l'Europa stessa a rappresentare la *vincitrice* del gioco, stagliandosi al di sopra delle altre nazioni del mondo per potenza economica, nonostante le forti disparità di classe interne ad ogni suo stato (Engels, 1987; Venn, 2009). Nella storia recente, le sistematiche privatizzazioni e deregolamentazioni su scala globale hanno spostato l'ago della bilancia a favore di pochi *vincitori*, devastando una moltitudine di *vinti* (Venn, 2009). Oggi è una sparuta élite manageriale e transnazionale a trarre i maggiori benefici dal gioco del libero mercato (Venn, 2009).

La visione della vita come un gioco a somma zero è concettualizzata come un sistema generale di credenze relativamente alla "natura antagonista delle relazioni sociali", tale per cui, nella contesa di una quantità di risorse limitata, le vittorie e i relativi possedimenti di alcuni dipendono necessariamente dalle sconfitte e dalla povertà di altri, e viceversa (Ròzycka-Tran et al., 2015). Nel formulare il costrutto,

Wojciszke e collaboratori (Wojciszke et al., 2009) hanno tratto ispirazione dalla Teoria dei Giochi (Von Neumann & Morgenstern, 1947) secondo la quale il comportamento umano si dibatte tra tendenze egoistiche che servono essenzialmente interessi personali e altre, invece, orientate a favorire il prossimo. Queste due classi di interessi sono indipendenti e ortogonali, per cui favorire se stessi non necessariamente conduce alla lesione degli interessi altrui, bensì costituisce soltanto una delle possibili declinazioni (Ròzycka-Tran et al., 2015). Tuttavia, esistono alcune circostanze in cui tali spinte motivazionali non sono più ortogonali e assumono al contrario caratteristiche di interdipendenza. In particolare, è nelle situazioni di conflitto per la scarsità di risorse che "gli interessi propri e altrui collassano sui poli di una stessa dimensione" (Ròzycka-Tran et al., 2015). Di qui trae origine la concezione delle relazioni umane come un gioco a somma zero fatto di vinti e vincitori (Ròzycka-Tran et al., 2015). Lontana dall'essere una prospettiva *ex novo*, la visione del mondo come un gioco a somma zero si avvicina ad altri costrutti formulati in precedenza. Per esempio, Esses e colleghi (1998), avevano già delineato una prospettiva simile presentandola come una distorsione cognitiva sistematica per cui, nelle situazioni di inconciliabile conflitto, gli individui tendono a percepire il guadagno di altri come un proprio fallimento e ad esperire tipicamente disagio e paura (Esses et al., 1998; Ròzycka-Tran et al., 2015). Un altro costrutto molto simile è il *bias* decisionale noto come "fixed pie bias" (Bazerman, 1983). Particolarmente saliente nell'ambito delle negoziazioni, tale distorsione conduce le persone ad interpretare i

conflitti come situazioni "vinci o perdi", a trascurare opportunità di beneficio reciproco nonché a negligenza il punto di vista dell'altro e svalutare le concessioni offerte (Bazerman, 1983; Ròzycka-Tran et al., 2015).

Ròzycka-Tran e colleghi (2015) hanno condotto uno studio cross-culturale allo scopo di chiarire se la credenza in un gioco a somma zero potesse essere considerata una convinzione generale e relativamente permanente (Ròzycka-Tran et al., 2015). Nello specifico, si sono chiesti in che modo gli individui si differenzino nel concepire le interazioni sociali, la struttura della società e la vita stessa come meccanismi nei quali i successi di alcuni sono possibili esclusivamente a spese di altri (Ròzycka-Tran et al., 2015). In base ai risultati, la credenza in un gioco a somma zero può essere considerata tanto una credenza individuale quanto un assioma sociale. Su base individuale, sono stati identificati come predittori negativi la fiducia interpersonale, la soddisfazione relativamente agli scambi sociali, l'autostima e lo status-socioeconomico (Ròzycka-Tran et al., 2015). In precedenza era già stato rilevato che le persone che condividono tale credenza mostrano segni di ansia, tendenza alla ruminazione (Wojciszke et al., 2009) e una bassa soddisfazione di vita (Ròzycka-Tran, 2012; Ròzycka-Tran et al., 2015). Inoltre, presentano una visione negativa del mondo, la tendenza a credere che sia ingiusto e a percepire il sistema come illegittimo (Wojciszke et al., 2009). Generalmente non si fidano ed evitano le cooperazioni (Ròzycka, 2008), ritengono di meritare più degli altri (i.e., *entitlement attitudes*; Żemojtel-Piotrowska & Piotrowski, 2012) e di dare aiuto più di quanto

ne ricevano, sentendo di "perdere" negli scambi sociali (Wojciszke, 2010). D'altra parte, la visione della vita come un gioco a somma zero, secondo gli autori, fornisce una comoda spiegazione per i propri fallimenti ("Ho fallito perché altri hanno avuto la meglio"). Al contrario nessuno penserebbe di attribuire le proprie vittorie al fallimento di altri (Ròżycka-Tran et al., 2015), il che sembra coerente con la tendenza a sovrastimare i fattori individuali - piuttosto che quelli strutturali - nell'interpretazione dei successi personali (Mezulis et al., 2004; Ròżycka-Tran et al., 2015). Le analisi relative alle differenze tra le nazioni, invece, mostrano come la credenza in un gioco a somma zero tenda ad essere più forte nelle nazioni il cui reddito è più basso, dove cioè ci sono meno risorse. La disuguaglianza economica, d'altra parte, non sembra influenzarla direttamente, sebbene funga da moderatore nella relazione con il senso di fiducia. Ovvero, se il tasso di disuguaglianza è più alto, la relazione negativa tra la credenza in un gioco a somma zero e il livello di fiducia che si ripone negli altri è più forte (Ròżycka-Tran et al., 2015).

Concepire le relazioni umane come antagoniste in un ambiente caratterizzato da scarsità di risorse - come potrebbe essere una nazione a basso reddito o con alti livelli di disoccupazione e disuguaglianza - potrebbe verosimilmente dar forma alle idee su come dovrebbero essere distribuite le risorse all'interno della società e influenzare gli atteggiamenti verso le azioni che potrebbero consentire l'accesso a tali risorse da parte di gruppi svantaggiati (Stefaniak et al., 2020). In tal senso, la visione della vita come un gioco a somma zero, coadiuverebbe la persistenza di

condizioni socio-economiche decisamente inique inibendo, ad esempio, la volontà di supportare azioni collettive che sfidino il sistema vigente a favore di chi non ne trae vantaggio (Stefaniak et al., 2020). I gruppi privilegiati potrebbero rifiutarsi di allearsi con i membri di gruppi svantaggiati proprio per via di prospettive che li inducono a credere che i guadagni dei gruppi svantaggiati debbano necessariamente compiersi a loro spese (Esses et al., 1998), il che comporterebbe la perdita della loro posizione di privilegio. Anche se il progresso verso l'uguaglianza e l'acquisizione di diritti è attribuibile in larga parte alle mobilitazioni e all'impegno dei gruppi svantaggiati, certamente il coinvolgimento dei gruppi avvantaggiati darebbe man forte alle loro azioni attraverso la loro influenza politica ed economica (Brown & Ostrove, 2013; Burstein, 2003; Iyer & Leach, 2009; Mallett et al., 2008; Russell, 2011; Stefaniak et al., 2020). Stefaniak e collaboratori (2020) si sono posti l'obiettivo di indagare per l'appunto in che modo la visione della vita come un gioco a somma zero possa influenzare il supporto o meno di azioni collettive orientate al cambiamento sociale (Stefaniak et al., 2020). In base ai loro risultati, i membri di gruppi avvantaggiati che sono fortemente identificati con il loro gruppo sociale, tendono ad avvalorare in misura maggiore tale credenza, rispetto ai membri di gruppi svantaggiati. Inoltre, è più probabile che si oppongano ad azioni sociali che sfidino lo status quo e che supportino azioni orientate a preservare la stabilità del sistema. Al contrario, i membri di gruppi avvantaggiati ma che si identificano poco con il loro gruppo manifestano lo stesso grado di condivisione per la credenza in un gioco

a somma zero dei membri dei gruppi svantaggiati. È interessante notare che, nei membri di gruppi avvantaggiati che credono in un gioco a somma zero, la paura di perdere la loro posizione di privilegio - e non la rabbia - risulta essere associata ad una ridotta volontà di supportare azioni tese a modificare il sistema vigente, il che risulta coerente con le evidenze empiriche secondo le quali la minaccia percepita comporta una più forte tendenza a giustificare l'assetto societario (si veda sezione 2.2). Quindi, concepire le relazioni come antagoniste fa sì che le persone di alto status socio-economico tendano non solo ad evitare di supportare le persone in stato di subalternità ma anche a danneggiarle direttamente appoggiando azioni che garantiscano il mantenimento della stabilità (Stefaniak et al., 2020), il che sembra in netto contrasto con studi precedenti che vedono tale convinzione associata alla delegittimazione del sistema vigente (Wojciszke et al., 2009).

2.5 "Influenza senza potere" e delegittimazione

La legittimazione della disuguaglianza può essere considerata il risultato di un processo di influenza messo in atto dalla maggioranza, che per sua natura è orientato al mantenimento e al rafforzamento del controllo sociale (Moscovici, 1976). Se infatti intendiamo le classi dominanti come fautrici di ideologie che tendono ad essere egemoniche all'interno delle società (Abercrombie & Turner, 1978), anche quelle non dominanti spesso partecipano attivamente al loro mantenimento (si vedano sezioni 2.1, 2.2 e 2.3). Le credenze legittimanti, così come il sistema che difendono, sono

realtà dure a morire eppure sono messe in discussione costantemente in ambito accademico, in quello mediatico e nella vita quotidiana. Verrebbe allora da chiedersi: che ne è di coloro che dissentono, della loro presa di coscienza e quale può essere il potenziale della loro influenza? In che modo, le minoranze, che non detengono le "armi forti" dell'influenza (Faina et al., 2012), possono di fatto innescare cambiamenti sociali?

Secondo la letteratura di riferimento, ciò che definisce una minoranza non è tanto il numero dei suoi membri quanto piuttosto il suo status marginale e la mancanza di potere (Moscovici & Lage, 1976; Faina et al., 2012). Spesso rappresenta una categoria svantaggiata (per genere, etnia, disabilità, orientamento sessuale etc.) che è soggetta a stigmatizzazione e a trattamenti non egualitari, oltre che essere descritta in termini negativi (Moscovici et al., 1985; Seyranian et al., 2008). Un'altra dimensione fondamentale che la contraddistingue è la condivisione di idee contro-normative (Moscovici et al., 1985; Seyranian et al., 2008), che vadano cioè a collidere con ciò che è ritenuto valido dalla maggioranza. Infatti, esse tendono tipicamente a presentare se stesse e le proprie posizioni come alternative al sistema vigente (Moscovici, 1976; Mucchi-Faina et al., 2010).

Diverse linee di ricerca hanno contribuito ad identificare le caratteristiche di cui una minoranza deve disporre affinché la sua influenza possa essere efficace nella determinazione di un cambiamento sociale (Mucchi-Faina et al., 2010). Le minoranze

in grado di dar luogo ad un cambiamento sociale sono, innanzitutto, *attive e nominali*, cioè condividono norme comuni ed idee (Moscovici, 1976; Mucchi-Faina et al., 2010). L'impatto della minoranza è facilitato, inoltre, dalla presenza di un leader (Papastamou, 1985; Lortie-Lussier, 1987; Mucchi-Faina et al., 2010) oltre che dalla somiglianza con il gruppo destinatario del processo d'influenza (David & Turner, 1996). Le persone risultano spesso intimorite dal prendere posizione a favore di una minoranza, a meno che questa non sia riconosciuta come vittima (Moscovici & Pérez, 2007) il cui supporto è invece socialmente approvato. D'altro canto, prendere le parti di una minoranza marginale ma non vittimizzata, non è un comportamento che le persone mettono in atto a cuor leggero, dal momento che si rischia di essere etichettati a propria volta come devianti (Mucchi-Faina et al., 2010). A tal proposito, alcune ricerche mostrano che le minoranze presentate come un'anonima percentuale della popolazione esercitano un'influenza più efficace rispetto alle minoranze contraddistinte dall'appartenenza ad un gruppo o ad un movimento (Wood et al., 1994). Un'ulteriore dimensione molto rilevante affinché l'influenza minoritaria possa dimostrarsi efficace è il suo stile comportamentale. Lo stile comportamentale è, secondo Moscovici, una colonna portante dell'influenza minoritaria (Moscovici, 1976). Ne sono stati analizzati diversi al fine di individuare la *conditio sine qua non* "l'influenza senza potere" (Faina et al., 2012) possa raggiungere gli obiettivi prefissati. La consistenza, alla fine, è emersa come stile comportamentale che più di tutti gli altri (i.e. autonomia, rigidità, coinvolgimento, giustizia) contribuisce

a determinare la buona riuscita del processo di influenza di una minoranza (Moscovici & Personnaz, 1980). Attraverso di essa, infatti, la minoranza conferma nel tempo il suo coraggio e la sua determinazione, rompendo il consenso sociale su un determinato oggetto (Mucchi-Faina et al., 2010). Rispetto alle minoranze non consistenti, le minoranze consistenti sono più efficaci perché informano i destinatari del messaggio in modo adeguato sulle cause delle loro posizioni (Maass & Clark, 1984; Nemeth et al., 1974) e tendono ad essere percepite generalmente come più sicure di sé e del loro lavoro di *advocacy* (Maass & Clark, 1984). Inoltre, le minoranze più persuasive sembrano essere quelle che, nel loro argomentare, fanno riferimento a principi sovraordinati condivisi tanto dalla minoranza quanto dalla maggioranza (Mugny & Pérez, 1991).

Secondo Moscovici (1976), l'influenza minoritaria si basa sul conflitto attraverso il quale mira al cambiamento sociale e all'innovazione (Moscovici, 1976). Inoltre, essa si presenta come qualcosa di qualitativamente diverso dall'influenza della maggioranza. Quest'ultima si basa su un processo di "confronto", tale per cui gli individui tendono a focalizzare l'attenzione sulla discrepanza tra la propria posizione e quella altrui oltre che sulle conseguenze sociali che essa comporta. D'altro canto, l'influenza minoritaria mette a punto un processo di "convalida" per mezzo del quale le persone sono portate a riflettere sul problema specifico in modo autonomo e non a tentare di conformarsi all'idea prevalente (Moscovici & Personnaz, 1980; Moscovici

& Lage, 1978; Nemeth et al., 1992). Laddove, quindi, la maggioranza suscita generalmente un modo di pensare *convergente* che fa sì che l'individuo, adottando la sua prospettiva, si limiti ad accoglierla o rifiutarla, la minoranza stimola un'attività cognitiva di tipo *divergente* (Nemeth & Kwan, 1987; Faina et al., 2012).

Dal punto di vista di Nemeth (1986), la divergenza indurrebbe gli individui a considerare il problema da molteplici prospettive, compresa quella della fonte minoritaria con cui ci si sta confrontando (Nemeth, 1986). Diversi studi hanno rilevato che il pensiero divergente così stimolato conduce a una presa di decisione di migliore qualità e una più alta performance in compiti specifici come la risoluzione creativa di problemi (e.g., Nemeth & Kwan, 1985) e compiti di ricerca o ricordo di informazioni (e.g., Nemeth & Rogers, 1996). Ad esempio, Nemeth e Kwan (1987) hanno mostrato ai partecipanti di uno studio una sequenza di cinque lettere con al centro tre maiuscole (ad esempio "tDOGe"), per poi chiedere loro quale fosse la prima parola che percepissero. In un caso veniva detto loro che tre persone su quattro avevano risposto indicando la parola risultante dalla sequenza di lettere leggendo da sinistra verso destra (quindi "DOG"), come è la norma in occidente. Nell'altro caso veniva detto loro che tre su quattro avevano risposto riportando la parola data dalla sequenza inversa (quindi "GOD"). Quando la forma inversa era usata dalla maggioranza le persone tendevano ad adeguarsi e rispondere allo stesso modo. Quando invece era la minoranza ad usare la forma inversa, le persone tendevano ad usare

tutte le strategie possibili per combinare le lettere ottenendo nel compito delle prestazioni migliori (Nemeth & Kwan, 1987). Il processo di divergenza sembrerebbe quindi favorire la generazione di soluzioni alternative anche rispetto a quelle della minoranza (Mucchi-Faina & Cicoletti, 2006).

A differenza dell'influenza esercitata da una maggioranza (i.e., compliance), l'impatto di una minoranza non è sempre visibile, anzi tende ad essere privato e indiretto (i.e., conversione; si veda Moscovici & Personnaz, 1980; Wood et al., 1994). In particolare, le persone esposte ad un'idea di maggioranza tendono a comparare le loro reazioni con quella predominante e a ricercare un pubblico consenso. I pensieri privati, tuttavia, possono di fatto rimanere discordi, indipendenti. La "compliance" è proprio questa accettazione manifesta delle prospettive maggioritarie in assenza dell'accettazione personale dell'oggetto in discussione (Wood et al., 1994). D'altra parte, l'influenza minoritaria entra tipicamente in conflitto con le visioni imperanti proponendone di nuove. Essere esposti ad un'idea di minoranza, porta gli individui a valutazioni critiche dell'oggetto, che non necessariamente finiscono con il concordare con l'idea di minoranza ma che tuttavia risultano in cambiamenti più profondi e duraturi che si riflettono nel pensiero "privato" in cui le pressioni dell'influenza di maggioranza non riescono, solitamente, a penetrare (Wood et al., 1994).

Le minoranze devianti non sono quindi semplici bersagli dell'influenza maggioritaria che rifiutano di adeguarsi al suo pensiero. Costituiscono bensì, a loro volta,

delle fonti d'influenza che attivamente sfidano la validità delle posizioni predominanti (Wood et al., 1994) di fatto mettendo in crisi la legittimità dello *status quo*. Una minoranza può influenzare tanto le rappresentazioni sociali, quanto i comportamenti (Mugny et al., 2008; Mucchi-Faina et al., 2010), oltre che introdurre nuovi modi di pensare e di agire (Moscovici & Doms, 1982; Crano & Seyranian, 2007; Mucchi-Faina et al., 2010). Inoltre, è in grado di modificare i valori e le preferenze all'interno di un gruppo, le sue dinamiche interne (Prislin & Christensen, 2005) e il rapporto con altri gruppi (Subašić et al., 2008). Il loro disaccordo con la maggioranza stimola le persone a dubitare non soltanto del proprio personale punto di vista, ma anche del sistema di credenze che abitualmente assumono come cornice di riferimento nelle loro decisioni e nella strutturazione dei propri giudizi di valore e atteggiamenti (Wood et al., 1994).

Alla luce di ciò, l'influenza minoritaria potrebbe fornire ulteriori strategie per contrastare alcuni fenomeni - come la legittimazione della disuguaglianza e la discriminazione - dal momento che è notoriamente in grado di far sì che le persone interiorizzino i cambiamenti evocati, piuttosto che renderli soggetti ad una momentanea *compliance* (Maass & Clark, 1984).

La ricerca

3.1 Scopi e ipotesi

Alla luce della diffusa percezione della disuguaglianza come una realtà *de facto* e della condivisione marcata di ideologie di giustificazione del sistema proprio nelle realtà in cui la disuguaglianza percepita è più alta (Haack & Sieweke, 2018; Trump, 2018; Mijs, 2021), il presente studio si prefigge l'obiettivo di individuare delle strategie per delegittimarla al fine di promuovere il pensiero critico in risposta ai dogmi socio-economici neoliberisti e rendere più favorevole l'atteggiamento verso politiche redistributive quali la tassazione progressiva e il reddito di base universale.

La formulazione della ricerca deve molto ad un recente studio di Haack e colleghi (2021) nel quale il processo di legittimazione è concettualizzato come un fenomeno che si sviluppa su più livelli (Haack et al., 2021). Ad un livello "micro" si ha la componente individuale della legittimazione definita come "Propriety" ("appropriatezza", "convenzione sociale"): è il piano delle credenze dei singoli valutatori che accolgono - o rigettano - l'oggetto di legittimazione come appropriato - o inappropriato - all'interno del loro contesto sociale (Haack et al., 2021). Ad un livello "macro" abbiamo la dimensione collettiva-istituzionalizzata della legittimazione definita come "Validity" ("validità"), la quale descrive l'accettabilità di un oggetto ad

un livello collettivo o la “percezione generale” che la natura o le attività di un oggetto siano appropriate per il suo contesto sociale (Suchman, 1995). Una volta costituita, la validità ha una vita di per sé (Zelditch, 2006), esiste oggettivamente come “un fatto sociale” ed è pressoché indipendente dalle credenze personali di appropriatezza dei singoli valutatori. La “fattualità” degli oggetti “validi” segnala agli individui “come stanno le cose”, creando la percezione che lo *status quo* sia naturale, inevitabile e collettivamente approvato (Berger, 1967; Haack et al., 2021). La terza componente della legittimazione si pone su un piano intermedio tra micro e macro-livello: il meso-livello del “Consensus” (“consenso”). Il consenso è definito come il grado con cui i membri individuali di un gruppo di riferimento sono d’accordo sul fatto che l’essenza, le caratteristiche o le attività di un oggetto di legittimazione siano appropriati per un dato contesto sociale (Haack et al., 2021). La validità di un oggetto di legittimazione può non riflettersi in un consenso dei valutatori e quindi essere intrinsecamente fragile e andare incontro al suo disintegrarsi una volta rivelato il dissenso latente (Ibidem).

Con il presente studio, si intende per l’appunto indagare il ruolo dell’influenza minoritaria nel modellare l’atteggiamento verso la disuguaglianza economica e la redistribuzione delle risorse. Se, infatti, una posizione percepita come maggioritaria potrebbe attivare un processo di *confronto* per cui l’attenzione resterebbe focalizzata sulla fonte e sulle eventuali conseguenze sociali del dissenso, l’esposizione ad una idea di minoranza potrebbe invece attivare un processo di *convalida* inducendo le

persone a problematizzare l'argomento di discussione, a sottoporlo ad un esame più attento e a sviluppare un punto di vista maggiormente autonomo (Faina et al., 2012; Moscovici & Personnaz, 1980). Attraverso la rivelazione del dissenso latente di una fonte seppur "senza potere" (Faina et al., 2012), si cerca quindi di minare la validità dell'oggetto di legittimazione in questione, ovvero la disuguaglianza. Si è scelto di confrontare l'effetto - in senso stocastico e non causale - di due minoranze dalle posizioni antitetiche: una minoranza pro-stabilità, per la quale la disuguaglianza esiste come qualcosa di "naturale", "legittimo", riflesso delle capacità individuali (condizione "legittimante"); una minoranza dissidente, per la quale la disuguaglianza è "inaccettabile" e "arbitraria" (condizione "delegittimante"). Un'assunzione forte della ricerca è che la posizione assunta dalla minoranza pro-stabilità relativamente alla disuguaglianza economica rifletta il pensiero della popolazione generale da cui il campione è estratto; se l'effetto prodotto dall'influenza minoritaria dissidente risultasse statisticamente significativo e si differenziasse in modo consistente da quello prodotto dalla condizione "legittimante", sarebbe lecito pensare di poter far leva su processi di influenza da parte di specifiche minoranze attive nelle campagne di sensibilizzazione relative a disuguaglianza economica e redistribuzione delle risorse. Per prima cosa, abbiamo ipotizzato che i partecipanti esposti alla prospettiva della minoranza dissidente avrebbero mostrato un atteggiamento meno legittimante nei confronti della disuguaglianza (Ipotesi 1a) e più favorevole nei confronti di entrambe

le politiche redistributive considerate, ovvero la tassazione progressiva e l'introduzione di un reddito di base universale (Ipotesi 1b) rispetto a chi è stato esposto al pensiero della minoranza pro-stabilità (e viceversa). In secondo luogo, abbiamo indagato il ruolo di due credenze che potrebbero dare man forte alla legittimazione della disuguaglianza e potrebbero moderare l'effetto della condizione: l'ideologia meritocratica per la quale i successi di ognuno sono commisurati alle abilità e al lavoro individuali (Son Hing et al., 2011; McCoy & Major, 2007), e la visione della vita come “un gioco a somma zero”, tale per cui i successi di alcuni sono inevitabilmente dipendenti dai fallimenti di altri (Ròzycka-Tran et al., 2015). Nello specifico, ci aspettiamo un effetto più consistente dell'influenza minoritaria dissidente per quanti credono di meno nella meritocrazia (Ipotesi 2b) e avallano di meno una visione della vita come un gioco di vinti e vincitori (Ipotesi 3b) che darà luogo a una più ampia accettazione della redistribuzione; mentre coloro che saranno esposti alle idee pro-stabilità tenderanno a rigettare le politiche redistributive quanto più crederanno nella meritocrazia (Ipotesi 2b) e nella vita come un gioco a somma zero (Ipotesi 3b). Inoltre, la stessa legittimazione della disuguaglianza potrebbe fungere da moderatore dell'effetto della condizione sperimentale sull'atteggiamento verso le politiche redistributive: l'influenza minoritaria dissidente sarà più forte nei partecipanti le cui credenze legittimanti sono più deboli, il che si tradurrà in appoggio più convinto tanto della progressività della tassazione, quanto dell'istituzione di un reddito di base universale (Ipotesi 4b) rispetto a quanti saranno esposti alle idee

pro-stabilità (e viceversa). In linea con la letteratura di riferimento (e.g., McCoy & Major, 2007), abbiamo ipotizzato che una più consistente credenza nella meritocrazia possa essere associata ad un atteggiamento di giustificazione del sistema economico più marcato (Ipotesi 2a) e ad una posizione maggiormente refrattaria nei confronti delle politiche redistributive (Ipotesi 5b). Similmente, ci aspettiamo che più le persone tendano a concepire se stessi e la propria vita come facenti parte di un sistema in cui le vittorie di alcuni dipendono dal fallimento di altri, più tenderanno a giustificare il sistema economico vigente, competitivo e diseguale, (Ipotesi 3a) e a rifiutare le politiche di redistribuzione (Ipotesi 6b). Indagare se quest'ultima associazione sia frutto di avversione piuttosto che di disillusione meriterebbe uno studio a sé stante.

3.2 Partecipanti

Il campione definitivo, successivo all'esclusione delle risposte non inserite nelle analisi (si veda paragrafo 3.2.1), consta di 215 partecipanti (88 di genere maschile e 126 di genere femminile) di età compresa tra 18 e 81 anni ($M = 28.08$, $SD = 9.94$). La maggior parte gode di un buon livello di istruzione: il 30% ha conseguito il diploma di scuola superiore e il 62% è in possesso di una laurea (si veda la Figura 3.1).

Per quanto riguarda lo status socio-economico, l'86% dichiara di percepire un reddito annuale inferiore ai 40 000 euro (Figura 3.2). La metà dei partecipanti sente di appartenere alla classe media (Figura 3.3).

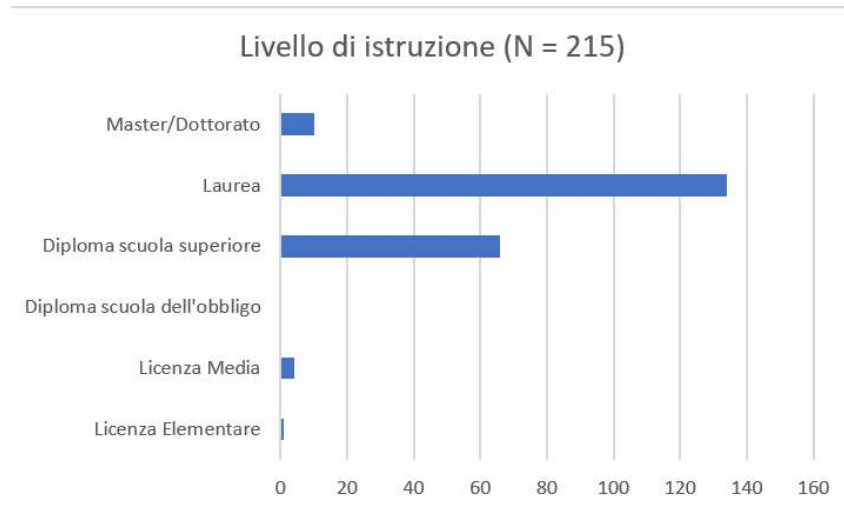


Figura 3.1: Distribuzione del campione in base al livello di istruzione (N=215)

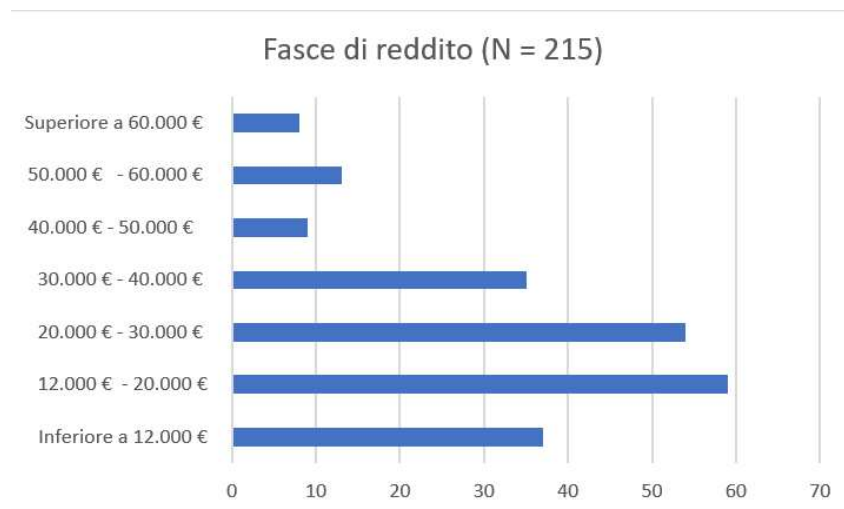


Figura 3.2: Distribuzione del campione in base al reddito annuo percepito dal nucleo familiare (N=215)

Il campionamento è avvenuto tramite un metodo non probabilistico (campionamento di convenienza).

Classe sociale percepita (N = 215)

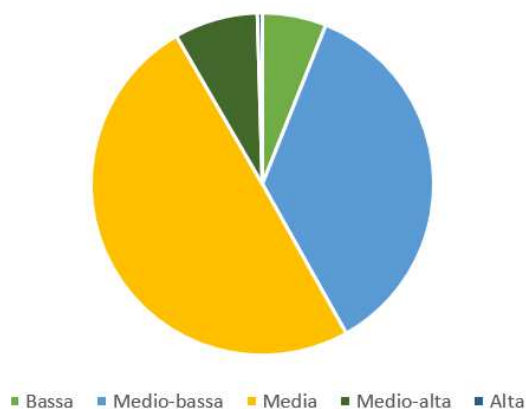


Figura 3.3: Distribuzione del campione in base alla classe sociale percepita (N=215)

3.2.1 Criteri di esclusione

I partecipanti che si sono auto-classificati come non binari (2 persone) sono stati esclusi dalle analisi statistiche data la loro scarsa numerosità, così come coloro che non hanno completato il questionario (7 persone) e quanti non hanno risposto correttamente alle domande di controllo delle due manipolazioni (132 partecipanti).

I criteri di esclusione sono da considerarsi intersezionali.

3.3 Metodo e Misure

Lo studio è stato condotto attraverso la somministrazione di un questionario online della durata complessiva di 7 minuti interamente strutturato sulla piattaforma Qualtrics. Ogni partecipante è stato assegnato casualmente ad una delle due condizioni sperimentali attraverso un link randomizzato.

3.3.1 Manipolazioni

All’inizio del questionario è stato chiesto loro di far attenzione ad un video della durata di un minuto prodotto attraverso la piattaforma Powtoon. In entrambe le condizioni è riportato un messaggio proveniente da una fonte minoritaria allo scopo di stimolare una riflessione di tipo divergente che non si limitasse ad una sua mera accettazione, ma elicitasse invece un’analisi poliedrica dell’oggetto di legittimazione. Le minoranze non sono connotate particolarmente da un punto di vista identitario o di posizione sociale, né ci sono variazioni nel numero dei suoi membri il quale resta indefinito. Nessuna delle due rappresenta una vittima del sistema con la quale empatizzare, bensì gruppi potenzialmente simili al bersaglio del messaggio. La fonte del messaggio è quindi volutamente identica nell’una e nell’altra condizione. La parte introduttiva è la stessa per entrambe le condizioni sperimentali: si fornisce un’informazione generale sullo stato di disuguaglianza in Italia relativamente all’anno 2019 (OXFAM, 2020), allo scopo di introdurre l’argomento e suscitare un certo grado di consapevolezza. Nella condizione “legittimante” il video poi prosegue riflettendo il punto di vista di una minoranza pro-stabilità che concepisce la disuguaglianza come qualcosa di “naturale” e consequenziale alle diverse competenze e predisposizioni delle persone. Viceversa, nella condizione “delegittimante”, la disuguaglianza viene presentata come qualcosa di “arbitrario” e “inaccettabile” attraverso le lenti interpretative di una minoranza dissidente (per i testi integrali

si veda Appendice A).

Domande di controllo

Allo scopo di verificare l'attenzione del partecipante, la comprensione del messaggio e l'effetto sortito sul suo umore sono state poste le seguenti domande di controllo:

"Il video riguarda: 1) Le principali fazioni politiche in Italia; 2) La disuguaglianza e il fatto che alcuni non la approvino; 3) La disuguaglianza e il fatto che alcuni la approvino; 4) Organizzazioni di beneficenza."; "Questo video mi ha fatto/a sentire: 1) Triste 2) Indifferente 3) Speranzoso/a 4) Arrabbiat/a".

3.3.2 Legittimazione del Sistema Economico (LSE)

In ciascuna delle due condizioni sperimentali è stata poi indagata la tendenza dei partecipanti a legittimare il sistema economico (Jost & Banaji, 1994) attraverso un adattamento italiano della scala Economic System Justification di Jost e Thompson (Jost & Thompson, 2000; si veda Appendice A). Ai partecipanti è stato chiesto di riportare il proprio grado di accordo attraverso una scala Likert a 7 punti con 12 affermazioni di questo tipo: “Molte persone che non fanno carriera nella nostra società non dovrebbero incolpare il sistema sociale, ma soltanto se stesse.”; “La posizione economica di una persona è il riflesso legittimo delle sue “conquiste.””; “Le differenze economiche presenti nella società riflettono una distribuzione delle risorse illegittima.”. L'affidabilità della scala è risultata accettabile ($\alpha = 0.75$).

3.3.3 Condivisione dell’Ideologia Meritocratica (IM)

Allo scopo di indagare il livello di condivisione degli ideali meritocratici all’interno del campione, abbiamo adottato un adattamento italiano della scala “Meritocracy” di Day e Fiske (Day & Fiske, 2017; si veda Appendice A per la scala integrale). Attraverso i 10 item di cui si compone a cui è richiesto di rispondere attraverso una Likert a 7 punti, lo strumento indaga il grado di accordo con una visione del mondo in cui i successi delle persone derivano quasi unicamente dallo sforzo individuale e dalle abilità personali dei singoli individui e, di conseguenza, coloro che non rivestono una buona posizione sociale hanno da ricercare le cause dei propri insuccessi nelle loro mancanze e inadeguatezze (e.g. “Chiunque abbia la voglia e la capacità di lavorare sodo, ha buone possibilità di avere successo.”; “La maggior parte delle persone che non hanno successo nella vita non ci mette abbastanza impegno o sforzo.”; “Ogni individuo è quasi completamente responsabile della propria posizione sociale.”). Anche in questo caso l’affidabilità della scala risulta adeguata ($\alpha = 0.85$).

3.3.4 Un gioco “a somma zero” (GS0)

Un adattamento della scala “0-Sum Beliefs” di Ròzycka-Tran e colleghi (Ròzycka-Tran et al., 2015; si veda Appendice A) è stato introdotto allo scopo di indagare la visione della vita intesa come un meccanismo in cui le vittorie di alcuni dipendono necessariamente dai fallimenti di altri, un “gioco a somma zero” per l’appunto dove

risorse limitate sono distribuite asimmetricamente tra vincitori e vinti (e.g. “Per vincere, qualcun altro deve per forza perdere.”; “Se qualcuno diventa più povero significa che qualcun altro è diventato più ricco.”) e le persone godono di diverse opportunità (“È naturale che alcuni abbiano più opportunità di altri.”). La scala si compone di 8 item a cui rispondere ancora una volta esprimendo il grado di accordo con ciascuno di essi attraverso una Likert a 7 punti. L’affidabilità della scala non è soddisfacente ($\alpha = 0.59$).

3.3.5 Atteggiamento verso la Redistribuzione basata sulla Tassazione Progressiva (TP)

L’atteggiamento verso la tassazione progressiva è stato indagato attraverso i 6 item della scala “Tax Fairness Motives” ($\alpha = 0.77$; Cervone et al., 2022; si veda Appendice A) relativi a come sarebbe giusto tassare le persone. Come per gli altri strumenti, il grado di accordo con ciascuna affermazione è da esprimere attraverso una Likert a 7 punti. La scala, concepita come tripartita, si suddivide nelle seguenti componenti motivazionali originariamente individuate da Scheve e Stasavage (Scheve & Stasavage, 2016):

- il principio di “Uguaglianza” (“Equality”), per cui tutte le persone dovrebbero essere tassate allo stesso modo a prescindere dalla loro ricchezza (e.g. “Lo stato dovrebbe tassare tutte/i con la stessa percentuale, per garantire l’uguaglianza.”; “Le tasse dovrebbero essere uguali per tutte/i, indipendentemente dalla

loro ricchezza.”);

- il principio della “Possibilità di pagare” (“Ability to pay”), in base al quale le persone dovrebbero pagare una quota proporzionata alle proprie possibilità economiche (e.g. “Le persone ricche dovrebbero pagare tasse più alte rispetto al resto della popolazione, in quanto possono permetterselo.”; “Le persone ricche dovrebbero pagare più tasse rispetto alle altre, perché le tasse incidono meno sulla qualità della loro vita.”);
- il principio della “Compensazione” (“Compensation”), per cui le tasse dovrebbero avere lo scopo di far fronte alla disuguaglianza economica e limitarla (e.g. “Le fasce ricche della popolazione dovrebbero essere tassate maggiormente per pareggiare l’attuale stato di disuguaglianza delle risorse.”; “Le persone ricche dovrebbero essere tassate di più per compensare ai vantaggi che hanno grazie al loro status.”).

Per ottenere un’indice complessivo della scala i due item che veicolano il principio di "Uguaglianza" sono stati *reverse-coded* prima di fare la media dei 6 item ($\alpha = 0.77$). Valori alti sull’indice complessivo indicano un atteggiamento più favorevole per la redistribuzione basata sulla tassazione progressiva.

3.3.6 Atteggiamento verso la Redistribuzione basata sul Reddito di Base Universale (RBU)

Ai fini della ricerca sono stati strutturati tre item allo scopo di indagare l'atteggiamento verso l'istituzione di un Reddito di Base Universale. Svincolato da qualsivoglia requisito di merito o di bisogno, questa misura economica è concepita come “un reddito versato da una comunità a tutti i suoi membri su base individuale senza controllo delle risorse né esigenza di contropartite” (Vanderborght & Van Parijs, 2006). I tre item ($\alpha = 0.88$), a cui rispondere attraverso una Likert a 7 punti, sono i seguenti: “Lo Stato dovrebbe garantire il Reddito di Base Universale allo scopo di contrastare la povertà.”; “Il Reddito di Base Universale dovrebbe essere garantito in quanto alcune persone non possono permettersi beni di prima necessità.”; “Il Reddito di Base Universale dovrebbe essere garantito per far fronte all'attuale stato di disuguaglianza delle risorse.”.

3.3.7 Demografiche

Infine, i partecipanti hanno risposto ad alcune domande inerenti il loro stato occupazionale, il reddito medio annuo del loro nucleo familiare, lo status socio-economico percepito (“Rispetto alla famiglia italiana media, come sta economicamente la Sua famiglia?”; “A quale classe sociale pensa di appartenere?”), il livello di istruzione, il genere, l'età e l'orientamento politico (Appendice A).

Risultati

4.1 Statistiche descrittive e analisi correlazionale

Nella *Tabella 4.1* sono riportate le medie e le deviazioni standard delle variabili indagate relativamente all'intero campione.

È interessante notare che l'atteggiamento verso la Redistribuzione basata sulla Tassazione Progressiva (di qui in avanti indicata anche come "TP") risulta essere in media molto favorevole, ma solo per quanto riguarda i principi "Possibilità di pagare" ($M = 5.23; DS = 1.48$) e "Compensazione" ($M = 4.30; DS = 1.69$). I partecipanti, d'altro canto, esprimono il loro disaccordo in merito ad una contribuzione che non tenga conto della situazione reddituale di ognuno in virtù del principio di "Uguaglianza" ($M = 2.04; DS = 1.52$). Similmente, il campione sembra in generale molto favorevole all'istituzione di un Reddito di Base Universale (i.e. "RBU"; $M = 5.14; DS = 1.64$). Per quanto concerne la Legittimazione del Sistema Economico (LSE), i partecipanti mostrano un atteggiamento generale che si colloca quasi sul punto medio della scala ($M = 3.09; DS = 0.91$). Vale lo stesso per la Condivisione dell'Ideologia Meritocratica (IM; $M = 3.38; DS = 1.00$) e la visione della vita come un "Gioco a Somma Zero" (GS0; $M = 3.04; DS = 0.97$).

Tabella 4.1: Media e deviazione standard delle variabili indagate relativamente all'intero campione.

	N	MIN	MAS	M	DS
TP Uguaglianza	215	1.00	7.00	2.04	1.52
TP Possibilità di pagare	215	1.00	7.00	5.23	1.48
TP Compensazione	215	1.00	7.00	4.30	1.69
Reddito di Base Universale	215	1.00	7.00	5.14	1.64
Legittimazione del Sistema	215	1.25	6.00	3.09	0.91
Ideologia Meritocratica	215	1.00	6.50	3.38	1.00
Gioco a Somma Zero	215	1.14	6.14	3.04	0.97

Nota: TP = Tassazione progressiva

Dalle analisi di correlazione (Tabella 4.2) risulta che tanto più i partecipanti si mostrano favorevoli alla Tassazione Progressiva ("TP") tanto meno tendono a giustificare il sistema e a supportare l'Ideologia Meritocratica (Ipotesi 5b). Se consideriamo i tre fattori della scala separatamente, è bene sottolineare che, al contrario della "Possibilità di pagare" e della "Compensazione", l'"Uguaglianza" risulta essere positivamente associata tanto alla Giustificazione del Sistema Economico quanto alla Credenza nella Meritocrazia. Coerentemente, il sostegno all'istituzione di un Reddito di Base Universale correla negativamente e in modo statisticamente significativo con la tendenza a Giustificare il Sistema e con il supporto all'Ideologia Meritocratica (Ipotesi 5b). Al contrario di quanto ipotizzato (Ipotesi 6b), la visione della vita come un Gioco a Somma Zero non risulta associato a nessuna declinazione della variabile Redistribuzione. Il supporto alle due politiche redistributive risulta coerente dal momento che esiste una correlazione positiva e statisticamente significativa tra di esse. Se valutiamo separatamente le tre componenti della scala

TP, è interessante notare come in realtà ciò si verifichi esclusivamente per le sub-scale “Possibilità di pagare” e “Compensazione”; la relazione della Redistribuzione basata sul Reddito di Base Universale con la motivazione “Uguaglianza” è invece negativa, di entità irrilevante e statisticamente non significativa. In linea con quanto ipotizzato, la Legittimazione del Sistema Economico è positivamente associata alla visione della vita come un Gioco a Somma Zero (Ipotesi 3a) ed in particolare alla Credenza nella Meritocrazia (Ipotesi 2a; si veda Tabella 4.2).

Tabella 4.2: Correlazioni tra le principali misure in studio.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. TP	-	-.32**	.89**	.92**	.33**	-.40**	-.31**	.08
2. TP Uguaglianza		-	-.39**	-.20**	-.03	.21**	.19**	.03
3. TP Possib. di pag.			-	.65**	.26**	-.33**	-.29**	.11
4. TP Compensazione				-	.33**	-.40**	-.27**	.03
5. Reddito Base Univ.					-	-.40**	-.26**	.01
6. Legittimazione						-	.64**	.26**
7. Meritocrazia							-	.17*
8. Gioco a Somma Zero								-

** $p < .01$; * $p < .05$

Nota: TP = Tassazione Progressiva

4.2 L’effetto della manipolazione sperimentale sull’atteggiamento verso la redistribuzione

Da una serie di t-test per tutte le variabili dipendenti risulta esserci una differenza statisticamente significativa tra i partecipanti assegnati all’una o all’altra condizione solo per la sottoscala “Possibilità di pagare” (“Ability to pay”), $t(213) = 2.51, p = .013$, con punteggi più alti nella condizione delegittimante (si veda Figura 4.1). Anche se solo in riferimento alla progressività della tassazione, l’evidenza emersa sostiene l’ipotesi secondo la quale le idee contro-normative di una minoranza avrebbero potuto incoraggiare il sostegno alle politiche redistributive (Ipotesi 1b). Per quanto concerne l’atteggiamento verso l’istituzione di un

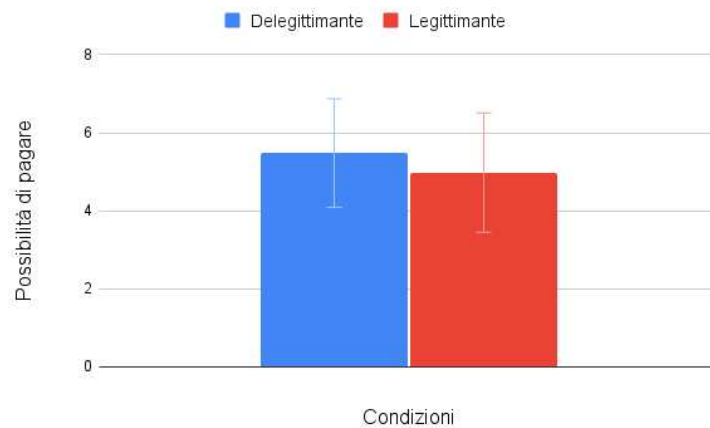


Figura 4.1: Differenze nella subscale "Possibilità di pagare" in base alla condizione sperimentale rilevate attraverso un t-test a campioni indipendenti.

Reddito di Base Universale, l’atteggiamento del campione appare favorevole tanto

nella condizione delegittimante ($M = 5.21$, $DS = 1.55$) quanto in quella legittimante ($M = 5.08$, $DS = 1.73$). La differenza tra le medie non è statisticamente significativa, $t(213) = 0.59$, $p = .559$.

4.2.1 Differenze di genere e redistribuzione

Abbiamo poi voluto indagare il ruolo del genere nel modellare l'atteggiamento verso la redistribuzione e un eventuale effetto interazione con la condizione sperimentale. Attraverso un'ANOVA 2(condizione)x2(genere)x3(subscale TP) con ultimo fattore entro i soggetti, è stato rilevato un effetto interazione del genere con le subscale con correzione Greenhouse-Geisser statisticamente significativo, $F(1,304) = 3.78$, $p = .037$, $\eta_p^2 = .018$, tale per cui le partecipanti risultano avere punteggi più alti per i principi "Possibilità di pagare" e "Compensazione" e più bassi in relazione all'"Uguaglianza" rispetto alla loro controparte maschile (si veda Figura 4.2). Inoltre è risultato statisticamente significativo anche l'effetto interazione della condizione sperimentale con le subscale, $F(1, 304) = 4.49$, $p = .022$, $\eta_p^2 = .021$. A giudicare dagli Eta Quadro Parziali gli effetti non sono però molto consistenti. Non risulta, invece, significativo l'effetto combinato del genere per la condizione sperimentale relativamente alle tre subscale, $F(1,304) = 1.45$, $p = .235$, $\eta_p^2 = .007$, neanche da una successiva ANOVA 2(condizione) x 2(genere), $F(1,210) = 0.77$, $p = .380$, $\eta_p^2 = .004$. Per quanto riguarda l'atteggiamento verso il Reddito di Base Universale, non ci sono differenze statisticamente significative legate al genere, $F(1,210) = 1.73$,

$p = .189$, $\eta_p^2 = .008$, così come non risulta esserci un effetto interazione tra genere e condizione sperimentale, $F(1,210) = 0.78$, $p = .377$, $\eta_p^2 = .004$.

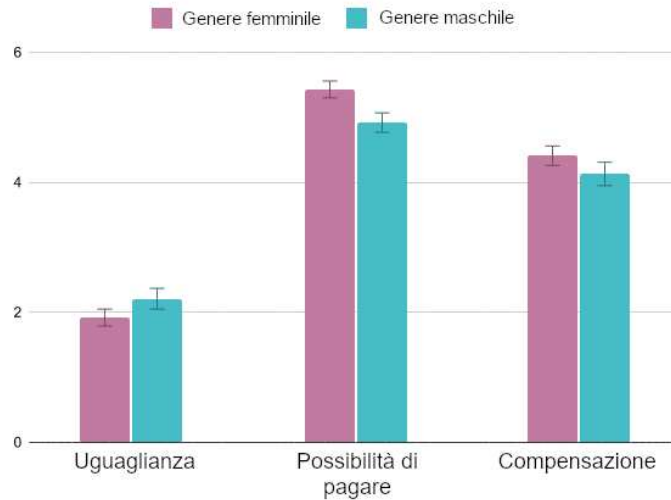


Figura 4.2: Differenze nelle subscale "Uguaglianza", "Possibilità di pagare" e "Compensazione" in base al genere rilevate attraverso un'ANOVA 2(condizione)x2(genere)x3(subscale TP).

4.3 Miti di legittimazione e redistribuzione

La tendenza a legittimare il sistema economico è piuttosto contenuta nell'intero campione, indipendentemente dalla condizione sperimentale: la media dei punteggi è rispettivamente 3.14 ($SD = 0.92$) per la condizione legittimante e 3.04 ($SD = 0.91$) per quella delegittimante, una differenza evidentemente trascurabile che risulta essere statisticamente non significativa, $t(213) = -0.78$, $p = .437$. Le evidenze quindi non soddisfano una delle ipotesi principali (Ipotesi 1a) per cui l'influenza minoritaria dissidente sarebbe riuscita a scalfire la Legittimazione del Sistema. Sono state realizzate alcune analisi di regressione per esplorare se la tendenza a Legittimare

il Sistema Economico (LSE), la condivisione dell’Ideologia Meritocratica (IM) e la concezione delle relazioni come un Gioco a Somma Zero (GS0) potessero predire l’atteggiamento verso le politiche redistributive e se ci fosse un effetto di interazione con la condizione sperimentale indicativo di un effetto di moderazione.

4.3.1 Legittimazione del sistema

Per ciascuna variabile dipendente (Uguaglianza, Possibilità di pagare, Compensazione, Reddito di Base Universale) è stata condotta una regressione con predittori le condizioni sperimentali (legittimante/delegittimante), la Giustificazione

Tabella 4.3: Modelli di regressione lineare in cui si indaga l’effetto della Legittimazione del Sistema Economico e della manipolazione sperimentale sull’atteggiamento verso la Redistribuzione.

	Modello 1 <i>TP Uguaglianza</i>					Modello 2 <i>TP Possibilità di pagare</i>				
	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>
Condizione	.05	.25	.72	.35	.729	.13	-.16	.67	-.23	.814
LSE	.05	.34	.16	2.15	.033	.13	-.48	.15	-3.44	.001
Cond*LSE	.05	0	.22	0	.996	.13	-.09	.21	-.45	.652

	Modello 3 <i>TP Compensazione</i>					Modello 4 <i>RBU</i>				
	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>
Condizione	.17	.86	.75	1.15	.252	.15	.24	.74	.32	.747
LSE	.17	-.57	.17	-3.46	.001	.15	-.65	.16	-3.99	.000
Cond*LSE	.17	-.31	.23	-1.34	.181	.15	-.10	.23	-.43	.670

Nota: LSE = Legittimazione del Sistema Economico; TP = Tassazione Progressiva; RBU = Reddito di Base Universale. Gli effetti significativi sono in grassetto.

del Sistema (*centered*) e la loro interazione. Come si evince dalla Tabella 4.3, la Giustificazione del Sistema è un predittore significativo per ognuna delle quattro variabili dipendenti mentre né l'interazione con la condizione sperimentale né la condizione sperimentale individualmente sono considerabili come variabili predittrici. L'assenza di interazione suggerisce la debolezza dell'ipotesi secondo la quale la Legittimazione del Sistema avrebbe intensificato l'effetto dell'influenza minoritaria dissidente nel favorire la redistribuzione (Ipotesi 4b).

4.3.2 Ideologia Meritocratica

La credenza nella meritocrazia risulta essere un predittore statisticamente significativo per la sottoscala "Possibilità di Pagare", ma non per i principi di "Uguaglianza" e "Compensazione" (Tabella 4.4). Coerentemente con quanto ipotizzato, coloro che più convintamente sostengono l'ideologia meritocratica tendono a rigettare il principio alla base della progressività della tassazione, per il quale chi dispone di più risorse è chiamato a contribuire con imposte più elevate (Ipotesi 5b). Abbiamo poi indagato se la condivisione dell'Ideologia Meritocratica potesse incidere sul supporto all'eventuale istituzione di un Reddito di Base Universale, misura di redistribuzione delle risorse che per sua natura risulta essere indipendente tanto da condizioni di merito quanto di bisogno. L'analisi di regressione ha mostrato un effetto diretto significativo, per cui credere che il successo economico dipenda in larga

parte dall'impegno profuso nel proprio lavoro sembra ledere l'intenzione di supportare un'azione redistributiva destinata a tutti incondizionatamente (Ipotesi 5b). La meritocrazia perde tuttavia il suo valore predittivo se considerata in interazione con la condizione sperimentale, il che ci porta a riconsiderare l'ipotesi secondo la quale l'ideologia meritocratica avrebbe moderato l'effetto dell'influenza minoritaria sull'accettazione di entrambe le politiche di redistribuzione (Ipotesi 2b).

Tabella 4.4: Modelli di regressione lineare in cui si indaga l'effetto della condivisione dell'Ideologia Meritocratica e della manipolazione sperimentale sull'atteggiamento verso la Redistribuzione.

	Modello 5 <i>TP Uguaglianza</i>					Modello 6 <i>TP Possibilità di pagare</i>				
	R^2	B	ES	t	p	R^2	B	ES	t	p
Condizione	.05	-.35	.71	-.49	.622	.12	-.10	.67	-.15	.880
IM	.05	.20	.14	1.38	.167	.12	-.37	.13	-2.74	.007
Cond*IM	.05	.19	.20	.96	.335	.12	-.13	.19	-.67	.504
	Modello 7 <i>TP Compensazione</i>					Modello 8 <i>RBU</i>				
	R^2	B	ES	t	p	R^2	B	ES	t	p
Condizione	.08	.78	.78	1.01	.315	.07	.23	.76	.31	.760
IM	.08	-.31	.16	-1.95	.052	.07	-.36	.15	-2.35	.020
Cond*IM	.08	-.29	.22	-1.33	.185	.07	-.12	.22	-.54	.590

Nota: IM = Ideologia Meritocratica; TP = Tassazione Progressiva; RBU = Reddito di Base Universale. Gli effetti significativi sono in grassetto.

4.3.3 Gioco a Somma Zero

Considerare la vita come un gioco competitivo di vincitori e vinti non sembra predire direttamente nessuna delle declinazioni della variabile dipendente né riveste alcun ruolo di moderazione dell'effetto della condizione sperimentale (si veda Tabella 4.5). Le evidenze non ci consentono quindi di supportare l'ipotesi per cui il complesso costruito avrebbe enfatizzato la capacità persuasiva della minoranza nel promuovere la redistribuzione (Ipotesi 3b); né risulta verosimile l'idea che potesse influenzare direttamente quest'ultima in modo negativo (Ipotesi 6b).

Tabella 4.5: Modelli di regressione lineare in cui si indaga l'effetto della credenza in un Gioco a Somma Zero e della manipolazione sperimentale sull'atteggiamento verso la Redistribuzione.

	Modello 9 <i>TP Uguaglianza</i>					Modello 10 <i>TP Possibilità di pagare</i>				
	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>
Condizione	.01	.05	.69	.07	.944	.04	-.42	.66	-.64	.520
GS0	.01	.02	.14	.14	.887	.04	.16	.14	1.20	.231
Cond*GS0	.01	.08	.21	.37	.710	.04	-.02	.21	-.10	.921
	Modello 11 <i>TP Compensazione</i>					Modello 12 <i>RBU</i>				
	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>R²</i>	B	ES	<i>t</i>	<i>p</i>
Condizione	.01	.92	.76	1.21	.229	0	-.31	.74	-.42	.673
GS0	.01	.21	.16	1.33	.183	0	-.01	.16	-.05	.956
Cond*GS0	.01	-.36	.24	-1.50	.135	0	.06	.23	.26	.794

Nota: GS0 = credenza in un Gioco a Somma Zero; TP = Tassazione Progressiva; RBU = Reddito di Base Universale. Gli effetti significativi sono in grassetto.

4.3.4 Differenze di genere e teorie legittimanti

Ci siamo chiesti infine se risultassero evidenti differenze di genere in relazione alla Legittimazione della Disuguaglianza. Attraverso un t-test a campioni indipendenti è stato possibile rilevare che le partecipanti tendono a manifestare un atteggiamento meno legittimante nei confronti del sistema economico, $t(212) = 2.51, p < 0.05$, rispetto alla loro controparte maschile (Figura 4.3). Il risultato è stato confermato da

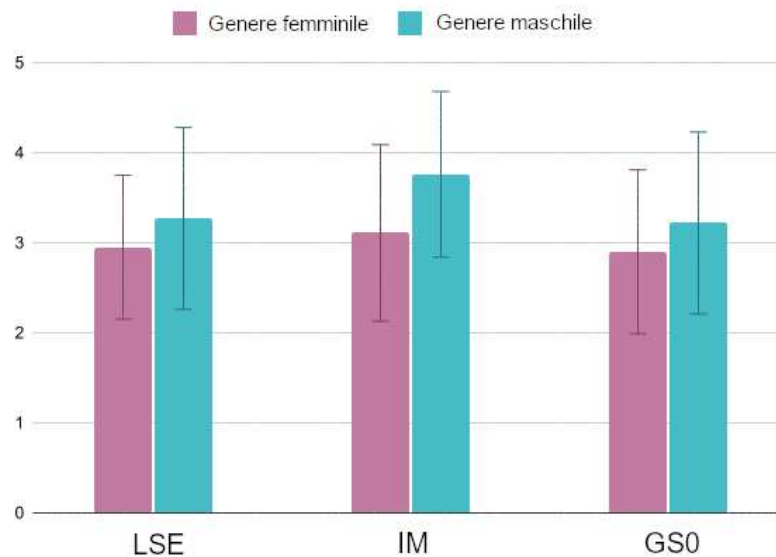


Figura 4.3: Differenze di genere emerse da un t-test a campioni indipendenti nella Legittimazione del Sistema Economico (LSE), nella condivisione dell’Ideologia Meritocratica (IM) e nella tendenza a percepire le relazioni sociali come un Gioco a Somma Zero (GS0).

una successiva ANOVA 2(Genere)x2(Condizione), $F(1,210) = 6.55, p = .011, \eta_p^2 = 0.03$. Allo stesso modo, è emersa una differenza statisticamente significativa tra uomini ($M = 3.76; DS = 0.92$) e donne ($M = 3.11; DS = 0.98$) relativamente alla condivisione dell’Ideologia Meritocratica: le partecipanti sembrano essere meno

propense ad avallare questo tipo di credenze, $t(212) = 4.96, p < 0.01$. In linea con questi risultati, la visione del mondo come un gioco “a somma zero” sembra caratterizzare più gli uomini ($M = 3.22; SD = 1.01$) che le donne ($M = 2.90; SD = 0.91$), $t(212) = 2.40, p < 0.05$ (si veda Figura 4.3).

Discussione

Lo studio si prefiggeva l'obiettivo di indagare se l'influenza di una minoranza dalle idee contro-normative potesse scalfire la legittimazione della disuguaglianza e promuovere il supporto verso politiche redistributive quali la tassazione progressiva e l'istituzione di un reddito di base universale. Nello specifico, abbiamo ipotizzato che i partecipanti esposti alle idee della minoranza dissidente (condizione delegittimante) avrebbero mostrato una più debole tendenza alla giustificazione del sistema e un maggior supporto verso la redistribuzione rispetto ai destinatari del messaggio "legittimante" della minoranza pro-stabilità (condizione legittimante). Inoltre, ci aspettavamo che tanto la credenza nella meritocrazia quanto la concezione delle relazioni umane come un gioco a somma zero fossero positivamente associate alla legittimazione del sistema e predicessero un atteggiamento refrattario nei confronti della redistribuzione delle risorse. Infine, abbiamo ipotizzato che tutte e tre le ideologie considerate avrebbero potuto fungere da moderatori dell'effetto della condizione sperimentale sull'atteggiamento verso la redistribuzione.

Le analisi di correlazione precedentemente descritte confermano la relazione positiva attesa tra Legittimazione del Sistema, condivisione dell'Ideologia Meritocratica e credenza in un Gioco a Somma Zero (Ipotesi 2a e 3a). Se la relazione tra le prime due concezioni è ormai consolidata da tempo (e.g., McCoy & Major, 2007; Mijs,

2021; Volpato, 2019), studi precedenti riportano che la credenza in un gioco a somma zero risulta associata, al contrario, alla delegittimazione del sistema (Wojciszke et al., 2009). L'ipotesi antitetica formulata nel presente studio si fonda sull'idea che la percezione della società come un mondo competitivo in cui le vittorie di alcuni dipendono dai fallimenti di altri tenda a dare man forte ad una sua giustificazione, verosimilmente facilitando a sua volta la funzione palliativa della stessa (e.g., Jost & Hunyady, 2003). In altre parole, pensare che la divisione delle risorse sia commisurata alle capacità di ognuno di ricavarle e che le differenze siano qualcosa di ineliminabile è assolutamente coerente con la convinzione che nella società sia naturale avere dei vinti e dei vincitori (i.e. "Per vincere, qualcun altro deve per forza perdere"). In linea con la letteratura di riferimento (e.g., Rodríguez-Bailón et al., 2017, García-Sánchez et al., 2018) e con le nostre ipotesi, una più decisa tendenza a giustificare il sistema e ad avvalorare la prospettiva meritocratica (Ipotesi 5b) è associata ad un ridotto supporto verso la redistribuzione, declinata come progressività della tassazione ("Possibilità di pagare") e necessità che quest'ultima serva lo scopo di ridurre le disuguaglianze in essere ("Compensazione"). Coerentemente, chi legittima il sistema e crede nella meritocrazia non è a favore dell'istituzione di un reddito di base universale che consiste nell'elargizione di una somma di denaro da parte dello stato non vincolato da condizioni di merito e di bisogno (Ipotesi 5b). Ciò potrebbe essere spiegato dalla diffusa predilezione per l'equità (i.e., *fairness*) al di sopra della volontà di mitigare la disuguaglianza (Starmans et al., 2017). Le

persone in generale sono disposte a contrastare le disuguaglianze, ma soltanto nella misura in cui esse siano percepite come davvero ingiuste. Similmente, anche le politiche di redistribuzione sono accettate nella misura in cui esse non invalidino il principio di giustizia: una forma di reddito garantita a tutti indiscriminatamente è potenzialmente destinata anche a coloro che "non la meritano". Per quanto concerne l'effetto dell'influenza minoritaria sull'atteggiamento verso la redistribuzione basata sulla tassazione progressiva, i risultati sono parzialmente coerenti con l'ipotesi di partenza (Ipotesi 1b), ma poco consistenti. Nello specifico, i partecipanti esposti rispettivamente alle idee pro-stabilità e a quelle dissidenti presentano posizioni divergenti in merito al costrutto della "possibilità di pagare", che racchiude in sé il concetto di progressività; ovvero coloro che sono stati esposti alle idee minoritarie "delegittimanti" mostrano un atteggiamento più favorevole verso la redistribuzione declinata come progressività della tassazione rispetto a quanti hanno letto le posizioni della minoranza pro-stabilità. Verosimilmente la differenza emersa dalle analisi è più rilevante per questa declinazione della variabile perché nella condizione legittimante è posta particolare enfasi sui fattori meritocratici soggiacenti le disuguaglianze socio-economiche che va ad intaccare per l'appunto questo principio. Per quanto riguarda invece l'istituzione di un reddito di base universale, la manipolazione sperimentale non sembra aver sortito alcun effetto (Ipotesi 1b). Il campione appare molto favorevole alla sua introduzione tanto nella condizione legittimante

quanto in quella delegittimante. Questa evidenza potrebbe essere attribuita al particolare momento storico che stiamo vivendo, in cui forme di reddito emergenziale sono state necessarie per cercare di attutire il collasso economico di interi settori occupazionali e pertanto è possibile assumere che esse siano state accolte favorevolmente dalla maggior parte della popolazione generale. Allo stesso modo, la tendenza a legittimare il sistema non è stata inficiata né stimolata dalla manipolazione (Ipotesi 1a), mantenendosi su livelli piuttosto bassi. Quindi, dalle analisi di regressione risulta evidente che l'influenza minoritaria, così come è stata strutturata nel presente studio, non ha giocato un ruolo decisivo nella previsione del supporto verso la redistribuzione, neanche se considerata in interazione con la Giustificazione del Sistema (Ipotesi 4b), la Meritocrazia (Ipotesi 2b) e la credenza in un Gioco a Somma Zero (Ipotesi 3b). Al contrario, è la legittimazione che presumibilmente caratterizza stabilmente gli individui nella loro vita quotidiana a rivestire un ruolo preponderante. Coerentemente con la letteratura di riferimento (e.g., Jost & Thompson, 2000), sostenere lo status quo risulta essere predittivo di un minor supporto verso il suo cambiamento che si traduce in un minor supporto verso entrambe le politiche di redistribuzione in esame. Similmente, le analisi condotte confermano ulteriormente l'effetto negativo atteso della credenza nella Meritocrazia sul supporto alla redistribuzione (Ipotesi 5b; Kluegel & Smith, 1986; García-Sánchez et al., 2020). Coloro che credono che ad ognuno spetta ciò che merita tendono ad opporsi ad azioni politiche che ledono tale principio o che promettono di sottrarre di più a chi ha di

più, in quanto questi ultimi sono giudicati necessariamente più meritevoli degli altri proprio in virtù della loro posizione sociale (Jost et al., 2002). Sono emerse interessanti differenze di genere in relazione all’atteggiamento verso la redistribuzione. In linea con diversi studi (e.g., Norton & Ariely, 2011), il supporto alle politiche redistributive è significativamente più consistente nelle partecipanti, almeno per quanto riguarda la progressività della tassazione (i.e., possibilità di pagare) e il suo compito di circoscrivere le disuguaglianze (i.e., compensazione). Ciò potrebbe derivare dalla posizione di subalternità che tipicamente le donne rivestono all’interno della società, che le rende maggiormente consapevoli riguardo all’arbitrarietà con cui spesso le risorse sono allocate. Il rifiuto delle donne verso la disuguaglianza sembra piuttosto coerente, traducendosi in posizioni più dubbiose verso la legittimità del sistema e la sua natura meritocratica. A questo proposito la letteratura ha prodotto evidenze controverse. Diversi studi mostrano come, anche coloro che non beneficiano del sistema tendono a legittimarlo e a credere alle sue narrazioni (McCoy & Major, 2007). I risultati qui descritti sembrano invece ricalcare quelle linee di ricerca che hanno posto enfasi sul ruolo dell’esperienza personale nel costruire la consapevolezza dell’importanza delle barriere strutturali nella determinazione della propria condizione economica (Mijs, 2021). In tal senso, le donne potrebbero aver mostrato un atteggiamento meno legittimante e, viceversa, maggiormente favorevole verso la redistribuzione per via di possibili impedimenti strettamente connessi alla loro identità di genere e che prescindono dalle loro abilità e dagli sforzi personali.

5.1 Limiti dello studio e prospettive future

Lo studio presenta, senza alcun dubbio, molteplici limiti. Innanzitutto, eccetto per la componente "Possibilità di Pagare" della redistribuzione basata sulla Tassazione Progressiva, non si può affermare che la manipolazione sperimentale abbia sortito gli effetti desiderati dal momento che non è stato rilevato alcun valore predittivo. Ciò potrebbe essere dovuto all'artificiosità del messaggio. Mantenere la fonte minoritaria completamente anonima potrebbe inoltre aver contribuito all'inefficacia della stimolazione. È inoltre da tenere in considerazione che un gran numero di partecipanti è stato escluso dalle analisi per non aver risposto opportunamente alla domanda di controllo, il che potrebbe suggerire che il testo non è stato pienamente compreso o che è stato ricordato con difficoltà. Infine, la mancanza di un gruppo di controllo - bersaglio di un messaggio neutrale o sprovvisto di stimolazione - costituisce un'ulteriore e non trascurabile debolezza. In studi futuri, il messaggio veicolato dalla minoranza potrebbe non limitarsi a testimoniare vagamente la propria posizione ideologica ma esprimere anche l'intenzione di un'azione collettiva orientata al cambiamento sociale o un deciso supporto verso specifiche politiche redistributive. Inoltre, potrebbe essere utile porre maggiormente in evidenza le proprietà che coadiuvano l'influenza minoritaria, come la consistenza e la nomicità (Moscovici, 1976), attraverso la costruzione di scenari di fantasia dotati di una dimensione temporale.

Per quanto riguarda i costrutti alla base delle variabili indagate, è bene tenere a mente la possibilità che essi siano percepiti attraverso lenti differenti da quelle che li hanno concepiti. Ad esempio, il concetto di meritocrazia, per sua natura controverso, può dar luogo a risultati ambigui. Se da un lato una visione puramente descrittiva della meritocrazia, cioè come qualcosa che caratterizza la società, può fungere da mito di legittimazione delle gerarchie sociali, d'altro canto un modo prescrittivo d'interderla (i.e., la meritocrazia "dovrebbe" caratterizzare la società) potrebbe invece veicolare il supporto verso alcune politiche che inficino lo status quo e mettano in discussione l'attuale distribuzione delle risorse (Son Hing et al., 2011). Anche l'operazionalizzazione della visione del mondo come un gioco a somma zero potrebbe aver sortito atteggiamenti controversi. Nello specifico, l'ambiguità di alcuni item in particolare potrebbe aver invalidato l'indagine degli atteggiamenti relativamente a questo costrutto. Ad esempio, la percezione di interdipendenza nel caso dell'item "È giusto che il benessere di alcuni sia garantito dal lavoro altrui" potrebbe aver veicolato un'idea di aiuto reciproco e responsabilità a cui in realtà non si intendeva rimandare. Appare, quindi, evidente la necessità di ulteriori studi in cui si abbia cura di disambiguare i costrutti in esame in modo tale da ottenere risultati più solidi.

Nonostante le evidenti limitazioni, è apprezzabile il valore esplorativo del presente studio scorgendone il merito di aver contribuito alla ricerca di strategie di delegittimazione della disuguaglianza a partire da diverse prospettive sull'argomento.

Studi futuri potrebbero indagare sperimentalmente il ruolo dell'influenza minoritaria nel modellare l'atteggiamento verso la redistribuzione, ad esempio costruendo campagne di sensibilizzazione ad opera di fittizie minoranze attive (e.g., collettivi universitari composti da confederati).

Per quanto riguarda le implicazioni pratiche, è opportuno tenere a mente che l'educazione e l'informazione relativa alla crescita delle disuguaglianze potrebbe controintuitivamente portare ad una legittimazione della stessa (Trump, 2018) dal momento che le persone tendono ad adattare i loro livelli di accettazione ai livelli di disuguaglianza che esperiscono nelle loro vite e alla percezione di una "Validità" della disuguaglianza collettivamente costruita (Haack & Sieweke, 2018). I ricercatori e coloro che si occupano di politiche sociali potrebbero far convergere i loro sforzi nella costruzione di strategie atte alla delegittimazione della disuguaglianza attraverso l'attiva costruzione della Validità di un nuovo oggetto di legittimazione, ovvero l'uguaglianza. Il che si potrebbe realizzare ad esempio attivando "indizi di validità" (*validity cues*) della stessa mettendo in evidenza specifiche minoranze attive e attori sociali che lavorano contro le sperequazioni e le ingiustizie in modo consistente e longevo. Allo stesso modo, è possibile ritenere che amplificando la percezione che le azioni e gli atteggiamenti orientati al cambiamento sociale sono sempre più diffusi e persistenti possa promuovere la percezione di validità di queste stesse azioni e dei principi che le guidano. Ad esempio, nella promozione di politiche che migliorino la condizione lavorativa delle donne, il governo inglese ha trovato che

quando vengono presentate statistiche relative al numero di compagnie che hanno proposto la parità di genere esprimendole in positivo (i.e., 94% delle compagnie hanno almeno una donna nel loro organico) piuttosto che in negativo (i.e., solo il 17% dei membri dei comitati sono donne), queste hanno un impatto migliore nella promozione della parità di genere (Bohnet, 2016). In questo modo, come suggeriscono Hack e Sieweke (2018), i meccanismi alla base della legittimazione del sistema possono essere usati per delegittimarlo (Haack & Sieweke, 2018), facendo germogliare l'idea che ad essere giusto ed inevitabile è il cambiamento stesso e non l'iniquità insita nel mondo a cui abbiamo dovuto adattarci.

A fronte di un sistema che non promette di rinnovarsi, è necessario trovare le giuste strategie per mettere in moto un cambiamento. Una di queste potrebbe forse essere far sì che le "narrazioni delegittimanti" radicate nelle posizioni personali che spesso restano latenti, trovino il modo di emergere e ramificarsi in esperienze collettive di emancipazione.

Bibliografia

- Abercrombie, N. & Turner, B. S. (1978). The dominant ideology thesis. *British journal of sociology*, 149–170.
- Alesina, A. & Angeletos, G.-M. (2005). Fairness and redistribution. *American economic review*, 95(4), 960–980.
- Alesina, A., Di Tella, R. & MacCulloch, R. (2004). Inequality and happiness: are Europeans and Americans different? *Journal of public economics*, 88(9-10), 2009–2042.
- Alesina, A. & Giuliano, P. (2011). Preferences for redistribution. *Handbook of social economics* (pp. 93–131). Elsevier.
- Alesina, A. & Glaeser, E. (2004). *Fighting poverty in the US and Europe: A world of difference*. Oxford University Press.
- Alesina, A., Stantcheva, S. & Teso, E. (2018). Intergenerational mobility and preferences for redistribution. *American Economic Review*, 108(2), 521–54.
- Bazerman, M. H. (1983). Negotiator judgment: A critical look at the rationality assumption. *American Behavioral Scientist*, 27(2), 211–228.
- Benabou, R. & Ok, E. A. (2001). Mobility as progressivity: ranking income processes according to equality of opportunity.
- Bénabou, R. (1996). Meritocracy, Redistribution, and the Size of the Pie. *Meritocracy and economic inequality*, 317.
- Berger, P. (1967). *The social construction of reality : a treatise in the sociology of knowledge*. New York: Doubleday.
- Blanchar, J. C. & Eidelman, S. (2013). Perceived system longevity increases system justification and the legitimacy of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 43(4), 238–245.
- Bohnet, I. (2016). *What works: gender equality by design*. Harvard university press.

BIBLIOGRAFIA

- Boyce, C. J., Wood, A. M., Banks, J., Clark, A. E. & Brown, G. D. (2013). Money, well-being, and loss aversion: Does an income loss have a greater effect on well-being than an equivalent income gain? *Psychological science*, *24*(12), 2557–2562.
- Bradbury, K. & Katz, J. (2002). Are lifetime incomes growing more unequal? Looking at new evidence on family income mobility. *Regional Review*, *12*(4), 2–5.
- Brown, K. T. & Ostrove, J. M. (2013). What does it mean to be an ally?: The perception of allies from the perspective of people of color. *Journal of Applied Social Psychology*, *43*(11), 2211–2222.
- Bucca, M. (2016). Merit and blame in unequal societies: Explaining Latin Americans' beliefs about wealth and poverty. *Research in Social Stratification and Mobility*, *44*, 98–112.
- Bulman, R. (1992). *Shattered assumptions : towards a new psychology of trauma*. New York: Free Press.
- Burstein, P. (2003). The impact of public opinion on public policy: A review and an agenda. *Political research quarterly*, *56*(1), 29–40.
- Cervone, C., Suitner, C. & Maass, A. (2022). Tax Fairness: Shifting the Tax Burden Toward the Upper End? Unpublished manuscript.
- Chambers, J. R., Swan, L. K. & Heesacker, M. (2014). Better off than we know: Distorted perceptions of incomes and income inequality in America. *Psychological science*, *25*(2), 613–618.
- Clark III, R. D. (1988). On predicting minority influence. *European Journal of Social Psychology*, *18*(6), 515–526.
- Clark III, R. D. (1990). Minority influence: The role of argument refutation of the majority position and social support for the minority position. *European Journal of Social Psychology*, *20*(6), 489–497.

BIBLIOGRAFIA

- Clark III, R. D. & Maass, A. (1988a). The role of social categorization and perceived source credibility in minority influence. *European journal of social psychology*, 18(5), 381–394.
- Clark III, R. D. & Maass, A. (1988b). Social categorization in minority influence: The case of homosexuality. *European Journal of Social Psychology*, 18(4), 347–364.
- Costa-Lopes, R., Dovidio, J. F., Pereira, C. R. & Jost, J. T. (2013). Social psychological perspectives on the legitimation of social inequality: Past, present and future. *European Journal of Social Psychology*, 43(4), 229–237.
- Cozzarelli, C., Wilkinson, A. V. & Tagler, M. J. (2001). Attitudes toward the poor and attributions for poverty. *Journal of social issues*.
- Crandall, C. S. (1994). Prejudice against fat people: ideology and self-interest. *Journal of personality and social psychology*, 66(5), 882.
- Crano, W. D. & Seyranian, V. (2007). Majority and minority influence. *Social and Personality Psychology Compass*, 1(1), 572–589.
- Credit Suisse Research Institute. (2021). *Why wealth matters. The Global wealth report*. Recuperato novembre 21, 2021, da <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>
- David, B. & Turner, J. C. (1996). Studies in self-categorization and minority conversion: Is being a member of the out-group an advantage? *British Journal of Social Psychology*, 35(1), 179–199.
- Davidai, S. & Gilovich, T. (2015). Building a more mobile America—One income quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 10(1), 60–71.
- Davis, N. J. & Robinson, R. V. (1991). Men's and women's consciousness of gender inequality: Austria, West Germany, Great Britain, and the United States. *American Sociological Review*, 72–84.

BIBLIOGRAFIA

- Day, M. V. & Fiske, S. T. (2017). Movin' on up? How perceptions of social mobility affect our willingness to defend the system. *Social Psychological and Personality Science*, 8(3), 267–274.
- Day, M. V., Kay, A. C., Holmes, J. G. & Napier, J. L. (2011). System justification and the defense of committed relationship ideology. *Journal of personality and social psychology*, 101(2), 291.
- Dovidio, J. F., Hewstone, M., Glick, P. & Esses, V. M. (2010). Prejudice, stereotyping and discrimination: Theoretical and empirical overview. *Prejudice, stereotyping and discrimination*, 3–28.
- Engels, F. (1987). *The condition of the working class in England*. UK: Penguin. (Original work published in 1887).
- Esses, V. M., Jackson, L. M. & Armstrong, T. L. (1998). Intergroup competition and attitudes toward immigrants and immigration: An instrumental model of group conflict. *Journal of social issues*, 54(4), 699–724.
- Faina, A. M., Pacilli, M. G. & Pagliaro, S. (2012). *L'influenza sociale*. Il mulino.
- Faust, D. G. (1981). *The ideology of slavery: Proslavery thought in the antebellum South, 1830–1860*. Baton Rouge, LA: Louisiana State University Press.
- Fields, B. J. (1990). Slavery, race and ideology in the United States of America. *New Left Review*, 181(1), 95–118.
- Fong, C. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public economics*, 82(2), 225–246.
- Fong, C., Bowles, S. & Gintis, H. (2006). Chapter 23 Strong reciprocity and the welfare state. In S. Kolm & J. Ythier (Cur.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, vol 1 (pp. 1439–1464). Elsevier.

BIBLIOGRAFIA

- Foster, M. D. & Tsarfati, E. M. (2005). The effects of meritocracy beliefs on women's well-being after first-time gender discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*(12), 1730–1738.
- Friedman, R. S. & Sutton, B. (2013). Selling the war? System-justifying effects of commercial advertising on civilian casualty tolerance. *Political Psychology*, *34*(3), 351–367.
- García Castro, J. D., González Gutiérrez, R., Frigolett Catalán, C., Jiménez Moya, G., Rodríguez Bailón, R. & Willis, G. B. (2021). Changing attitudes toward redistribution: The role of perceived economic inequality in everyday life and intolerance of inequality. *The Journal of Social Psychology*.
- García-Sánchez, E., Osborne, D., Willis, G. B. & Rodríguez-Bailón, R. (2020). Attitudes towards redistribution and the interplay between perceptions and beliefs about inequality. *British Journal of Social Psychology*, *59*(1), 111–136.
- García-Sánchez, E., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., Sañudo, J. P., Polo, J. D. & Pérez, E. R. (2018). Perceptions of economic inequality and support for redistribution: The role of existential and utopian standards. *Social Justice Research*, *31*(4), 335–354.
- Gimpelson, V. & Treisman, D. (2018). Misperceiving inequality. *Economics & Politics*, *30*(1), 27–54.
- Haack, P., Schilke, O. & Zucker, L. (2021). Legitimacy revisited: disentangling propriety, validity, and consensus. *Journal of Management Studies*, *58*(3), 749–781.
- Haack, P. & Sieweke, J. (2018). The legitimacy of inequality: Integrating the perspectives of system justification and social judgment. *Journal of Management Studies*, *55*(3), 486–516.
- Haines, E. L. & Jost, J. T. (2000). Placating the powerless: Effects of legitimate and illegitimate explanation on affect, memory, and stereotyping. *Social Justice Research*, *13*(3), 219–236.
- Hall, P. A. & Lamont, M. (2013). *Social resilience in the neoliberal era*. Cambridge University Press.

BIBLIOGRAFIA

- Hammond, M. D. & Sibley, C. G. (2011). Why are benevolent sexists happier? *Sex Roles*, 65(5), 332–343.
- Hanson, S. L. & Wells-Dang, G. (2006). Gender and attitudes about opportunity in Eastern and Western Europe. *European Sociological Review*, 22(1), 17–33.
- Harding, J. F. & Sibley, C. G. (2013). The palliative function of system justification: Concurrent benefits versus longer-term costs to wellbeing. *Social indicators research*, 113(1), 401–418.
- Hennes, E. P., Nam, H. H., Stern, C. & Jost, J. T. (2012). Not all ideologies are created equal: Epistemic, existential, and relational needs predict system-justifying attitudes. *Social Cognition*, 30(6), 669–688.
- Hennes, E. P., Ruisch, B. C., Feygina, I., Monteiro, C. A. & Jost, J. T. (2016). Motivated recall in the service of the economic system: The case of anthropogenic climate change. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(6), 755.
- Hochschild, J. L. (1981). *What's fair?: American beliefs about distributive justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hsieh, C.-C. & Pugh, M. D. (1993). Poverty, income inequality, and violent crime: a meta-analysis of recent aggregate data studies. *Criminal justice review*, 18(2), 182–202.
- Huddy, L. (2004). Contrasting theoretical approaches to intergroup relations. *Political Psychology*, 25(6), 947–967.
- Hughes, M. & Tuch, S. A. (2003). Gender differences in whites' racial attitudes: Are women's attitudes really more favorable? *Social psychology quarterly*, 384–401.
- Iyer, A. & Leach, W., C. (2009). Helping disadvantaged out-groups challenge unjust inequality: The role of group-based emotions. In S. Stürmer & M. M. Snyder (Cur.), *The psychology of prosocial behavior: Group processes, intergroup relations, and helping* (pp. 337–353). New York, NY: Wiley-Blackwell.

BIBLIOGRAFIA

- Jackman, M. R. (1994). *The velvet glove: Paternalism and conflict in gender, class, and race relations*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Janoff-Bulman, R. (2010). *Shattered assumptions*. Simon; Schuster.
- Jiménez-Jiménez, N., Molis, E. & Solano-García, Á. (2020). The effect of initial inequality on meritocracy: A voting experiment on tax redistribution. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 175, 380–394.
- Johnson, C., Dowd, T. J. & Ridgeway, C. L. (2006). Legitimacy as a social process. *Annu. Rev. Sociol.*, 32, 53–78.
- Jost, J. & Hunyady, O. (2003). The psychology of system justification and the palliative function of ideology. *European review of social psychology*, 13(1), 111–153.
- Jost, J. T. (1995). Negative illusions: Conceptual clarification and psychological evidence concerning false consciousness. *Political Psychology*, 16, 397–424.
- Jost, J. T. (2019). A quarter century of system justification theory: Questions, answers, criticisms, and societal applications. *British Journal of Social Psychology*, 58(2), 263–314.
- Jost, J. T. & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British journal of social psychology*, 33(1), 1–27.
- Jost, J. T., Banaji, M. R. & Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political psychology*, 25(6), 881–919.
- Jost, J. T., Blount, S., Pfeffer, J. & Hunyady, G. (2003a). Fair market ideology: Its cognitive-motivational underpinnings. *Research in organizational behavior*, 25, 53–91.
- Jost, J. T., Gaucher, D. & Stern, C. (2015). "The world isn't fair": A system justification perspective on social stratification and inequality. *Annual Meeting of International Society of Political Psychology, Herzliya, Israel; Some of the ideas contained herein were presented at the aforementioned conference at by the lead author in Tokyo, Japan, at a meeting*

BIBLIOGRAFIA

- of the Center for Social Stratification and Inequality sponsored by Tohoku University in Sendai, Japan (pp. 317–340). American Psychological Association.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W. & Sulloway, F. J. (2003b). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological bulletin*, *129*(3), 339.
- Jost, J. T., Kivetz, Y., Rubini, M., Guermandi, G. & Mosso, C. (2005). System-justifying functions of complementary regional and ethnic stereotypes: Cross-national evidence. *Social justice research*, *18*(3), 305–333.
- Jost, J. T., Liviatan, I., van der Toorn, J., Ledgerwood, A., Mandisodza, A. & Nosek, B. A. (2010). System justification: How do we know it's motivated? In R. C. Bobocel, A. C. Kay, M. Zanna & J. Olson (Cur.), *The psychology of justice and legitimacy: The Ontario symposium*, Vol. 11 (pp. 173–203). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Jost, J. T. & Major, B. (2001). Emerging perspectives on the psychology of legitimacy. *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations*, 3–30.
- Jost, J. T., Pelham, B. W. & Carvallo, M. R. (2002). Non-conscious forms of system justification: Implicit and behavioral preferences for higher status groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, *38*(6), 586–602.
- Jost, J. T., Pelham, B. W., Sheldon, O. & Ni Sullivan, B. (2003c). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: Evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European journal of social psychology*, *33*(1), 13–36.
- Jost, J. T. & Thompson, E. P. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*(3), 209–232.

BIBLIOGRAFIA

- Kane, E. W. (2000). Racial and ethnic variations in gender-related attitudes. *Annual Review of Sociology*, 26(1), 419–439.
- Katz, I. & Hass, R. G. (1988). Racial ambivalence and American value conflict: Correlational and priming studies of dual cognitive structures. *Journal of personality and social psychology*, 55(6), 893.
- Kay, A. C., Gaucher, D., Peach, J. M., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M. P. & Spencer, S. J. (2009). Inequality, discrimination, and the power of the status quo: Direct evidence for a motivation to see the way things are as the way they should be. *Journal of personality and social psychology*, 97(3), 421.
- Kay, A. C., Jost, J. T. & Young, S. (2005). Victim derogation and victim enhancement as alternate routes to system justification. *Psychological Science*, 16(3), 240–246.
- Kenworthy, L. & McCall, L. (2008). Inequality, public opinion and redistribution. *Socio-Economic Review*, 6(1), 35–68.
- Kluegel, J. R. & Smith, E. R. (1986). Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be. Piscataway.
- Knell, M. & Stix, H. (2020). Perceptions of inequality. *European Journal of Political Economy*, 65, 101927.
- Kuhn, A. (2011). In the eye of the beholder: Subjective inequality measures and individuals' assessment of market justice. *European Journal of Political Economy*, 27(4), 625–641.
- Kuziemko, I., Norton, M. I., Saez, E. & Stantcheva, S. (2015). How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments. *American Economic Review*, 105(4), 1478–1508.
- Lakner, C. & Milanovic, B. (2015). Global income distribution from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession. *Revista de Economia Institucional*, 17(32), 71–128.
- Lane, R. E. (1962). Political ideology: Why the American common man believes what he does.

BIBLIOGRAFIA

- Laurin, K., Shepherd, S. & Kay, A. C. (2010). Restricted emigration, system inescapability, and defense of the status quo: System-justifying consequences of restricted exit opportunities. *Psychological Science*, *21*(8), 1075–1082.
- Ledgerwood, A., Mandisodza, A. N., Jost, J. T. & Pohl, M. J. (2011). Working for the system: Motivated defense of meritocratic beliefs. *Social Cognition*, *29*(3), 322–340.
- Leibniz, G. W. F. (1966). *Principi della natura e della grazia fondati sulla ragione* (Vol. 2). Liviana.
- Lerner, M. J. (1980). The belief in a just world. *The Belief in a just World* (pp. 9–30). Springer.
- Liviatan, I. & Jost, J. T. (2014). A social-cognitive analysis of system justification goal striving. *Social Cognition*, *32*(2), 95–129.
- Logan, J. R. (2011). Separate and unequal: The neighborhood gap for blacks, Hispanics and Asians in Metropolitan America. *Project US 2010 Report*, 1–22.
- Lortie-Lussier, M. (1987). Minority influence and idiosyncrasy credit: A new comparison of the Moscovici and Hollander theories of innovation. *European journal of social psychology*, *17*(4), 431–446.
- Lübker, M. (2007). Inequality and the demand for redistribution: are the assumptions of the new growth theory valid? *Socio-Economic Review*, *5*(1), 117–148.
- Luhmann, N. (1983). *Legitimation durch verfahren*. Suhrkamp Frankfurt am Main.
- Lynch, J., Smith, G. D., Harper, S. A., Hillemeier, M., Ross, N., Kaplan, G. A. & Wolfson, M. (2004). Is income inequality a determinant of population health? Part 1. A systematic review. *The Milbank Quarterly*, *82*(1), 5–99.
- Maass, A. & Clark, R. D. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, *95*(3), 428.
- Macinko, J. A., Shi, L., Starfield, B. & Wulu Jr, J. T. (2003). Income inequality and health: a critical review of the literature. *Medical Care Research and Review*, *60*(4), 407–452.

BIBLIOGRAFIA

- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: The role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group membership. *Advances in experimental social psychology*, 26, 293–355.
- Mallett, R. K., Huntsinger, J. R., Sinclair, S. & Swim, J. K. (2008). Seeing through their eyes: When majority group members take collective action on behalf of an outgroup. *Group Processes & Intergroup Relations*, 11(4), 451–470.
- Marx, K. & Engels, F. (1978). The German Ideology. In R. Tucker (Cur.), *The Marx-Engels reader* (pp. 146–200). New York, NY: W.W. Norton. (Original work published in 1846).
- Massey, D. S. & Tannen, J. (2016). Segregation, race, and the social worlds of rich and poor. *The dynamics of opportunity in America* (pp. 13–33). Springer, Cham.
- McCall, L. (2013). *The undeserving rich: American beliefs about inequality, opportunity, and redistribution*. Cambridge University Press.
- McCoy, S. K. & Major, B. (2007). Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. *Journal of experimental social psychology*, 43(3), 341–351.
- Meltzer, A. H. & Richard, S. F. (1981). A rational theory of the size of government. *Journal of political Economy*, 89(5), 914–927.
- Merton, R. K. (1938). Social structure and anomie. *American sociological review*, 3(5), 672–682.
- Mezulis, A. H., Abramson, L. Y., Hyde, J. S. & Hankin, B. L. (2004). Is there a universal positivity bias in attributions? A meta-analytic review of individual, developmental, and cultural differences in the self-serving attributional bias. *Psychological bulletin*, 130(5), 711.
- Mijs, J. (2021). The paradox of inequality: Income inequality and belief in meritocracy go hand in hand. *Socio-Economic Review*, 19(1), 7–35.
- Mijs, J. J., Bakhtiari, E. & Lamont, M. (2016). Neoliberalism and symbolic boundaries in Europe: global diffusion, local context, regional variation. *Socius*, 2, 2378023116632538.

BIBLIOGRAFIA

- Mitchell, G. & Tetlock, P. E. (2009a). Disentangling reasons and rationalizations: Exploring perceived fairness in hypothetical societies. In J. Jost, A. C. Kay & H. Thorisdottir (Cur.), *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 126–158). New York, NY: Oxford University Press).
- Mitchell, G. & Tetlock, P. E. (2009b). Disentangling reasons and rationalizations: Exploring perceived fairness in hypothetical societies. *Social and psychological bases of ideology and system justification*, 1, 126–158.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change* (Vol. 10). Academic Press.
- Moscovici, S. & Doms, M. (1982). Compliance and conversion in a situation of sensory deprivation. *Basic and Applied Social Psychology*, 3(2), 81–94.
- Moscovici, S. & Lage, E. (1976). Studies in social influence III: Majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6(2), 149–174.
- Moscovici, S. & Lage, E. (1978). Studies in social influence IV: Minority influence in a context of original judgments. *European Journal of Social Psychology*, 8(3), 349–365.
- Moscovici, S., Mugny, G. & Van Avermaet, E. (1985). *Perspectives on minority influence*. Cambridge University Press.
- Moscovici, S. & Pérez, J. A. (2007). A study of minorities as victims. *European Journal of Social Psychology*, 37(4), 725–746.
- Moscovici, S. & Personnaz, B. (1980). Studies in social influence: V. Minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16(3), 270–282.
- Mucchi-Faina, A. & Cicoletti, G. (2006). Divergence vs. ambivalence: Effects of personal relevance on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 36(1), 91–104.
- Mucchi-Faina, A., Pacilli, M. G. & Pagliaro, S. (2010). Minority influence, social change, and social stability. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(11), 1111–1123.

BIBLIOGRAFIA

- Mugny, G., Souchet, L., Codaccioni, C. & Quiamzade, A. (2008). Social representations and social influence. *Psychologie Francaise*, 53(2), 223–237.
- Mugny, G. & Pérez, J. A. (1991). *The social psychology of minority influence*. Cambridge University Press.
- Musterd, S. (2005). Social and ethnic segregation in Europe: Levels, causes, and effects. *Journal of urban affairs*, 27(3), 331–348.
- Napier, J. L. & Jost, J. T. (2008). Why are conservatives happier than liberals? *Psychological Science*, 19(6), 565–572.
- Napier, J. L., Thorisdottir, H. & Jost, J. T. (2010). The joy of sexism? A multinational investigation of hostile and benevolent justifications for gender inequality and their relations to subjective well-being. *Sex roles*, 62(7-8), 405–419.
- Nemeth, C., Mosier, K. & Chiles, C. (1992). When convergent thought improves performance: Majority versus minority influence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(2), 139–144.
- Nemeth, C. & Rogers, J. (1996). Dissent and the search for information. *British Journal of Social Psychology*, 35(1), 67–76.
- Nemeth, C., Swedlund, M. & Kanki, B. (1974). Patterning of the minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4(1), 53–64.
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological review*, 93(1), 23.
- Nemeth, C. J. & Kwan, J. L. (1985). Originality of word associations as a function of majority vs. minority influence. *Social Psychology Quarterly*, 277–282.
- Nemeth, C. J. & Kwan, J. L. (1987). Minority influence, divergent thinking and detection of correct solutions. *Journal of Applied Social Psychology*, 17(9), 788–799.

BIBLIOGRAFIA

- Norton, M. I. & Ariely, D. (2011). Building a better America—One wealth quintile at a time. *Perspectives on psychological science*, 6(1), 9–12.
- Oishi, S., Kesebir, S. & Diener, E. (2011). Income inequality and happiness. *Psychological science*, 22(9), 1095–1100.
- Oishi, S., Kushlev, K. & Schimmack, U. (2018). Progressive taxation, income inequality, and happiness. *American Psychologist*, 73(2), 157.
- Owuamalam, C. K., Caricati, L., Rubin, M., Matos, A. S. & Spears, R. (2021). Why do women support socio-economic systems that favor men more? A registered test of system justification-and social identity-inspired hope explanations. *European Journal of Social Psychology*.
- Owuamalam, C. K., Rubin, M. & Spears, R. (2018). Addressing evidential and theoretical inconsistencies in system-justification theory with a social identity model of system attitudes. *Current Directions in Psychological Science*, 27(2), 91–96.
- Owuamalam, C. K., Rubin, M. & Spears, R. (2019a). Is a system motive really necessary to explain the system justification effect? A response to Jost (2019) and Jost, Badaan, Goudarzi, Hoffarth, and Mogami (2019). *British Journal of Social Psychology*, 58(2), 393–409.
- Owuamalam, C. K., Rubin, M. & Spears, R. (2019b). Revisiting 25 years of system motivation explanation for system justification from the perspective of social identity model of system attitudes. *British Journal of Social Psychology*, 58(2), 362–381.
- OXFAM. (2020). *DISUGUITALIA. Dati e considerazioni sulla disuguaglianza socioeconomica in Italia. Briefing di accompagnamento del rapporto Oxfam “Avere cura di noi” a cura di Oxfam Italia*. Recuperato novembre 21, 2021, da https://www.oxfamitalia.org/wp-content/uploads/2020/01/Disuguitalia_2020_final.pdf
- OXFAM. (2021a). *DISUGUITALIA. Dati e considerazioni sulla disuguaglianza socio-economica in Italia. Briefing di accompagnamento del rapporto Oxfam “Il virus della disuguaglianza”*

BIBLIOGRAFIA

- a cura di Oxfam Italia. Recuperato novembre 21, 2021, da https://www.oxfamitalia.org/wp-content/uploads/2021/01/FINAL_DisuguItalia_2021.pdf
- OXFAM. (2021b). *Il virus della disuguaglianza. Un'economia equa, giusta e sostenibile per ricucire un mondo lacerato dal Coronavirus*. Recuperato novembre 21, 2021, da https://www.oxfamitalia.org/wp-content/uploads/2021/01/Sintesi_report_-II-Virus-della-Disuguaglianza_FINAL.pdf
- Paicheler, G. (1977). Norms and attitude change II: The phenomenon of bipolarization. *European Journal of Social Psychology*, 7(1), 1–14.
- Paichler, G. (1976). Norms and attitude change I: Polarization and styles of behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 6(4), 405–427.
- Papastamou, S. (1985). Effets de la psychologisation sur l'influence d'un groupe et d'un «leader» minoritaires. *L'année psychologique*, 85(3), 361–381.
- Paskov, M. & Dewilde, C. (2012). Income inequality and solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30(4), 415–432.
- Pickett, K. E. & Wilkinson, R. G. (2015). Income inequality and health: a causal review. *Social science & medicine*, 128, 316–326.
- Piff, P. K., Kraus, M. W. & Keltner, D. (2018). Unpacking the inequality paradox: The psychological roots of inequality and social class. *Advances in experimental social psychology* (pp. 53–124). Elsevier.
- Piketty, T. (1995). Social mobility and redistributive politics. *The Quarterly journal of economics*, 110(3), 551–584.
- Piketty, T. (2019). *Thomas Piketty - ideologie*. Recuperato novembre 20, 2021, da <http://www.piketty.pse.ens.fr/ideologie>
- Piketty, T. (2020). *Capitale e ideologia*. Milano: La nave di Teseo.

BIBLIOGRAFIA

- Polacko, M. (2021). Causes and Consequences of Income Inequality—An Overview. *Statistics, Politics and Policy*.
- Prislin, R. & Christensen, P. N. (2005). Social change in the aftermath of successful minority influence. *European review of social psychology, 16*(1), 43–73.
- Reardon, S. F. & Bischoff, K. (2011). Income inequality and income segregation. *American journal of sociology, 116*(4), 1092–1153.
- Reardon, S. F. & Owens, A. (2014). 60 years after Brown: Trends and consequences of school segregation. *Annual Review of Sociology, 40*, 199–218.
- Reicher, S. (2004). The context of social identity: Domination, resistance, and change. *Political psychology, 25*(6), 921–945.
- Reynolds, J. & Xian, H. (2014). Perceptions of meritocracy in the land of opportunity. *Research in Social Stratification and Mobility, 36*, 121–137.
- Rodríguez-Bailón, R., Bratanova, B. A., Willis, G., Lopez-Rodriguez, L., Sturrock, A. & Loughnan, S. (2017). Social class and ideologies of inequality: How they uphold unequal societies. *Journal of Social Issues*.
- Ròżycka, J. (2008). *Wiara w życie jako grę o sumie zerowej: wyznaczniki i konsekwencje społeczne [Zero-Sum Game Belief: Determinants and social consequences] (Unpublished doctoral thesis)* (Tesi di dottorato). Rozprawa doktorska, Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Ròżycka-Tran, J. (2012). *Życie społeczne jako Gra: kontekst międzykulturowy [Social life as a Game in cross-cultural context]*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Ròżycka-Tran, J., Boski, P. & Wojciszke, B. (2015). Belief in a zero-sum game as a social axiom: A 37-nation study. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 46*(4), 525–548.
- Rubin, M. & Hewstone, M. (2004). Social identity, system justification, and social dominance: Commentary on Reicher, Jost et al., and Sidanius et al. *Political psychology, 25*(6), 823–844.

BIBLIOGRAFIA

- Russell, G. M. (2011). Motives of heterosexual allies in collective action for equality. *Journal of Social Issues*, 67(2), 376–393.
- Sapienza, P. & Zingales, L. (2013). Economic experts versus average Americans. *American Economic Review*, 103(3), 636–42.
- Scheve, K. & Stasavage, D. (2016). *Taxing the rich*. Princeton University Press.
- Seyranian, V., Atuel, H. & Crano, W. D. (2008). Dimensions of majority and minority groups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 11(1), 21–37.
- Shepelak, N. J. (1989). Ideological stratification: American beliefs about economic justice. *Social Justice Research*, 3(3), 217–231.
- Sidanius, J. & Pratto, F. (2001). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.
- Sidanius, J., Pratto, F. & Mitchell, M. (1994). In-group identification, social dominance orientation, and differential intergroup social allocation. *The Journal of social psychology*, 134(2), 151–167.
- Somers, M. R. & Block, F. (2005). From poverty to perversity: Ideas, markets, and institutions over 200 years of welfare debate. *American sociological review*, 70(2), 260–287.
- 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.
- Spears, R., Jetten, J. & Doosje, B. (2001). The (il)legitimacy of ingroup bias: From social reality to social resistance. In J. T. Jost & B. Major (Cur.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 332–362). New York, NY: Cambridge University Press.
- Stantcheva, S. (2021). *Perceptions and preferences for redistribution* (rapp. tecn.). National Bureau of Economic Research.

BIBLIOGRAFIA

- Starmans, C., Sheskin, M. & Bloom, P. (2017). Why people prefer unequal societies. *Nature Human Behaviour*, 1(4), 1–7.
- Stefaniak, A., Mallett, R. K. & Wohl, M. J. (2020). Zero-sum beliefs shape advantaged allies' support for collective action. *European Journal of Social Psychology*, 50(6), 1259–1275.
- Subašić, E., Reynolds, K. J. & Turner, J. C. (2008). The political solidarity model of social change: Dynamics of self-categorization in intergroup power relations. *Personality and Social Psychology Review*, 12(4), 330–352.
- Subramanian, S. V. & Kawachi, I. (2004). Income inequality and health: What have we learned so far? *Epidemiologic reviews*, 26(1), 78–91.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of management review*, 20(3), 571–610.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cup Archive.
- Tammaru, T., Van Ham, M., Marcińczak, S. & Musterd, S. (2015). *Socio-economic segregation in European capital cities: East meets West*. Routledge.
- Trump, K.-S. (2018). Income inequality influences perceptions of legitimate income differences. *British Journal of Political Science*, 48(4), 929–952.
- Tyler, T. & Blader, S. (2013). *Cooperation in groups: Procedural justice, social identity, and behavioral engagement*. Routledge.
- Ullrich, J. & Cohrs, J. C. (2007). Terrorism salience increases system justification: Experimental evidence. *Social Justice Research*, 20(2), 117–139.
- van der Toorn, J., Feinberg, M., Jost, J. T., Kay, A. C., Tyler, T. R., Willer, R. & Wilmuth, C. (2015). A sense of powerlessness fosters system justification: Implications for the legitimation of authority, hierarchy, and government. *Political Psychology*, 36(1), 93–110.

BIBLIOGRAFIA

- van der Toorn, J., Tyler, T. R. & Jost, J. T. (2011). More than fair: Outcome dependence, system justification, and the perceived legitimacy of authority figures. *Journal of experimental social psychology*, 47(1), 127–138.
- Van Zomeren, M., Postmes, T. & Spears, R. (2008). Toward an integrative social identity model of collective action: a quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives. *Psychological bulletin*, 134(4), 504.
- Vanderborght, Y. & Van Parijs, P. (2006). *Il reddito minimo universale*. Milano: Università Bocconi.
- Vargas-Salfate, S., Paez, D., Liu, J. H., Pratto, F. & Gil de Zuñiga, H. (2018). A comparison of social dominance theory and system justification: The role of social status in 19 nations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(7), 1060–1076.
- Venn, C. (2009). Neoliberal political economy, biopolitics and colonialism: A transcolonial genealogy of inequality. *Theory, Culture & Society*, 26(6), 206–233.
- Volpato, C. (2019). *Le radici psicologiche della disuguaglianza*. Roma: Laterza.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior*, 2nd rev. Princeton University Press.
- Wagstaff, A. & Van Doorslaer, E. (2000). Income inequality and health: what does the literature tell us? *Annual review of public health*, 21(1), 543–567.
- Wakslak, C. J., Jost, J. T., Tyler, T. R. & Chen, E. S. (2007). Moral outrage mediates the dampening effect of system justification on support for redistributive social policies. *Psychological science*, 18(3), 267–274.
- Whitworth, A. (2012). Inequality and crime across England: A multilevel modelling approach. *Social Policy and Society*, 11(1), 27–40.
- Whyte, M. K. (2011). Myth of the Social Volcano:: Popular Responses to Rising Inequality in China. *The People's Republic of China at 60* (pp. 273–290). Brill.

BIBLIOGRAFIA

- Wilkinson, R. G. & Pickett, K. (2012). *La misura dell'anima: perché le diseguaglianze rendono le società più infelici*. Feltrinelli.
- Wilkinson, R. G. & Pickett, K. E. (2006). Income inequality and population health: a review and explanation of the evidence. *Social science & medicine*, 62(7), 1768–1784.
- Wilkinson, R. G. & Pickett, K. E. (2009). Income inequality and social dysfunction. *Annual review of sociology*, 35, 493–511.
- Wojcik, S. P., Hovasapian, A., Graham, J., Motyl, M. & Ditto, P. H. (2015). Conservatives report, but liberals display, greater happiness. *Science*, 347(6227), 1243–1246.
- Wojciszke, B., Baryła, W. & Różycka, J. (2009). Wiara w życie jako grę o sumie zerowej [Zero-Sum Game Belief]. In U. Jakubowska & K. Skarżyńska (Cur.), *Między przeszłością a przyszłością. Szkice z psychologii politycznej [Between the past and the future. Essays from political psychology]* (pp. 179–188). Warsaw: Polish Academy of Science Press.
- Wojciszke, B. (2010). *Sprawczość i wspólnotowość: podstawowe wymiary spostrzegania społecznego [Agency and communion. Basic dimension of social perception]*. Gdanskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S. & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psychological bulletin*, 115(3), 323.
- World Inequality Lab. (2021). *World Inequality Report 2022*. Recuperato dicembre 30, 2021, da <https://wir2022.wid.world/>
- Yeung, A. W., Kay, A. C. & Peach, J. M. (2014). Anti-feminist backlash: The role of system justification in the rejection of feminism. *Group Processes & Intergroup Relations*, 17(4), 474–484.
- Young, M. (2017). *The Rise of the Meritocracy*. London: Taylor; Francis.

BIBLIOGRAFIA

- Zelditch, M. (2001). Theories of legitimacy. In J. Jost & B. Major (Cur.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspective on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 33–53). New York: Cambridge University Press.
- Zelditch, M. (2006). Legitimacy theory. In P. J. Burke (Cur.), *Contemporary Social Psychological Theories* (pp. 324–352). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Żemojtel-Piotrowska, M. & Piotrowski, J. (2012). Belief in the zero-sum game and entitlement attitudes in the context of organizational behavior. *Empirical aspects of the psychology of managements*, 396.

Materiali utilizzati

A.1 Testi delle manipolazioni

A.1.1 Condizione delegittimante

Nel 2019, la ricchezza dei primi 3 miliardari italiani della lista Forbes era superiore alla ricchezza netta detenuta da circa 6 milioni di persone (37,8 miliardi di euro).

[1] Alcuni ritengono che tale distribuzione di ricchezza rifletta falle strutturali del sistema economico [2] e promuovono politiche sociali e fiscali orientate al restringimento della forbice della disuguaglianza [3] anche se queste dovessero limitare la crescita economica. [4] Ritengono che, spesso, la ricchezza si concentri nelle mani di pochi in modo arbitrario per cause non strettamente legate alle loro capacità personali e che il resto della comunità non tragga beneficio da questo, ma ne risulti anzi danneggiata. [5] Pertanto, in nessun caso, una distribuzione asimmetrica è accettabile dal loro punto di vista.

A.1.2 Condizione legittimante

Nel 2019, la ricchezza dei primi 3 miliardari italiani della lista Forbes era superiore alla ricchezza netta detenuta da circa 6 milioni di persone (37,8 miliardi di euro).

[1] Alcuni ritengono che tale distribuzione di ricchezza rifletta le differenze individuali nelle capacità imprenditoriali [2] e promuovono politiche fiscali orientate ad incentivare lo sviluppo e la protezione di queste imprese straordinarie [3] perché queste garantiscono la crescita economica. [4] Ritengono che, spesso, la ricchezza si concentri nelle mani di persone che si dimostrano brillanti e intraprendenti e che il resto della comunità tragga beneficio da questo, per esempio ottenendo posti di lavoro. [5] Pertanto, una distribuzione asimmetrica è naturale dal loro punto di vista.

A.2 Questionario

MODULO INFORMATIVO E DI CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE E AL TRATTAMENTO DEI DATI

Gentile partecipante,

Le chiediamo di fornire il suo consenso informato a partecipare alla presente ricerca coordinata dalla professoressa Anne Maass e dalla dottoressa Carmen Cervone. L'obiettivo è quello di indagare gli atteggiamenti delle persone verso la disuguaglianza economica. Le verrà chiesto di rispondere alle domande di un questionario dopo la visione di un breve video. La ricerca avrà una durata complessiva di circa 7 minuti.

Responsabili della ricerca: Anne Maass; anne.maass@unipd.it; Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione - Università di Padova
Carmen Cervone; carmen.cervone@phd.unipd.it; Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e

della Socializzazione - Università di Padova.

La/il sottoscritta/o dichiara:

- 1. Di essere maggiorenne
- 2. Di essere a conoscenza che lo studio è in linea con le vigenti leggi D. Lgs 196/2003 e UE GDPR 679/2016 sulla protezione dei dati e di acconsentire al trattamento ed alla comunicazione dei dati personali, nei limiti, per le finalità e per la durata precisati dalle vigenti leggi (D. Lgs 196/2003 e UE GDPR 679/2016). Il responsabile della ricerca si impegna ad adempiere agli obblighi previsti dalla normativa vigente in termini di raccolta, trattamento e conservazione di dati sensibili.
- 3. Di essere consapevole di potersi ritirare dallo studio in qualunque momento, senza fornire spiegazioni, senza alcuna penalizzazione e ottenendo il non utilizzo dei dati.
- 4. Di essere a conoscenza che i dati saranno raccolti in forma anonima.
- 5. Di essere a conoscenza che i propri dati saranno utilizzati esclusivamente per scopi scientifici e statistici e con il mantenimento delle regole relative alla riservatezza.
- 6. Di sapere che una copia del presente modulo potrà esserLe fornita dalle ricercatrici.

- 7. Di sapere che la protezione dei suoi dati è designata con Decreto del Direttore Generale 4451 del 19 dicembre 2017, in cui è stato nominato un Responsabile della Protezione dati, privacy@unipd.it.
- Acconsento
- Non acconsento

A.2.1 Domande di controllo

Per iniziare, Le chiediamo di guardare questo breve video.

(video)

Il video riguarda:

- Le principali fazioni politiche in Italia
- La disuguaglianza e il fatto che alcuni non la approvino
- La disuguaglianza e il fatto che alcuni la approvino
- Organizzazioni di beneficenza

Questo video mi ha fatto/a sentire:

- Triste
- Indifferente
- Speranzoso/a

- Tranquillo/a

- Arrabbiato/a

A.2.2 Economic System Justification

Le verranno ora presentate delle affermazioni relative al nostro sistema economico. Le chiediamo di indicare il Suo grado di accordo con ciascuna di esse, ricordando che non esistono risposte giuste o sbagliate. La preghiamo di rispondere spontaneamente.

Completamente in disaccordo o o o o o o Completamente d'accordo

- 1) Ci sono molte ragioni per pensare che il sistema economico attuale sia iniquo.
- 2) È virtualmente impossibile eliminare la povertà dalla nostra società.
- 3) Molte persone che non fanno carriera nella nostra società non dovrebbero incolpare il sistema sociale, ma soltanto se stesse.
- 4) Nella nostra società, una distribuzione equa delle risorse fra le persone è una cosa possibile.
- 5) Le differenze fra le classi sociali riflettono le differenze dell'ordine naturale delle cose.
- 6) Le differenze economiche presenti nella società riflettono una distribuzione delle risorse illegittima.
- 7) Ci saranno sempre persone povere perché non ci sarà mai abbastanza lavoro per tutti.

- 8) La posizione economica di una persona è il riflesso legittimo delle sue “conquiste”.
- 9) Se le persone volessero cambiare il sistema economico per renderlo più equo, potrebbero farlo.
- 10) Una distribuzione equa delle risorse fra le persone non è una cosa naturale.
- 11) Non è giusto avere un sistema economico nel quale siano presenti contemporaneamente persone estremamente ricche e persone estremamente povere.
- 12) Non c'è motivo di rendere il reddito delle persone più equo.

A.2.3 Tax Fairness Motives

Ora le presentiamo una serie di affermazioni relative a come dovrebbero essere tassate le diverse fasce della popolazione. Le chiediamo di indicare il Suo grado di accordo con ciascuna di esse (Completamente in disaccordo 1 - Completamente d'accordo 7)

- Lo stato dovrebbe tassare tutte/i con la stessa percentuale, per garantire l'uguaglianza.
- Le tasse dovrebbero essere uguali per tutte/i, indipendentemente dalla loro ricchezza.
- Le persone ricche dovrebbero pagare tasse più alte rispetto al resto della popolazione, in quanto possono permetterselo.

- Le persone ricche dovrebbero pagare più tasse rispetto alle altre, perché le tasse incidono meno sulla qualità della loro vita.
- Le fasce ricche della popolazione dovrebbero essere tassate maggiormente per pareggiare l'attuale stato di disuguaglianza delle risorse.
- Le persone ricche dovrebbero essere tassate di più per compensare ai vantaggi che hanno grazie al loro status.

A.2.4 Atteggiamento verso il Reddito di Base Universale

Le seguenti affermazioni riguardano invece il Reddito di Base Universale, un reddito versato da una comunità a tutti i suoi membri su base individuale senza controllo delle risorse né esigenza di contropartite. Le chiediamo di esprimere il Suo grado di accordo con ciascuna affermazione (Completamente in disaccordo 1 - Completamente d'accordo 7).

- Lo Stato dovrebbe garantire il Reddito di Base Universale allo scopo di contrastare la povertà.
- Il Reddito di Base Universale dovrebbe essere garantito in quanto alcune persone non possono permettersi beni di prima necessità.
- Il Reddito di Base Universale dovrebbe essere garantito per far fronte all'attuale stato di disuguaglianza delle risorse.

A.2.5 Meritocracy

Le affermazioni che seguono riguardano, invece, la Sua percezione della società e in particolare del lavoro individuale. Indichi quanto è d'accordo con ciascuna di esse (Completamente in disaccordo 1 - Completamente d'accordo 7).

- Chiunque abbia la voglia e la capacità di lavorare sodo, ha buone possibilità di avere successo.
- Per andare avanti nella vita bisogna lavorare sodo e contare su se stessi.
- Avrà successo chi riesce ad affrontare compiti spiacevoli con entusiasmo.
- La maggior parte delle persone che non hanno successo nella vita non ci mette abbastanza impegno o sforzo.
- Le persone che falliscono nei loro obiettivi di solito non ci hanno provato fino in fondo.
- I poveri sono tali perché non si sforzano abbastanza per andare avanti.
- La nostra società fa bene a premiare abilità e motivazione individuali.
- Ogni individuo è quasi completamente responsabile della propria posizione sociale.
- Il successo di una persona non è quasi mai dovuto all'aver vantaggi dal sistema.

- Nella nostra società, i successi delle persone sono praticamente sempre meritati.

A.2.6 0-Sum Game Beliefs

Le presentiamo, infine, alcune affermazioni sul Suo modo di intendere la ricchezza e la povertà. Le chiediamo di indicare quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni (Completamente in disaccordo 1 - Completamente d'accordo 7).

- Alcuni arricchendosi rendono più poveri gli altri.
- Per vincere, qualcun altro deve per forza perdere.
- Le necessità di alcuni sono più importanti delle necessità di altri.
- Se qualcuno diventa più povero significa che qualcun altro è diventato più ricco.
- Rendersi disponibili per gli altri significa sempre perdere.
- È giusto che il benessere di alcuni sia garantito dal lavoro altrui.
- Se il numero di ricchi aumenta anche i poveri ne beneficiano di conseguenza.
- È naturale che alcuni abbiano più opportunità di altri.

A.2.7 Demografiche

Genere

- Maschile
- Femminile
- Non binario (se lo desidera può specificare)

Età

(in cifre)

Livello di istruzione

- Licenza elementare
- Licenza media
- Diploma di scuola dell'obbligo
- Diploma di scuola superiore
- Laurea
- Master/Dottorato

Occupazione

- Studente

- Lavoratore/trice dipendente o studente lavoratore/trice
- Lavoratore/trice indipendente
- Disoccupato/a
- Altro (specificare)

Come considera il Suo orientamento politico?

Sinistra - Destra (slider)

Rispetto alla famiglia italiana media, come sta economicamente la Sua famiglia?

Molto peggio - Molto meglio (slider)

A quale classe sociale pensa di appartenere?

- Classe bassa
- Classe medio-bassa
- Classe media
- Classe medio-alta
- Classe alta

Le chiediamo di fornire una stima del reddito totale del Suo nucleo familiare annuo, al netto delle imposte e delle detrazioni obbligatorie.

- inferiore a 12.000 €
- 12.000 € - 20.000 €
- 20.000 € - 30.000 €
- 30.000 € - 40.000 €
- 40.000 € - 50.000 €
- 50.000 € - 60.000 €
- superiore a 60.000 €

A.2.8 Debriefing

Gentile partecipante,

La ringraziamo di aver preso parte alla nostra ricerca. Ora che ha risposto spontaneamente alle domande, possiamo darLe qualche informazione in più. Lo scopo del presente studio è quello di indagare la legittimazione della disuguaglianza economica - ovvero il processo attraverso il quale accettiamo e giustifichiamo la disuguaglianza - e l'atteggiamento verso politiche di redistribuzione delle risorse - in questo caso la tassazione progressiva e il Reddito di Base Universale. A tal proposito sono state definite due condizioni sperimentali alle quali i partecipanti sono stati assegnati in

modo casuale.

Nella CONDIZIONE DI LEGITTIMAZIONE, la metà dei partecipanti ha preso visione di un video in cui viene espresso un punto di vista che accetta e giustifica la disuguaglianza, definendola "naturale" e dipendente dalle "differenze individuali nelle capacità imprenditoriali".

Nella CONDIZIONE DI DELEGITTIMAZIONE, l'altra metà dei partecipanti ha invece preso visione di un video in cui viene espressa una prospettiva antitetica: la disuguaglianza è definita "inaccettabile", il risultato di "falle strutturali del sistema".

Ci aspettiamo di riscontrare un diverso grado di legittimazione e un atteggiamento più o meno positivo verso la redistribuzione in base all'essere stati esposti ad un pensiero legittimante o, viceversa, delegittimante nei riguardi della disuguaglianza economica.