



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

Moral Framing: l'influenza del messaggio nella percezione delle disuguaglianze socio-economiche

Moral Framing: The influence of a message on the perception of socio-economic inequalities

Relatrice

Prof.ssa Luciana Carraro

Correlatrice

Dott.ssa Alessia Valmori

Laureando: Matteo Bonora

Matricola: 2015107

Anno Accademico 2021/2022

INDICE

INTRODUZIONE	4
CAPITOLO 1 L'IDEOLOGIA POLITICA	5
Definizione di Ideologia Politica	5
Caratteristiche centrali e periferiche di Liberali e Conservatori	5
Modello Cognitivo-Motivazionale dell'ideologia politica	6
Differenze Valoriali tra Conservatori e Liberali	7
Modello duale dell'Ideologia e del Pregiudizio (DPM)	11
Right Wing Authoritarianism (RWA).....	13
Social Dominance Orientation (SDO).....	14
CAPITOLO 2 TEORIA DEI FONDAMENTI MORALI	15
La MFT in Ambito Politico	20
CAPITOLO 3 IL FRAMING	23
Moral Framing	28
CAPITOLO 4 LO STUDIO CONDOTTO	32
Ipotesi	32
Partecipanti	33
Materiali.....	33
Immagini	33
Video.....	35
Strumenti usati nello studio principale.....	39
VAAST (Visual Approach Avoidance by the Self Task)	39

Procedura	42
Variabili Pre-Manipolazione	42
Manipolazione	46
Variabili Post-Manipolazione.....	47
CAPITOLO 5 RISULTATI.....	51
Risultati delle variabili rilevate prima della manipolazione	51
Risultati delle variabili rilevate dopo la manipolazione	53
Variabili Esplicite	53
Variabile Implicita	57
CAPITOLO 6 DISCUSSIONE	62
BIBLIOGRAFIA	66
APPENDICE	72
RINGRAZIAMENTI.....	91

INTRODUZIONE

Lo scopo di questo studio è quello di indagare gli effetti del framing morale nell'ambito delle tematiche di disuguaglianza socioeconomica. Gli studi in merito, infatti, hanno affrontato molte sfaccettature di questa tematica, non andando però a considerare nella sua totalità la componente morale che può essere utilizzata nel framing. Con questa ricerca si vuole proprio andare ad indagare quelli che sono gli effetti del moral framing sugli atteggiamenti verso le disuguaglianze socioeconomiche e su come questi effetti siano influenzati non solo dal tipo di framing utilizzato ma anche dall'orientamento politico di coloro che entrano in contatto con tale framing.

La scelta di compiere questo studio nasce dall'interesse verso il filone di ricerca sul framing e su come un'attenta scelta delle parole utilizzate durante la trasmissione di un messaggio possa andare a cambiare gli atteggiamenti delle persone su tematiche molto importanti come quella presa in esame

I primi tre capitoli della tesi propongono un breve excursus sulla cornice teorica in materia di ideologia politica, teoria dei fondamenti morali e sul framing descrivendo gli studi condotti su questi argomenti fino ad oggi. I due capitoli seguenti illustrano invece il metodo ed i risultati dello studio condotto. Nell'ultimo capitolo, infine, si espongono le conclusioni tratte dallo studio affrontandone possibili inferenze, limiti e sviluppi futuri.

CAPITOLO 1

L'IDEOLOGIA POLITICA

Definizione di Ideologia Politica

Dare una definizione di “Ideologia Politica” è tutt’altro che semplice, è complicato infatti trovare in letteratura una definizione condivisa di questo termine. Una delle definizioni più generali di tale termine può essere ritrovata nelle parole di Tedin nel 1987 (Tedin, 1987) che definiva l’ideologia politica come un insieme di atteggiamenti morali e politici con componenti cognitive, affettive e motivazionali. In altre parole, l’ideologia contribuisce a spiegare perché le persone fanno ciò che fanno; organizza i loro valori e loro credenze e guida il comportamento politico (Jost, 2006). È quindi logico pensare che non esista un’unica ideologia politica, bensì una convivenza di più ideologie politiche che variano da persona a persona e che tra di loro entrano in relazione ed innescano differenze in termini di valori, credenze e stili di comportamento politico da parte di coloro che le adottano (Jost, 2006).

Caratteristiche centrali e periferiche di Liberali e Conservatori

La metafora di “destra” e “sinistra” utilizzata nel mondo della politica è dovuta alla disposizione dei posti a sedere per i conservatori (che sedevano a destra) e per i liberali (che sedevano a sinistra) nel parlamento francese nel diciottesimo secolo (Bobbio, 1996). Sebbene questa distinzione non sia così netta, la divisione tra destra e sinistra nel mondo

della politica è stata utile per attribuire determinati atteggiamenti ad uno schieramento politico piuttosto che all'altro per più di 200 anni (Jost, 2006). Nonostante questa divisione, però è bene distinguere i vari aspetti dell'ideologia politica in "centrali", e quindi stabili nel tempo, e "periferici", cioè potenzialmente modificabili. Nei loro studi condotti nel 2003, Jost e colleghi hanno identificato due elementi centrali nell'ideologia politica che sembrano catturare appieno le differenze più significative tra conservatori e liberali: la prima riguarda gli atteggiamenti verso la disuguaglianza e la seconda quelli verso i cambiamenti sociali e la tradizione (Jost et al., 2003; 2018). I liberali sembrano infatti avere un maggior interesse nel cambiamento e nel raggiungimento dell'equità, mentre i conservatori sembrano essere più propensi al rimanere fedeli alle tradizioni e difendere lo status quo (McClosky & Zaller, 1984; Erikson, Luttbeg, & Tedin, 1988). Con aspetti periferici dell'ideologia politica si intendono invece aspetti quali ad esempio l'atteggiamento verso le spese militari o le politiche di immigrazioni, che sebbene siano diverse tra conservatori e liberali, possono variare a seconda del periodo storico in cui ci si trova (Jost, 2006)

Modello Cognitivo-Motivazionale dell'ideologia politica

Secondo Jost, gli essere umani saranno sempre alla ricerca di qualche forma di ideologia che, in qualche modo vada a dare significato ed ispirazione alla loro vita sociale, allo stesso tempo però egli afferma che tale approccio sia dinamico e motivazionale andando quindi a spiegare i "cambi di ideologia liberale o conservatrice" negli individui in funzione dei cambiamenti nei bisogni cognitivo-motivazionali, in modo da poter gestire le incertezze e le minacce del mondo sociale (Jost, 2006; Jost et al., 2003a, 2003b; Cohen, Ogilvie, Solomon, Greenberg, & Pyszczynski, 2005; Landau, Solomon, Greenberg,

Cohen, Pyszczynski, Arndt et al., 2004; Willer, 2004; Wilson, 1973). Tali bisogni e motivazioni al cambiamento possono essere riassunti in 3 principali tipologie di motivazioni disposizionali o situazionali volte ad essere ridotte:

- 1) Motivazioni esistenziali: volte al bisogno di ridurre il senso di minaccia percepito;
- 2) Motivazioni relazionali: legate al bisogno di ridurre il disaccordo con le persone con cui si entra in contatto;
- 3) Motivazioni epistemiche: volte al bisogno di diminuire il senso di incertezza e la paura.

Da queste motivazioni in un secondo momento l'individuo andrà a sostenere o meno il cambiamento e/o le disuguaglianze socioeconomiche che come già spiegato in precedenza, sono gli elementi centrali del diverso pensiero ideologico tra destra e sinistra.

È utile sottolineare che le motivazioni relazionali (le quali si preoccupano dell'individuo in relazioni agli altri) siano correlate maggiormente ad un'ideologia politica liberale mentre quelle esistenziali ed epistemiche (che si preoccupano più di mantenere uno stato di calma e quindi di resistere al cambiamento spesso causa di incertezza e minaccia) siano maggiormente correlate ad un'ideologia politica conservatrice (Jost et al., 2007; Jost, 2009).

Differenze Valoriali tra Conservatori e Liberali

La preferenza verso un'ideologia politica liberale o conservatrice non è definita solo dai 3 tipi di motivazioni precedentemente descritti, essa infatti deriva anche dalla personalità e dal sistema valoriale di ogni individuo (Carney et al., 2008). Tali fattori vanno quindi ad influenzare la scelta di voto degli individui, che vanno a preferire esponenti politici i

cui ideali rientrano nello stesso sistema valoriale e caratteristiche di personalità che li definiscono (Caprara & Zimbardo, 2004; Caprara et al., 2006).

Il sistema valoriale di ogni individuo è costituito da un insieme di credenze secondo le quali la persona dovrebbe agire per poter raggiungere i propri scopi, esse definiscono il tipo di società a cui ogni individuo aspira, sono orientate al futuro e risultano funzionali alla risoluzione di diversi bisogni umani e sociali (Schwartz, 1992). Il “Modello circolare dei Valori Fondamentali” ideato da Schwartz propone dieci principali valori universalmente validi, utilizzati dalle persone per guidare il proprio comportamento in ogni aspetto della propria vita, tale modello si articola in quattro dimensioni:

- 1) Auto-Trascendenza: propensione a perseguire il bene degli altri individui (formato dai due valori, ovvero Benevolenza e Universalismo)
- 2) Auto-Affermazione: propensione a perseguire i propri interessi (formato dai tre valori di Potere, Successo ed Edonismo)
- 3) Apertura: sostegno verso il cambiamento e verso l'indipendenza (formato dai due valori di Autodirezione e Stimolazione)
- 4) Conservazione: rifiuto del cambiamento e sostegno dell'interdipendenza (formato dai tre valori di Sicurezza, Conformismo e Tradizione)

Com'è possibile vedere in Figura 1, le dimensioni di Auto-Affermazione e Conservazione hanno un rapporto stretto ed opposto rispetto alle dimensioni di Auto-Trascendenza e Apertura. Gli studi condotti hanno, inoltre, rilevato un'associazione positiva tra i valori di potere, sicurezza, conformità, tradizione e un'ideologia politica conservatrice e viceversa è stata trovata un'associazione positiva tra i valori di universalismo, autodirezione e benevolenza e un'ideologia politica liberale (Caprara et al., 2006; Jost et al., 2008).

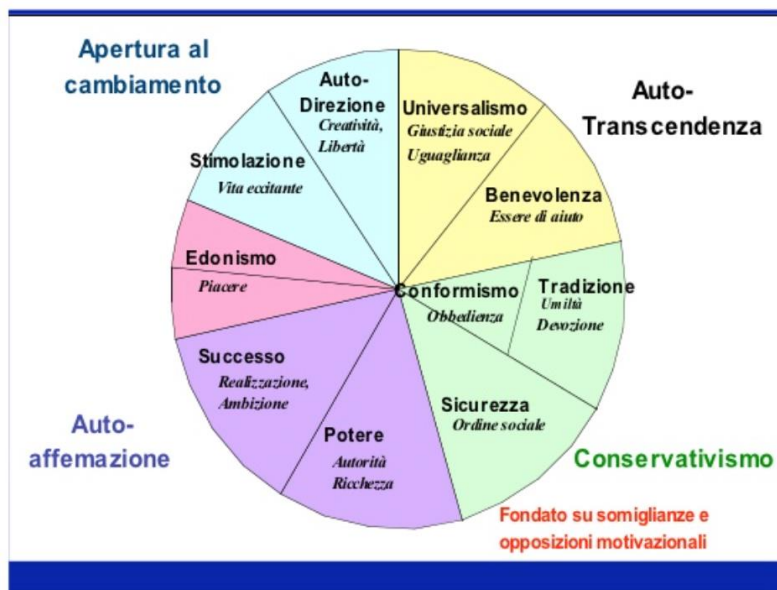


Figura 1 Modello Circolare dei Valori Fondamentali di Schwartz

Passando ai tratti di personalità, dai dati ottenuti da uno studio condotto da Carney e collaboratori sembra che coloro che hanno un'ideologia politica conservatrice presentino alti livelli di Coscienziosità mentre coloro che hanno un'ideologia liberale abbiano alti livelli di Apertura Mentale (in questo caso si sono misurati i 5 tratti di personalità del modello "Big Five"; Carney et al., 2008). Sempre in questo studio (Carney et al., 2008) gli sperimentatori hanno studiato anche il comportamento non verbale dei partecipanti in modo tale diminuire l'effetto di desiderabilità che potrebbe emergere da una semplice intervista. Per fare questo hanno videoregistrato un'interazione tra il partecipante e un confederato per poi analizzarne il contenuto. Anche in questo caso, coloro che avevano un'ideologia politica più conservatrice utilizzavano in maggior numero comportamenti non verbali legati alla coscienziosità (come ad esempio il distacco dall'interazione ed il toccarsi), mentre coloro che aveva un'ideologia politica più liberale mettevano in atto comportamenti non verbali legati all'apertura mentale (come ad esempio il sorriso e l'espressività del volto; Carney et al., 2008).

È, inoltre, interessante sottolineare che le differenze di ideologia tra conservatori e liberali non si limitino alle mere scelte politiche, ma vadano ad influenzare scelte e comportamenti al di fuori della sfera politica (Jost, Nosek & Gosling, 2008). Esse, infatti, sono presenti persino nel modo in cui ognuno gestisce i propri spazi privati e di lavoro, dove i conservatori presentano una preferenza per le stanze più ordinate con oggetti decorativi tradizionali mentre i progressisti hanno stanze solitamente meno ordinate, decorate con oggetti non tradizionali e più riconducibili al viaggio (Carney et al., 2008). Troviamo differenze anche nelle preferenze artistiche. In quest'ambito i conservatori sembrano preferire quadri semplici e concreti al contrario dei liberali i quali preferiscono quadri più complessi ed astratti (Wilson et al., 1973). Altre differenze interessanti sono emerse nella percezione di stimoli negativi, dove i conservatori sembrano presentare una maggiore conduttanza cutanea quando vedono uno stimolo negativo (Oxley et al., 2008), inoltre sembrano ricordare meglio le immagini a valenza negativa rispetto ai liberali (Mills et al., 2016). Per andare a studiare l'aspetto cognitivo e attentivo automatico di questo fenomeno, Carraro e collaboratori nel 2011 hanno condotto due studi nei quali veniva chiesto ai partecipanti di completare un emotional stroop task (Studio 1) ed un dot probe detection task (Studio 2). Dai risultati è emerso che i conservatori hanno impiegato più tempo ad identificare le parole negative poiché catturano maggiormente la loro attenzione ed interferiscono nell'esecuzione del compito. Al contrario, nel caso del dot probe detection task sono più rapidi a rispondere quando il target si trova nella stessa posizione dell'immagine con valenza negativa proprio perché la loro attenzione automatica selettiva si focalizza maggiormente su queste immagini negative.

Sebbene le differenze di ideologia politica si sviluppino nel contesto sociale vi sono evidenze di influenza anche da parte dell'eredità genetica e dell'ambiente condiviso in cui il bambino cresce. Per quanto riguarda l'eredità genetica, analizzando gli

atteggiamenti politici di gemelli dizigoti rispetto a quelli di gemelli omozigoti sembra che questi ultimi abbiano atteggiamenti politici molto più simili tra di loro rispetto ai primi (Alford, Funk & Hibbing, 2005). Inoltre, in studi condotti considerando le strutture cerebrali in relazione all'ideologia politica è emerso che coloro che presentano un'ideologia politica più conservatrice presentano un'amigdala di volume superiore rispetto a coloro che presentano un'ideologia politica più liberale (Kanai, Feilden, Firth, & Rees, 2011).

Per quanto riguarda gli studi sull'ambiente condiviso e quindi sull'influenza da parte dei genitori sull'ideologia politica dei figli in uno studio condotto da Fraley e collaboratori nel 2012 ha dimostrato come uno stile parentale di tipo autoritario correli con lo sviluppo di un'ideologia politica conservatrice da parte nei figli mentre uno stile parentale di tipo progressivo correli con lo sviluppo di un'ideologia politica liberale (Fraley et al., 2012).

Modello duale dell'Ideologia e del Pregiudizio (DPM)

Il modello duale dell'Ideologia e del Pregiudizio è stato sviluppato da Duckitt nel 2001, e considera l'ideologia politica come composta da due dimensioni indipendenti tra loro: la Right Wing Authoritarianism (RWA; Altmeyer, 1981) e la Social Dominance Orientation (SDO; Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994; Duckitt, 2001). Il DPM ipotizza che determinati tratti di personalità insieme a determinate pratiche di socializzazione e di esposizione a alcuni contesti ambientali siano all'origine di una certa visione del mondo da parte della persona, secondo il modello esistono 2 visioni del mondo:

1. Il mondo come pericoloso

Tale visione del mondo può essere considerata l'antecedente del RWA. Infatti, tale misura mira a studiare gli atteggiamenti autoritari degli individui in argomenti quali il controllo sociale, l'obbedienza ed il rispetto per l'autorità (Altmeyer, 1983; Duckitt et al., 2009). Le persone che hanno elevati livelli in questo ambito tendono a ritenere il mondo come un posto molto pericoloso in cui vivere andando quindi ad affidarsi all'autorità e all'obbedienza ad essa

2. Il mondo come una giungla competitiva

Tale visione del mondo può essere considerata come l'antecedente della SDO, tale misura mira a studiare l'atteggiamento degli individui in argomenti quali la distribuzione delle ricchezze e del potere e la convinzione che sia corretto che i più potenti dominino i più deboli (Duckitt et al., 2009; Pratto et al. 1994). Chi vede il mondo come una giungla competitiva crede che vi sia una continua competizione in cui la forza è giusta ed in cui i deboli perdono mentre i forti vincono. Questa visione del mondo porta a sviluppare un atteggiamento favorevole verso una rigida gerarchia sociale tra gruppi inferiori, favorendo lo schema motivazionale della ricerca del potere e della dominanza.

Queste visioni del mondo, e quindi anche i livelli di RWA ed SDO sono direttamente collegati al pregiudizio nei confronti dell'outgroup (Duckitt & Sibley, 2007) nello specifico alti livelli di RWA causano un maggior pregiudizio verso i gruppi considerati pericolosi e minacciosi (ad esempio i terroristi), alti livelli di SDO causano un maggior pregiudizio verso i gruppi discriminati o svantaggiati (ad esempio le persone diversamente abili) mentre alti livelli in entrambi i costrutti causano un maggior pregiudizio verso i gruppi dissidenti (come ad esempio i movimenti di protesta).

Di seguito sono descritte nel dettaglio le due dimensioni di RWA ed SDO.

Right Wing Authoritarianism (RWA)

Il Right Wing Authoritarianism nasce dalla riformulazione di Altmeyer nel 1981 della teoria di Adorno del 1950, lo scopo di Adorno era originariamente quello di studiare il pregiudizio razziale, dalla sua ricerca egli però sviluppò la prima teorizzazione della personalità autoritaria, andando ad indagare quattro dimensioni principali nell'ipotesi di trovarle correlate tra loro, tali dimensioni erano:

1. Antisemitismo
2. Etnocentrismo (inteso come tendenza a valutare positivamente solo il proprio gruppo)
3. Conservatorismo Politico ed Economico
4. Tendenza antidemocratiche e fascismo potenziale

I risultati della ricerca di Adorno trovarono una correlazione tra tutte e quattro le dimensioni che nella loro totalità andavano a formare la dimensione dell'autoritarismo (Adorno, 1950). Successivamente, la riformulazione di Altmeyer vede l'autoritarismo come un insieme di atteggiamenti sociali che gli individui imparano nell'interazione con membri del proprio ingroup e con quelli dell'outgroup che non hanno quindi le stesse credenze o stili di vita (Altmeyer, 1983). Lo scopo del RWA è quello di intercettare tre principali nuclei:

1. Il Convenzionalismo (ovvero il seguire in maniera incondizionata le credenze e lo stile di vita del proprio ingroup)
2. La sottomissione Autoritaria
3. L'aggressività Autoritaria (ovvero l'ostilità verso coloro che non rispettano le credenze e lo stile di vita convenzionale)

I livelli di RWA correlano con l'ideologia politica, infatti coloro che mostrano alti livelli in questo costrutto adottano solitamente un'ideologia politica più conservatrice mentre coloro che mostrano bassi livelli hanno solitamente un'ideologia politica più liberale (Altmeyer, 1983)

Social Dominance Orientation (SDO)

La Social Dominance Orientation è un costrutto sviluppato da Pratto e Sidanius nel 1994 il cui scopo è quello di misurare gli “atteggiamenti generali verso le relazioni tra gruppi, che riflette se in generale si preferisce che tali relazioni siano paritarie o gerarchiche” (Pratto et al., 1994). Secondo questo costrutto i conflitti tra i gruppi possono essere considerati la diretta conseguenza degli individui a classificare i gruppi sociali come inferiori o superiori (Sidanius & Pratto, 2001), tale classificazione è riscontrabile non solo in coloro che hanno un alto status sociale, ma anche in coloro che appartengono a gruppi a basso status, tale fenomeno si traduce in una giustificazione della superiorità del gruppo ad alto status ed un rifiuto del proprio gruppo.

Come per il RWA, anche la SDO correla con l'ideologia politica degli individui, infatti coloro che presentano alti livelli di SDO hanno solitamente un'ideologia politica più conservatrice mentre chi ottiene un basso punteggio nella scala di SDO ha solitamente un'ideologia politica più liberale.

CAPITOLO 2

TEORIA DEI FONDAMENTI MORALI

La Teoria dei Fondamenti Morali (MFT) è stata sviluppata da Haidt e Joseph nel 2004 (Haidt & Joseph, 2004) ed ampliata e approfondita successivamente da Graham e collaboratori nel 2013 (Graham, Haidt, Koleva, Motyl, Iyer, Wojcik & Ditto, 2013). Tale teoria è stata proposta allo scopo di spiegare perché i giudizi morali siano per certi aspetti universali e trasversali tra culture diverse, ma per altri aspetti anche particolarmente vari e differenziati tra le culture (Graham, Haidt, Motyl, Meindl, Iskiwitch & Mooijman, 2017).

I punti centrali di questa teoria sono 4:

1. *Esiste una prima "bozza" di moralità.*

Secondo la MFT gli esseri umani sono predisposti fin dalla loro nascita ad apprendere alcuni valori morali a dispetto di altri. Questa affermazione rende la MFT una teoria di tipo nativista poiché in linea con ciò che afferma tale corrente che non vede la mente come vuota alla nascita bensì già predisposta ad imparare determinati comportamenti a dispetto di altri. A tal riguardo si può ad esempio citare lo studio di Mineka & Cook del 1988 nel quale giovani scimmie Rhesus hanno sviluppato un sentimento di paura verso i serpenti semplicemente dopo una singola esposizione ma non hanno fatto lo stesso quando sono stati esposti ad elementi che tipicamente non elicitano paura come ad esempio i fiori (Mineka & Cook, 1998)

2. *La prima "bozza" di moralità viene modificata durante lo sviluppo dalla cultura in cui essa si sviluppa.*

La MFT sostiene che la cultura all'interno della quale un individuo si sviluppa gioca un importante ruolo nel trasformare questa prima bozza di moralità in una moralità adulta, culturalmente specifica e competente.

Per quanto Graham e Haidt asseriscano che la cultura giochi un ruolo importante nello sviluppo della moralità di un individuo, essi affermano ciò che è stato sottolineato nel primo punto: l'individuo non parte da uno stato di non moralità quindi il contatto con la cultura in cui cresce è mediato dalla prima bozza di moralità innata. Un esempio calzante di come la cultura vada a fare sviluppare una moralità adulta negli individui può essere preso da uno studio di Haidt, Koller e Dias del 1993: in tale studio i ricercatori hanno osservato come nella cultura Hindu fosse enfatizzato il rispetto per gli anziani e per gli altri tipi di autorità, spesso tale rispetto era dimostrato inchinandosi al cospetto degli anziani e di coloro che avevano un certo livello di autorità nella comunità. Tale tipo di comportamento diventava quasi automatico una volta diventati adulti poiché si era tradotto in una conoscenza culturalmente specifica. In culture diverse, molto più individualiste, ai bambini non viene insegnata la pratica di inchinarsi di fronte agli anziani e a coloro che detengono un certo livello di autorità, questo si traduce in comportamenti molto diversi una volta divenuti adulti: infatti in queste culture è più probabile che l'autorità di anziani e figure importanti venga messa in discussione. Le differenti pratiche sociali in culture diverse aiutano a spiegare come la moralità sia appunto mediata nei suoi valori dalla cultura (Haidt, Koller & Dias, 1993).

3. *Le intuizioni avvengono prima*

La MFT è una teoria di tipo intuizionista che si rifà al modello delle intuizioni sociali di Haidt (Haidt, 2001). I giudizi morali sono giudizi rapidi, che spesso avvengono in meno

di un secondo da quando viene vista una particolare azione o si viene a conoscenza di un particolare fatto, questo gli assomiglia ad altri tipi di valutazioni (Haidt, 2001; Zajonc, 1980); questi giudizi sono automatici, rapidi, non richiedono grande sforzo e soprattutto si rifanno ad un processo di tipo euristico. Si può affermare che facciano parte dei processi di quello che viene chiamata "Sistema 1" (Bruner, 1960; Kahneman, 2011; Stanovich & West, 2000). Secondo questo modello (Haidt, 2001) il sistema 1 ed i processi ad esso legati avvengono per primi nelle interazioni sociali e delineano il ragionamento del sistema 2 (Graham et al., 2017)

4. *La moralità ha molti fondamenti psicologici.*

Secondo la MFT nel corso dell'evoluzione vi sono state diverse sfide adattive sociali e per ognuna di esse è nato un fondamento morale atto a soddisfarle.

La maggior parte dei ricercatori è concorde nell'affermare la presenza di 5 fondamenti morali all'interno della MFT, di seguito descritti nel dettaglio:

- *Prendersi Cura/Ferire:*

Questo fondamento nasce dalla necessità di prendersi cura della propria prole per poter avere degli eredi in grado di sopravvivere fino all'età adulta. L'attenzione alle necessità della propria prole è poi generalizzata al di fuori del proprio nucleo familiare, portando quindi le persone a preoccuparsi per gli altri e a prendersene cura quando sono in difficoltà anche se non ne sono direttamente responsabili

- *Giustizia/Imbroglia:*

Secondo gli studi di Fiske (Fiske, 1991) il senso di giustizia può essere ritrovato in tutte le culture umane, ed emerge ben prima dei 5 anni e forse sembrerebbe essere presente ancor prima del primo anno di età (Hamlin, Wynn, & Bloom, 2007; LoBue,

Chiong, Nishida, DeLoache & Haidt, 2011). Essendo le interazioni sociali parte integrante della vita di ogni individuo si può affermare che nella valutazione di una persona, valori come la giustizia e l'essere equi giocano un grande ruolo nel decidere se valga la pena di avere ulteriori rapporti sociali con tale persona oppure no (Graham et al. 2017).

○ *Lealtà/Tradimento:*

Le intuizioni generate da questo fondamento morale sono legate ad elementi quali: la lealtà verso un determinato brand, l'affiliazione politica (che verrà trattata approfonditamente nei successivi capitoli) e fare parte di una determinata tifoseria (indipendentemente dallo sport). Tradire la lealtà verso uno di questi elementi (o verso elementi simili, tutti attribuibili all'ingroup della persona) può portare la persona ad essere eliminata da un determinato gruppo, persino ostracizzata ed etichettata come traditore. Viceversa, essere particolarmente fedeli al proprio ingroup porta gli individui ad essere considerati come più virtuosi rispetto agli altri

○ *Autorità/Sovversione:*

Questo fondamento morale sottolinea l'importanza attribuita alle gerarchie ed al rispetto di quest'ultime, qualsiasi organizzazione (ma anche gruppi più piccoli) presenta una scala gerarchica, in cui l'autorità viene considerata legittima e rispettata, spesso questo tipo di organizzazione risulta essere più efficace rispetto a gruppi senza leader o norme gerarchiche (Pfeffer, 1998; Sherif, Harvey, White & Hood, 1961). Coloro che non rispettano l'autorità e la gerarchia dei gruppi vengono solitamente ostracizzati oppure puniti per insubordinazione (Graham et al., 2017)

○ *Purezza/Degrado:*

Questo fondamento si sviluppa da una sfida adattiva non del tutto sociale; infatti, quest'ultima riguarda l'evitare agenti patogeni e parassiti che minacciano la salute dell'individuo, tale necessità si è poi evoluta in un fondamento morale riguardante la sfera sociale sviluppando quello che è il disgusto verso ciò che sembra potenzialmente dannoso. Le ricerche condotte da Schaller e Park sul "sistema immunitario comportamentale" (Schaller & Park, 2011) hanno dimostrato come sia presente una sorta di "paura di contaminazione" generalizzata che in una sfera sociale si può tradurre con la paura di gruppi diversi dal proprio ingroup (ad esempio gli immigrati) ed il rifiuto per le persone che non rispettano le usanze e le pratiche "sacre" al proprio ingroup (ad esempio i membri di LGBTQIA agli occhi di alcuni gruppi Cristiani) (Graham et al., 2017).

Nella prima teorizzazione della MFT (Haidt & Joseph, 2004) i fondamenti morali erano solo 4 (Cura, Giustizia, Autorità e Purezza), i successivi lavori di Haidt e Graham (Haidt & Graham, 2007; Graham, Haidt & Nosek, 2009) hanno portato all'inserimento di un quinto fondamento (Lealtà) e alla divisione di quest'ultimi in due cluster: Fondamenti "Individualizzanti" (composti da Prendersi Cura e Giustizia) e Fondamenti "Vincolanti" (composti da Lealtà, Autorità e Purezza). Questi due cluster rappresentano le diverse strategie utilizzabili per sopperire all'egoismo dei singoli a favore dello sviluppo del gruppo (Haidt & Kesebir, 2010). I fondamenti Individualizzanti guidano il comportamento dell'individuo usando come punto cardine il rispetto verso i diritti degli altri e verso il loro benessere; mentre i fondamenti Vincolanti raggiungono gli stessi obiettivi limitando la libertà e stabilendo ruoli e compiti che i membri del gruppo devono svolgere (Haidt et al., 2007).

Recenti studi hanno proposto l'introduzione di un sesto fondamento morale, la libertà, ma gli studi relativamente a questo sesto fondamento morale appaiono essere ancora molto limitati.

La MFT in Ambito Politico

Sebbene la Teoria dei Fondamenti Morali fosse stata creata per un ambito di ricerca concernente la Psicologia Culturale, diversi studi hanno dimostrato come i fondamenti morali e l'importanza attribuiti ad ognuno di essi (con livelli diversi per ogni singolo fondamento) possano essere ricollegati al proprio orientamento politico (Haidt & Graham, 2007)

Partendo dagli studi di Mahapatra e Park del 1997, secondo i quali nelle culture più tradizionali (nel suo caso in India) il dominio morale sia più ampio e tocchi più punti rispetto al dominio morale delle culture più industrializzate (Mahapatra & Park 1997), facenti parte di quelle che possono essere definite "WEIRD cultures" (Western, Educated, Industrialized, Rich, and Democratic) usando le parole di Henrich, Heine e Norenzayan (2010), Haidt e Graham teorizzarono una maggior rilevanza dei fondamenti di Cura e Giustizia (i cosiddetti fondamenti Individualizzanti) per i liberali ed una maggior rilevanza dei fondamenti di Lealtà, Autorità e Purezza (definiti fondamenti Vincolanti) per i conservatori (Haidt & Graham, 2007).

Per testare questa ipotesi, nel 2009 Graham, Haidt e Nosek (2009) svilupparono una scala di rilevanza (ovvero il Moral Foundation Questionnaire; Graham, 2011) proprio per misurare l'importanza attribuita ai fondamenti morali dai partecipanti. Tale scala era poi messa in relazione all'affiliazione politica del partecipante. I risultati ottenuti sostennero

l'ipotesi di Haidt e Graham, (2007) mostrando, inoltre, che questo pattern era presente utilizzando anche metodi diversi rispetto alla scala di rilevanza (Graham et al., 2013)

I risultati di tale studio furono replicati anche dallo stesso Graham nel 2009, che usando 4 diversi metodi di misurazione ritrovò il pattern teorizzato, affermando quindi che i Liberali si basassero di più sui Fondamenti Individualizzanti e viceversa che i Conservatori si basassero di più sui Fondamenti Vincolanti. Questo pattern è stato ritrovato anche quando veniva chiesto ai partecipanti di valutare determinate frasi (le stesse del Moral Foundation Questionnaire, MFQ) e di attribuirle come tipiche di schieramento politico o dell'altro, i risultati hanno dimostrato come le valutazioni fossero in linea con i risultati ottenuti nel 2009, infatti i punteggi attribuiti ai Liberali erano più alti nei fondamenti Individualizzanti mentre i punteggi attribuiti ai Conservatori erano più alti nei fondamenti Vincolanti (Graham, Nosek & Haidt, 2012). Tale punteggi erano però molto più alti rispetto alla realtà, infatti le differenze tra i punteggi attribuiti ai liberali e quelli attribuiti ai conservatori erano molto più alti anche rispetto ai punteggi ottenuti dagli estremisti di entrambe gli schieramenti, si può quindi affermare che vi sia un'esagerazione degli stereotipi appartenenti ai diversi schieramenti politici; sembra inoltre che tale esagerazione sia più grande quando la valutazione viene fatta dai Liberali, in particolare, i risultati hanno dimostrato che i Liberali stimano che i livelli di Cura e Giustizia (i fondamenti Individualizzanti) siano molto più bassi di quello che veramente sono nei Conservatori.

A conferma dei risultati emersi dagli studi di Graham e Haidt nel 2020 Kivikangas ha pubblicato una meta analisi sui fondamenti morali e l'orientamento politico i cui risultati sono in linea con le affermazioni fatte in precedenza, Kivikangas (2020) ha, inoltre, evidenziato come tale teoria possa essere considerata universale (solo in alcuni casi le differenze nell'importanza data ai fondamenti morali tra conservatori e liberali poteva

essere inferiore in certe culture rispetto alla cultura americana ma comunque presente), che tra tutti e 5 i fondamenti morali quello di Cura sembrerebbe essere il meno influenzato dall'orientamento politico (ricevendo alti livelli indipendentemente dall'orientamento del partecipante) e che il fondamento morale della purezza è più saliente nel caso in cui la tematica trattata in ambito politico sia sociale e non economica (Kivikangas, Fernandez-Castilla, Järvelä, Ravaja & Lönnqvist, 2020).

Nel contesto italiano invece, sembra esserci una preferenza nell'adozione dei fondamenti morali Individualizzanti da parte di entrambi gli schieramenti politici (Di Battista, Pivetti & Berti, 2018) ma che comunque, in linea con i risultati ottenuti da Graham e Haidt (2009) i partecipanti con orientamento politico più vicino al centro-destra danno più importanza ai fondamenti vincolanti rispetto ai liberali. Inoltre, i risultati di questo studio hanno dimostrato come in Italia la religione cristiana sia legata all'orientamento politico infatti, secondo i dati raccolti dagli studiosi, più una persona è conservatrice, più utilizza pratiche religiose e valori dei fondamenti vincolanti e viceversa, più una persona è religiosa, più è conservatrice (Di Battista et al., 2018)

CAPITOLO 3

IL FRAMING

Per *framing* si intende un effetto secondo il quale il modo in cui un messaggio o una notizia vengono presentati può cambiare il modo in cui coloro che ne entrano in contatto la percepiscono. Una delle definizioni di framing più esplicative può essere ritrovata nell'articolo del 1993 di Entman in cui l'autore afferma che:

“Il framing implica essenzialmente selezione e salienza. Fare frame è selezionare alcuni aspetti della realtà percepita e renderli più salienti in un testo comunicativo, in modo da promuovere una particolare definizione del problema, interpretazione causale, valutazione morale e/o indicazioni del trattamento per l'elemento descritto” (Entman, 1993)

Lo studio di questo fenomeno si concentra non tanto sul contenuto del messaggio, ma sulle cornici interpretative che vengono adottate quando viene proposto il messaggio, il quale viene inserito in specifiche strutture di significato che suggeriscono una certa lettura di ciò di cui si parla e possono essere considerate "un invito persuasivo, uno stimolo a leggere un fatto in un determinato modo" (Van Gorp, 2007)

Uno degli studi più famosi al riguardo è il "problema della malattia asiatica" dei premi Nobel Kahneman e Tversky, in cui ai partecipanti veniva proposto un problema che recitava:

Gli Stati Uniti si preparano ad affrontare una nuova malattia proveniente dall'Asia che risulta essere particolarmente contagiosa. Sono a rischio le vite di seicento persone.

I partecipanti inizialmente ricevevano due opzioni tra cui scegliere, proposte utilizzando un framing che rendeva saliente il salvare la vita di queste persone:

Programma A: 200 persone si salvano

Programma B: 1/3 di probabilità di salvare tutti, 2/3 di probabilità di non salvare nessuno

Con questa formulazione, la maggior parte delle persone selezionava il programma A. Tuttavia, quando venivano proposte delle alternative di contenuto uguale ma modificando il frame e quindi usando un frame di perdita, le risposte cambiavano radicalmente. Infatti, in un'altra formulazione delle alternative venivano fornite altre due opzioni che in questo caso utilizzavano un tipo di framing che rendeva saliente la morte di coloro che si decideva di non aiutare, descritte qui di seguito:

Programma C: 400 persone muoiono

Programma D: 1/3 di probabilità che nessuno muoia, 2/3 di probabilità che muoiano tutti

Nonostante tali opzioni fossero identiche nel risultato concreto ottenuto a quelle della prima parte in termini di numeri di persone salvate, i partecipanti sceglievano il programma D, dimostrando quindi una maggiore propensione al rischio nel caso di frame negativo (Tversky & Kahneman, 1981). Questo dimostra come il semplice cambiamento nella formulazione di un messaggio persuasivo possa cambiare il risultato di determinate scelte. I risultati di questo studio sono spiegati alla luce della Teoria del Prospetto proposta da Kahneman e Tversky secondo la quale davanti ad una scelta di perdita o di guadagno, al pari della cifra persa o guadagnata (che può essere semplicemente denaro o come in questo caso vite umane), tendiamo a sovrastimare la perdita e sottostimare il guadagno (Kahneman & Tversky, 1979). Tale relazione è rappresentata da una curva

visibile nella Figura 2 dove si evince che a parità di distanza in positivo o in negativo dal punto centrale di valore (0), la curva nell'ambito delle perdite è molto più pronunciata, suggerendo quindi che la percezione soggettiva delle perdite è molto più forte rispetto alla percezione soggettiva del guadagno dello stesso valore numerico.

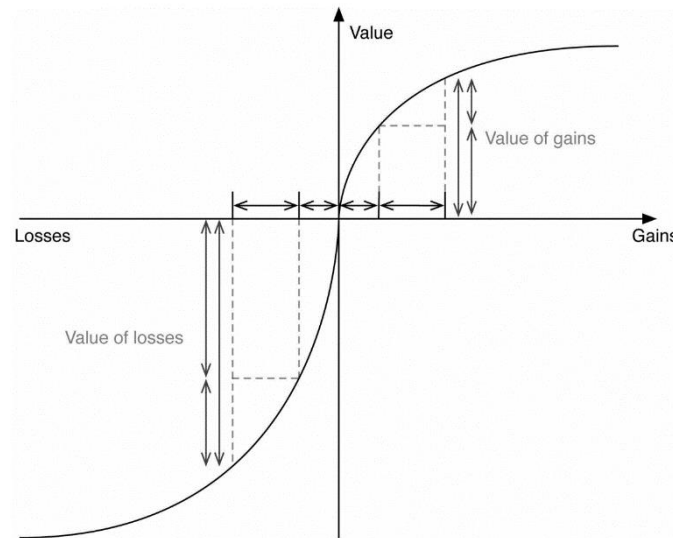


Figura 2 Rappresentazione grafica della Teoria del Prospetto

In questo caso quindi si tratta di una manipolazione di valenza di frame, un confronto tra positivo (guadagno) e negativo (perdita), frequentemente utilizzata in ambito persuasivo. La letteratura, tuttavia, si è occupata anche di altre tipologie di frame, non legate alla valenza ma ad altri aspetti di contenuto. Ad esempio, alcuni studi si sono concentrati sul modo in cui il frame di una determinata notizia possa influire nell'opinione su quest'ultima. Ad esempio, in un'analisi condotta da Edy e Meirick del 2007 in cui i ricercatori hanno analizzato come i media americani avevano descritto quanto accaduto durante l'11 Settembre, dalle analisi sono emersi 2 tipi di frame utilizzati principalmente dai notiziari: uno di guerra e uno di crimine. Il frame di guerra sottolineava come le vittime fossero vittime di una guerra dando indirettamente supporto ad un'azione militare in Afganistan, mentre il frame di crimine spostava l'attenzione più su coloro che avevano

commesso l'attentato, le persone decedute, infatti, venivano descritte come vittime di un assassinio; quindi, in questo caso il supporto era verso un processo ai responsabili di tale azione (Edy & Meirick, 2007). Un altro studio sul framing è quello condotto da Chou e Murnighan nel 2013 nel quale gli autori hanno indagato le reazioni comportamentali nelle persone sottoposte a diversi tipi di messaggi relativamente alle donazioni di sangue, in particolare sono stati approfonditi l'impatto del tipo di frame (che poteva essere positiva o negativa) e dell'urgenza della richiesta (che poteva essere alta o bassa), dall'analisi dei risultati è emerso che il livello dell'urgenza della richiesta non aumentasse la percentuale di coloro che andavano a donare il sangue mentre l'utilizzo del framing, in particolare del frame a valenza negativa, portava più persone a donare rispetto alla condizione di controllo o all'utilizzo del frame positivo (nel compito il frame proposto era sul "prevenire la morte" di una persona, si può quindi ricollegare alla teoria del prospetto di Khaneman, 1979; Chou & Murnighan, 2013)

Un'importante ambito di ricerca in cui il fenomeno del framing è stato approfondito è quello medico, gli studi su tale fenomeno in quest'area esplorano sia le decisioni dei medici sia quelle dei pazienti (Mazzocco, Cherubini & Rumiati, 2005). Secondo Rothman e Salovey (Rothman & Salovey, 1997) si possono identificare 4 aree di studio degli effetti di framing in ambito medico:

1. Decisioni Salute Pubblica (come nel problema analizzato da Kahneman e Tversky, 1981)
2. Decisioni di Salute Personale riferite a comportamenti di individuazione di possibili malattie
3. Decisioni di salute personale riferite a comportamenti di prevenzione di possibili malattie
4. Decisioni di salute personale riferite alla scelta di una tra più cure disponibili

Nell'area riguardante le decisioni di salute riferite a comportamenti di individuazione di possibili malattie troviamo lo studio condotto da Meyerowitz e Chaiken nel 1987 sull'autopalpazione del seno al fine di identificare un eventuale tumore. Nella ricerca i due autori hanno proposto ai partecipanti due tipi di messaggi utilizzando due tipi di frame diversi: in uno veniva sottolineata l'importanza dell'autopalpazione e i vantaggi di tale tecnica (frame di Guadagno), mentre nell'altro venivano elencati i rischi del non avvalersi di tale tecnica (frame di Perdita). I risultati hanno dimostrato come coloro che avevano ricevuto il messaggio con frame di perdita avessero un atteggiamento molto più positivo verso tale tecnica rispetto a coloro che invece hanno ricevuto il messaggio con frame di guadagno. Inoltre, l'intenzione di eseguire l'autoesame rimaneva stabile nel tempo a differenza di quando veniva utilizzato il frame di guadagno, in quel caso infatti l'intenzione di seguire le indicazioni fornite diminuiva e non rimaneva stabile nel tempo (per poter misurare tale fattore è stata introdotta una fase di follow-up nell'esperimento, Meyerowitz & Chaiken, 1987). In conclusione, è quindi possibile affermare che in tale area è più utile un utilizzo del framing di perdita rispetto a quello di guadagno

Nelle situazioni in cui invece si vuole favorire un comportamento di prevenzione negli individui sembra essere più utile l'utilizzo di un frame di guadagno; in tali comportamenti (come ad esempio l'utilizzo di creme solari, il praticare esercizio fisico, l'uso della cintura di sicurezza e del preservativo), sembra più utile sottolineare i vantaggi di attività di prevenzione più che elicitare i risvolti negativi nel non farla (Mazzocco et al., 2005)

Tra gli studi condotti nell'utilizzo del framing quando vi sono più tipi di cure a disposizione troviamo la ricerca condotta da McNeil e collaboratori (McNeil, Pauker, Sox et al., 1982) nel 1982 nel quale i ricercatori hanno proposto delle statistiche di riuscita di due diverse terapie a medici, studenti di economia e pazienti lungodegenti utilizzando però in alcuni casi frame di perdita mentre in altri frame di guadagno, dai risultati è

emerso che indipendentemente dal ruolo svolto (i dati erano molto simili in tutti e tre i tipi di partecipanti) coloro che ricevevano le statistiche poste in un frame di perdita sceglievano solitamente le terapie meno rischiose anche se con un'aspettativa di vita più bassa mentre coloro che ricevevano le statistiche poste in un frame di guadagno sceglievano le terapie più "rischiose" ma con un'aspettativa di vita più alta in caso di riuscita.

Tali risultati sottolineano come l'effetto framing sia una tematica molto importante e di cui tener conto quando si creano dei messaggi atti a convincere le persone ad agire in un particolar modo.

Verrà ora affrontato un campo del framing molto particolare, si tratta del framing che fa leva su un contenuto specifico, ovvero i valori morali: il Moral Framing.

Moral Framing

Con moral framing intendiamo tutti quegli elementi di framing che hanno a che fare con la moralità, quindi presentare un certo argomento cercando di mettere in evidenza i contenuti morali di quella tematica.

La letteratura che collega la teoria dei fondamenti morali con il moral framing non è molto ampia. Un articolo del 2020 di Hurst ha però il merito di aver approfondito il legame tra moral framing, MFT e schieramento politico: nello studio condotto i tipi di framing (in questo caso sulla sostenibilità ambientale) erano 2, uno basato sui fondamenti morali cari ai liberali (Fondamenti Individualizzanti: Cura e Giustizia) e l'altro basato sui fondamenti cari ai conservatori (Fondamenti Vincolanti : Lealtà, Autorità, Purezza) integrando in quest'ultimo caso anche i fondamenti individualizzanti considerati comunque importanti

visto il tema affrontato. I risultati hanno dimostrato come il frame vincolante per i conservatori fosse stato particolarmente efficace nell'ottenere un appoggio verso una sostenibilità ambientale (in questo specifico caso il passaggio da carburanti fossili ad energie rinnovabili) da parte dei conservatori quando anche la fonte del messaggio fa parte di questo schieramento politico (Hurst & Stern, 2020). Tale risultato sembra essere in linea con le precedenti ricerche sul moral framing in relazione alla tematica sulla salvaguardia dell'ambiente secondo le quali utilizzare i fondamenti morali cari ad uno schieramento politico in un messaggio persuasivo farà propendere coloro che ne fanno parte a ritenere il contenuto di tale messaggio come più valido (Feinberg & Wilson, 2013; Wolsko, Ariceaga & Seiden, 2016).

Un'ulteriore studio che si è concentrato nell'utilizzo del moral framing all'interno della tematica della sostenibilità ambientale è quello condotto da Wolsko e collaboratori nel 2016 (Wolsko et al., 2016), i quali, attraverso una serie di 3 esperimenti, sono andati a misurare l'intenzione di agire a favore della sostenibilità ambientale (attraverso intenzioni di comportamento ecosostenibile e donazioni a favore della sostenibilità ambientale) a seguito della proposizione di un messaggio di framing. Tra partecipanti è quindi stato manipolato il tipo di messaggio proposto: Condizione Individualizing (Frame con fondamenti morali individualizzanti), Condizione Binding (Frame con fondamenti morali vincolanti) e condizione di controllo (messaggio privo di framing). I risultati dello studio condotto hanno dimostrato che i conservatori hanno modificato i propri atteggiamenti verso la sostenibilità ambientale a seguito della fruizione di un messaggio con frame di tipo vincolante. In particolare, tale effetto sembra essere molto più forte quando tale messaggio è attribuito ad un leader del loro schieramento politico (Wolsko et al., 2016).

Un'interessante area di ricerca in quest'ambito oltre a quelle già esposta è quella che utilizza il moral framing nella percezione delle disuguaglianze economiche e nella

riduzione di quest'ultime. Un interessante studio in quest'area è quello condotto da Franks e Scherr (Franks & Scherr, 2019) nel 2019. Partendo dalle ricerche di Norton e Ariely del 2011 secondo le quali gli americani sottostimano il livello di disuguaglianza economica nel loro paese ma desiderano comunque un maggior livello di equità tra le classi sociali (Norton & Ariely, 2011) e di Kay del 2009 secondo cui, nonostante l'ideale di equità da raggiungere sia molto simile tra tutti gli americani, il modo in cui raggiungerla è molto diverso tra le idee dei liberali e quelle dei conservatori (Kay, Gaucher, Peach, Laurin, Friesen, Zanna & Spencer, 2009). I due ricercatori si sono chiesti quali fossero le differenze nel raggiungimento di questo desiderio di equità usando la teoria dei fondamenti morali di Haidt (Franks & Scherr, 2019). Per farlo hanno condotto 3 studi. Nello Studio 1 sono stati ritrovati i risultati ottenuti da Norton e Ariely del 2011 secondo i quali gli americani preferiscono un maggior livello di equità, inoltre, il desiderio di equità è stato messo in relazione ai fondamenti morali ed i risultati hanno dimostrato che quattro dei fondamenti morali (l'unico escluso era quello di Cura) fossero dei predittori unici del desiderio di una maggiore equità, in particolare il fondamento di Purezza, che fa parte dei fondamenti Vincolanti ed è legato maggiormente ai conservatori, prediceva una preferenza verso un minor risoluzione del problema della disuguaglianza economica mentre il fondamento di Giustizia prediceva un desiderio maggiore di redistribuzione delle ricchezze per una società più equa.

Nello Studio 2 i risultati sono stati in linea con quelli del primo studio, le disuguaglianze venivano sottostimate (come nello studio di Norton e Ariely, 2011) ed i fondamenti di Purezza e Giustizia sono risultati essere i migliori predittori del desiderio di equità (in direzione positiva per la Giustizia ed in direzione negativa per la Purezza). Infine, lo Studio 3 è quello in cui è stato utilizzato un framing morale basato sulla MFT per capire se usare i fondamenti morali cari ad uno schieramento politico o all'altro nel messaggio

da proporre (in questo caso una richiesta di donazione) potesse influire efficacemente nella risposta della popolazione. Dai risultati è emerso che i messaggi che utilizzavano i fondamenti morali in cui la persona presentava i punteggi più alti nel Moral Foundation Questionnaire erano quelli che portavano il partecipante ad elargire donazioni più alte. In altre parole, si può dire che i messaggi che utilizzavano fondamenti morali vincolanti portavano donazioni maggiori da coloro che ritenevano tali fondamenti come più importanti (in linea generale quindi dai conservatori) e che la stessa cosa accadeva con i fondamenti morali individualizzanti (cari ai liberali per il comportamento di donazione dei liberali stessi). Dai risultati è però emerso che il fondamento di purezza, quando usato per il moral framing, era collegato ad un maggior numero di donazioni indipendentemente dalla preferenza dei partecipanti per quanto riguarda i fondamenti morali.

CAPITOLO 4

LO STUDIO CONDOTTO

Ipotesi

Alla luce dei risultati descritti nei capitoli precedenti, l'obiettivo principale del presente studio era quello di indagare come l'utilizzo del moral framing potesse modificare gli atteggiamenti espliciti ed impliciti verso le disuguaglianze socioeconomiche. Sono state quindi formulate le seguenti ipotesi:

H1. Ci si aspetta che, quando sottoposti a moral framing con fondamenti morali Vincolanti, le persone con un'ideologia politica più vicina alla destra (Conservatori) si preoccupino di più delle disuguaglianze socioeconomiche sia a livello esplicito che a livello implicito rispetto a quando vengono esposti a moral framing con fondamenti morali Individualizzanti o alla condizione di controllo.

H2. Ci si aspetta invece che i partecipanti con un'ideologia politica più vicina alla sinistra (Liberali) si preoccupino di più delle disuguaglianze socioeconomiche sia a livello esplicito che a livello implicito rispetto ai conservatori ma solo nella condizione di controllo.

Per poter testare queste ipotesi sono stati utilizzati i materiali, gli strumenti e la procedura qui di seguito esposta.

Partecipanti

Il numero di partecipanti che hanno preso parte all'esperimento è di 348, di questi però solo 248 hanno portato a termine l'esperimento rispondendo in maniera corretta alle due domande di attention check presenti nel questionario (di questi solo 211 hanno completato correttamente il compito VAAST). Il campione finale e considerato nelle analisi era composto da 164 femmine, 81 maschi, e 3 persone che non si identificano all'interno di queste due categorie. L'età media dei partecipanti era di 27.58 anni con una deviazione standard di 10.55, da un minimo di 19 anni ad un massimo di 79.

Tra le domande demografiche è stato chiesto il livello di studio dei partecipanti: la maggior parte del campione (165) era in possesso del diploma di scuola superiore, seguivano coloro che avevano una laurea triennale (40), chi ne aveva una magistrale (26), chi aveva conseguito un dottorato (13), chi aveva una licenza media (3) e chi aveva ottenuto il diploma della scuola dell'obbligo (1).

Il campione era ben distribuito nelle tre condizioni sperimentali, infatti troviamo 86 partecipanti nella condizione di controllo, 80 in quella di framing che utilizza i fondamenti Vincolanti e 82 in quella di framing che usa i fondamenti individualizzanti.

Materiali

Immagini

Le immagini utilizzate durante il VAAST sono state create ad hoc e pretestate in modo tale che il loro significato fosse chiaro ai partecipanti. Il pretest consisteva in un questionario in cui al partecipante venivano presentate 60 immagini (30 di Uguaglianza

e 30 di Disuguaglianza) rappresentanti una condizione di disuguaglianza (l'immagine era composta da due immagini, una rappresentante un alto livello socioeconomico e una rappresentante un basso livello socioeconomico) oppure una condizione di uguaglianza (l'immagine era composta da due immagini raffiguranti un simile status socioeconomico). Il compito del partecipante era di valutare il livello di Uguaglianza o Disuguaglianza delle immagini, e per farlo aveva a disposizione uno slider da 0 a 100 in cui poteva spostare il cursore tra due estremi (0 = massima disuguaglianza, 100 = massima uguaglianza), alla fine della valutazione delle 60 immagini, al partecipante veniva proposto un questionario per misurare la Social Dominance Orientation (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994; 8 item su scala Likert a 5 punti) e venivano chieste alcune informazioni demografiche (età e genere).

Per l'analisi dei dati, è stato condotto un t-test a campione unico tra il valore medio ottenuto per ogni immagine ed il punto medio (50) dello slider, dai risultati poi sono state scelte le 25 immagini di uguaglianza che più si discostavano dal punto medio. Per quanto riguarda le immagini di disuguaglianza: sono state eliminate le prime 4 con un punteggio più vicino al punteggio medio e l'immagine "Disuguglianza_10" poiché la deviazione standard del punteggio ottenuto è stata considerata troppo alta. È importante sottolineare che 59 delle 60 immagini hanno ottenuto dei punteggi significativamente diversi dal punto medio ($p < .001$).

È stato poi effettuato un t test a campioni indipendenti tra la medie dei punteggi ottenuti dalle 25 immagini di uguaglianza selezionate ($M = 12.00$, $SD = 4.50$) e dalle 25 immagini di disuguaglianza selezionate ($M = 76.82$, $SD = 2.82$) per verificare che fossero significativamente diverse tra loro: i risultati hanno dimostrato che i punteggi dei due gruppi di immagini sono significativamente diversi tra loro $t(40) = 60.94$, $p < .001$

Le immagini, i punteggi medi, le deviazioni standard ed i risultati del t-test a campione singolo sono visibili nelle due tabelle riportate in Appendice.

È stata condotta inoltre una regressione lineare semplice per verificare se il punteggio nella scala SDO fosse in relazione al punteggio attribuito alle immagini. L'analisi, tuttavia non ha evidenziato effetti significativi né per le immagini di disuguaglianza ($B = 2.76$, $SE = 1.79$, $t = 1.54$, 95% CI [-0.79, 6.33]) né per le immagini Uguaglianza ($B = -4.49$, $SE = 2.92$, $t = -1.534$, 95% CI [-10.32, 1.34]); si può quindi affermare che la Social Dominance Orientation dei partecipanti non ha influito sulla valutazione delle immagini che sono state in seguito utilizzate nel compito VAAST dello studio principale.

Video

Per effettuare la manipolazione all'interno dello studio sono stati utilizzati 3 video (uno per ogni livello della variabile indipendente). Uno di questi era il video utilizzato per la condizione di controllo e si trattava di un video di istruzioni di montaggio di un tavolino in legno.

Gli altri due video utilizzati erano identici tra di loro con un'unica differenza alla fine di quest'ultimi a seconda della condizione sperimentale a cui appartenevano (Individualizzante e Vincolante). Entrambi mostravano un'intervista fittizia tra due donne (le due attrici in realtà erano due studentesse del corso di Psicologia della Politica tenutosi nel 2021 presso l'Università degli Studi di Padova) in cui una delle due ricopriva il ruolo di un'operatrice di volontariato che raccontava la situazione dei senzatetto durante il periodo covid, l'altra persona presente aveva il ruolo dell'intervistatrice.

La manipolazione avveniva alla fine del video, momento nel quale al partecipante veniva presentata una frase (che veniva anche letta dall'intervistatrice). Questa frase, a seconda

della condizione sperimentale, risultava essere un messaggio basato sui fondamenti morali individualizzanti per la condizione sperimentale in cui si volevano rendere salienti tali fondamenti oppure un messaggio basato sui fondamenti morali vincolanti per l'altra condizione sperimentale.

I messaggi proposti ai partecipanti erano i seguenti:

- Condizione sperimentale "Fondamenti Vincolanti"

“Molti italiani, a causa della crisi, hanno perso il loro onesto lavoro, chiuso aziende di famiglia e, rimasti senza un tetto, rischiano di rimanere vittime dei focolai epidemici che nascono sulla strada. Lo spazio pubblico non deve diventare un pericolo! Mantenere una vita decorosa e la sicurezza delle nostre città deve diventare un impegno di lealtà per tutti noi! Ordine e sicurezza sono ciò che caratterizzano una grande nazione.”

- Condizione sperimentale "Fondamenti Individualizzanti"

“È arrivato il momento di guardare i volti di questa sofferenza e di indignarci di fronte a ingiustizie e disuguaglianze. È diritto fondamentale di ogni essere umano avere una vita dignitosa. Bisogna dare sostegno e inclusione a chi è stato per troppo tempo dimenticato. Solo una società che si prende cura delle fasce più vulnerabili e che combatte per raggiungere una reale equità è una società che si può ritenere giusta.”

Il video proposto ai partecipanti è stato pretestato con un campione di 66 partecipanti (16 uomini, 48 donne e 2 partecipanti non identificati, con un'età media di $M = 26.24$ anni $SD = 10.11$, da un minimo di 19 ad un massimo di 71 anni).

Nel pre-test, dopo aver letto ed accettato il consenso informato, il partecipante veniva invitato a prendere visione del video, in questo caso il video proposto non presentava il messaggio finale descritto in precedenza. Dopo aver preso visione del video il partecipante, basandosi su ciò che aveva appena visto, doveva rispondere a delle domande circa la piacevolezza, la valenza (misurata con 4 item: positiva - negativa - minacciosa - rassicurante), le emozioni provate (rabbia - paura - felicità - sorpresa - tristezza), l'interesse, il problema trattato (in questo caso vi erano delle tematiche non inerenti al video al fine di comprendere se l'argomento di quest'ultimo fosse chiaro al partecipante) e la rilevanza della tematica presentata per sé, per la propria famiglia e per la società. Per esprimere la propria opinione il partecipante aveva a disposizione uno slider da posizionare tra 0 e 100 per ogni item appena citato. Una volta completata questa fase dello studio, ai partecipanti, venivano presentati tutte e due i messaggi di framing descritti nel precedente paragrafo, tale presentazione seguiva un ordine controbilanciato poiché lo studio è stato condotto con un disegno sperimentale entro i partecipanti. Per ognuno dei due messaggi al partecipante veniva chiesto di indicare quanto ritenessero i messaggi più vicini alle politiche di destra o a quelle di sinistra (per farlo, ancora una volta, il partecipante aveva a disposizione uno slider da posizione tra 0 e 100, con 0 che sta a significare "molto vicino alle idee di sinistra" e 100 che sta a significare "molto vicino alle idee di destra"). Oltre a ciò, per verificare che i due messaggi differissero anche nell'utilizzo dei fondamenti morali è stato chiesto ai partecipanti quanto, secondo loro, i messaggi fossero legati a tematiche quali: il rispetto dell'autorità (Fondamento di Autorità/Sovversione), il prendersi cura degli altri (Fondamento di Cura/Ferire), la purezza (Fondamento di Purezza/Degrado), la giustizia (Fondamento di

Giustizia/Ingiustizia), e la lealtà (Fondamento di Lealtà/Tradimento), come nelle precedenti domande, per rispondere il partecipante aveva a disposizione uno slider che andava da 0 ("per nulla") a 100 ("moltissimo").

Al termine del questionario venivano chiesti ai partecipanti i loro dati anagrafici (età e genere) e tre domande self report sul loro orientamento politico, la loro condizione economiche (rispetto alla famiglia media italiana) e la loro condizione sociale (rispetto alla famiglia media italiana).

Per l'analisi dei dati di questo pretest è stato condotto un Paired Sample t-test in cui si è osservato che per la variabile circa l'orientamento del messaggio, il messaggio individualizing è stato percepito come maggiormente di sinistra ($M = 20.71$ $SD = 17.63$), rispetto al messaggio binding ($M = 70.62$ $SD = 20.75$), $t(66)=-13.98$, $p < .001$.

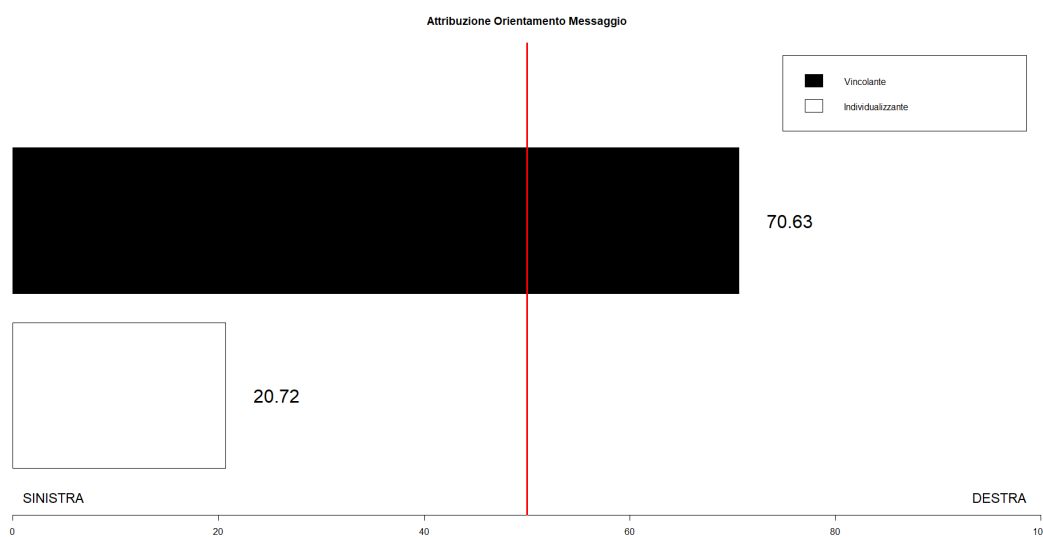


Figura 3 Orientamento Politico del messaggio Attribuito dai Partecipanti

È stato inoltre condotto un Paired Sample t-Test per confrontare le medie ottenute dalle valutazioni dei cinque fondamenti morali nella condizione di messaggio Individualizzante rispetto alla condizione di messaggio Vincolante, da tali analisi è emersa una differenza significativa per ogni paired t-test condotto ($ps < .001$).

In linea con le previsioni e con la letteratura, il messaggio Individualizzante ha ottenuto punteggi medi più alti nei fondamenti morali di Cura e Giustizia (chiamati per l'appunto fondamenti Individualizzanti) ed il messaggio Vincolante ha ottenuto punteggi medi più alti nei fondamenti morali di Purezza, Lealtà e Autorità (chiamati fondamenti Vincolanti).

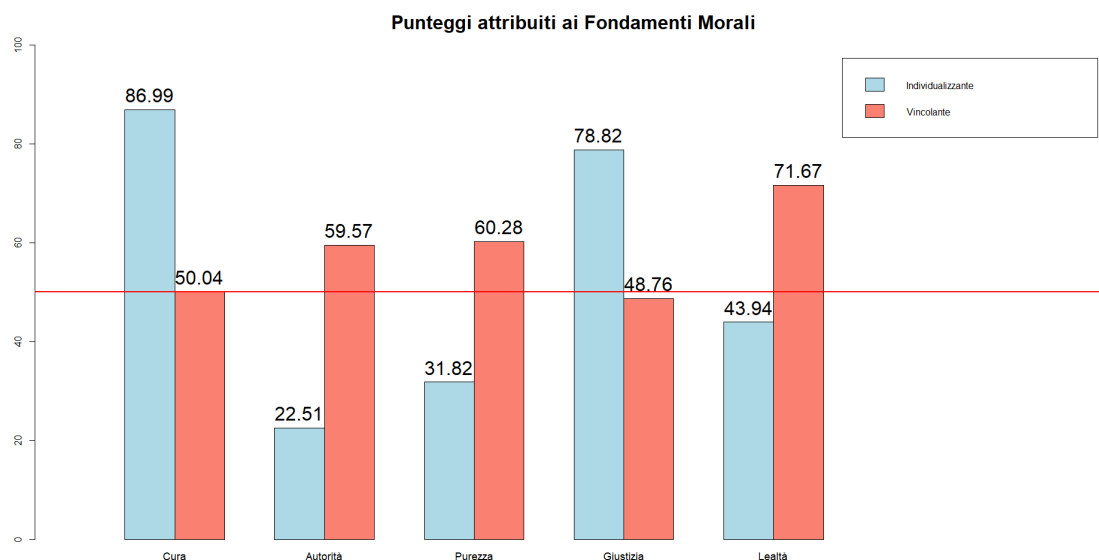


Figura 4 Punteggi attribuiti ai Fondamenti Morali per ogni messaggio

Strumenti usati nello studio principale

VAAST (Visual Approach Avoidance by the Self Task)

Il Visual Approach/Avoidance by the Self Task (VAAST; Rougier et al., 2018) è un compito di Approccio ed Evitamento che si può somministrare anche online. A differenza dei precedenti compiti di Approccio ed Evitamento, lo strumento ideato da Rougier non tiene conto del sistema sensomotorio e quindi ignora l'influenza che il movimento che solitamente si compie durante questo tipo di compito (ovvero il movimento del braccio) andando sostituire tale movimento con un movimento simulato dell'intero corpo (Rougier, et al., 2018). Per simulare il movimento dell'intero corpo gli sperimentatori

hanno creato un compito in cui a seconda della risposta data dal partecipante (su tastiera) lo stimolo e lo sfondo presentati si "muovono" in relazione alla scelta del partecipante (che può appunto avvicinarsi o allontanarsi), il movimento è dato dall'ingrandirsi (o dal rimpicciolirsi) dell'immagine presentata. Lo studio condotto dagli sperimentatori per testare l'efficacia di questo strumento ha prodotto ottimi risultati: quest'ultimi, infatti, oltre ad essere in linea con i risultati ottenuti con i classici compiti di approccio ed evitamento, hanno dimostrato come la simulazione di un movimento dell'intero corpo produca dei risultati più accentuati rispetto al movimento del solo braccio.

Per questo studio è stata utilizzata una versione del VAAST somministrabile ai partecipanti online, tale versione è stata creata da Aubè e colleghi nel 2020 ed è utilizzabile attraverso la piattaforma di creazione di esperimenti di PsyToolKit (Stoet, 2010, 2017); anche questa versione, come la precedente, è stata testata ed ha prodotto ottimi risultati (Aubè et al.,2020).

Lo strumento VAAST-online richiede l'utilizzo di 25 immagini per ogni condizione, per ognuna di tali immagini è necessario utilizzare 3 copie: una sarà l'immagine nella sua grandezza normale, una ingrandita (per simulare il movimento di avvicinamento) e una rimpicciolita (per simulare il movimento di allontanamento). Per questo studio sono state utilizzate le 25 immagini di disuguaglianza e le 25 immagini di uguaglianza precedentemente pretestate (si veda Paragrafo "Pretest Immagini"). Ogni immagine è composta da 2 immagini separate tra di loro da una linea nera (si veda l'Appendice).

Durante lo svolgimento del compito il partecipante veniva istruito sul tipo di movimento che avrebbe dovuto fare in relazione alle immagini: in una parte del compito avrebbe dovuto avvicinarsi alle immagini di uguaglianza ed allontanarsi dalle immagini di

disuguaglianza e nell'altra parte del compito avrebbe dovuto fare viceversa (l'ordine di avvicinamento o allontanamento dalle immagini era casuale e controbilanciato tra i partecipanti). Prima dell'inizio di ogni sezione del compito al partecipante venivano presentate istruzioni in cui veniva spiegato come muoversi (premere "H" per far iniziare ogni trial, "Y" per muoversi in avanti e "N" per muoversi indietro, il tutto utilizzando solamente l'indice della propria mano dominante), in che modo avrebbe dovuto muoversi in relazione alle immagini ed un test composto dalla presentazione di 5 immagini in cui un'eventuale errore commesso veniva segnalato attraverso la comparsa al centro dello schermo della parola "ERRORE!" (cosa che non accadeva durante lo svolgimento del compito vero e proprio). Il compito era quindi diviso in due blocchi con 5 immagini di prova e 20 immagini che consistevano nel compito vero e proprio per un totale di 50 immagini proposte (25 di uguaglianza e 25 di disuguaglianza).

Le variabili dipendenti misurate durante questo compito erano il tempo di reazione (quindi il tempo che intercorreva tra la presentazione dello stimolo e la pressione del tasto da parte del partecipante) e l'accuratezza nella risposta.

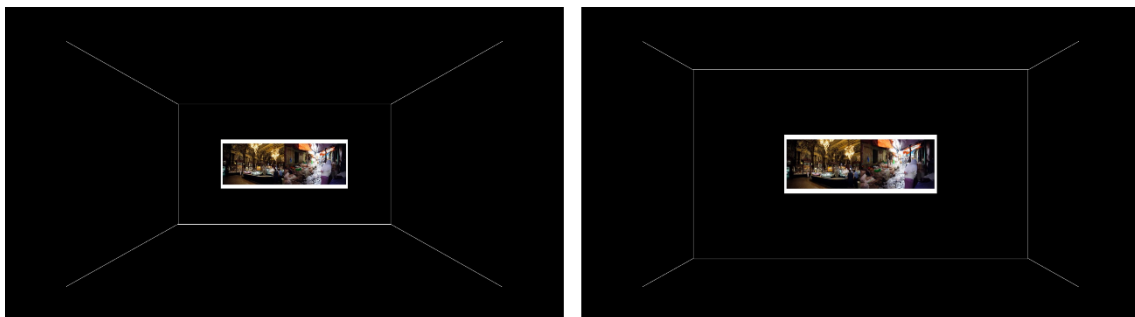


Figura 5 Pattern di avvicinamento durante il compito di VAAST

Procedura

La procedura utilizzata in questo esperimento può essere divisa in tre macro-sezioni: Variabili pre-Manipolazione, Manipolazione, Variabili post-Manipolazione.

Variabili Pre-Manipolazione

Dopo aver accettato il consenso informato, il partecipante veniva invitato a creare un codice identificativo univoco utilizzando le seguenti istruzioni:

Ti chiediamo ora gentilmente di fornire un codice identificativo che dovrai poi inserire identico all'inizio di un compito che si aprirà su una nuova pagina web.

Questo codice alfanumerico è composto dalle iniziali del tuo nome e cognome e dalle cifre della tua data di nascita nel formato NOME COGNOME GIORNO MESE ANNO, con 1 iniziale per nome e cognome e 2 cifre per ciascun elemento. Per esempio, Anna Rossi, nata il 2 aprile 1992 inserirà il codice AR020492.

Tale codice veniva poi richiesto nuovamente nel compito per poter unire i dati forniti dallo stesso partecipante dalla compilazione del questionario (somministrato in Qualtrics) con i dati ottenuti dallo svolgimento del compito VAAST (somministrato in PsyToolKit). Una volta creato il codice al partecipante venivano chieste alcune informazioni sociodemografiche quali età, genere, livello di istruzione, condizione economica rispetto alla famiglia italiana media, condizione sociale rispetto alla classe sociale media italiana (in queste ultime due domande il partecipante aveva a disposizione uno slider in cui posizionare un cursore in un continuum da 0 a 100 dove 0 significava "Molto Peggior" e 100 "Molto Migliore").

Veniva poi chiesto l'orientamento politico, anche questo utilizzando uno slider con un cursore da posizionare in un continuum da 0 a 100 (0 per "Vicino alla sinistra" e 100 per "Vicino alla Destra") e la propria posizione su tematiche economiche e sociali, ognuna misurata attraverso uno slider che andava da 0 "Vicino alle politiche di Sinistra" a 100 "Vicino alle politiche di Destra".

Le due variabili relative alla condizione economica e alla condizione sociale riportate dai partecipanti presentano una correlazione positiva significativa, $r = .72$, $p < .001$, e quindi successivamente in fase di analisi è stata calcolata una media di questi due punteggi. Allo stesso modo, per quanto riguarda la misurazione dell'orientamento politico, i 3 item appena illustrati, presentano una buona affidabilità (alfa di Cronbach = .92), e quindi anche in questo caso si è poi calcolato un unico punteggio di media.

Una volta completata la sezione con le domande sociodemografiche, veniva proposto al partecipante un questionario atto a rilevare il livello di RWA: la scala (visionabile nella sua interezza in appendice) era composta da 12 item più un attention check. Ogni item proponeva un'affermazione e al partecipante era richiesto di esprimere il proprio livello di accordo con tale affermazione attraverso una scala Likert a 5 elementi che andavano da "Completamente in Disaccordo" a "Completamente in Accordo". In fase di analisi, dopo un'opportuna ricodifica degli item reversed (1,3,5,7,9,11) è stata verificata l'affidabilità della scala (alfa di Cronbach = .76) ed è quindi stata calcolata una media per ciascun partecipante.

Il successivo compito consisteva nella compilazione della scala SDO, formata da 8 item rispetto ai quali il partecipante doveva esprimere il proprio grado di accordo/disaccordo lungo una scala a 5 punti. Anche in questo caso, in fase di analisi sono stati ricodificati

gli item reversed (5,6,7,8), verificata l'affidabilità (alfa di Cronbach =.72) e quindi calcolato un punteggio di media per ciascun partecipante.

Successivamente, al partecipante veniva chiesto di compilare una versione ridotta del Moral Foundation Questionnaire (MFQ-R. Tale versione era composta da 17 item, 15 item volti a misurare l'importanza dei fondamenti morali (3 per ogni fondamento) e due attention check. All'inizio del questionario al partecipante veniva posta la seguente domanda: *“Quando devi decidere se una cosa è giusta o sbagliata, quanto sono rilevanti per te le seguenti considerazioni?”* Al seguito di questa domanda il partecipante era invitato a leggere le 17 le affermazioni e giudicarne la rilevanza per se stesso utilizzando una scala Likert a 6 punti che andavano da "Per nulla rilevante" a "Estremamente rilevante". Il punteggio ottenuto nel MFQ è stato calcolato prendendo in considerazione ogni singolo fondamento morale: è stata quindi calcolata la media dei punteggi delle tre domande relative ad ogni fondamento. Infine, è stato inoltre calcolato il punteggio medio per i due cluster principali dei fondamenti morali andando a calcolare la media dei punteggi ottenuti dai fondamenti individualizzanti e da quelli vincolanti.

Prima di calcolare questi punteggi di media, è stata anche verificata l'affidabilità delle sottoscale. Come è possibile vedere in tabella, l'affidabilità di ogni fondamento morale è risultata superiore al .60 tranne che per il fondamento di Purezza.

Fondamento	Alfa di Cronbach
Prendersi Cura	.71
Giustizia	.68
Lealtà	.74
Autorità	.62
Purezza	.49
Vincolanti	.80
Individualizzanti	.77

L'ultima domanda prima della manipolazione proposta al partecipante era volta a rilevare quanto il partecipante ritenesse le disuguaglianze socioeconomiche una minaccia vicina a sé stesso oppure lontana. Tale vicinanza era rappresentata anche graficamente (Figura 6) ed il partecipante poteva rispondere utilizzando un cursore da posizionare lungo un continuum che andava da "Una minaccia che percepisco vicina" ad "Una minaccia che percepisco lontana".

Quanto ritieni le disuguaglianze socioeconomiche una minaccia vicina a te?

Di seguito puoi selezionare il punto nella barra che meglio rappresenta la tua situazione.

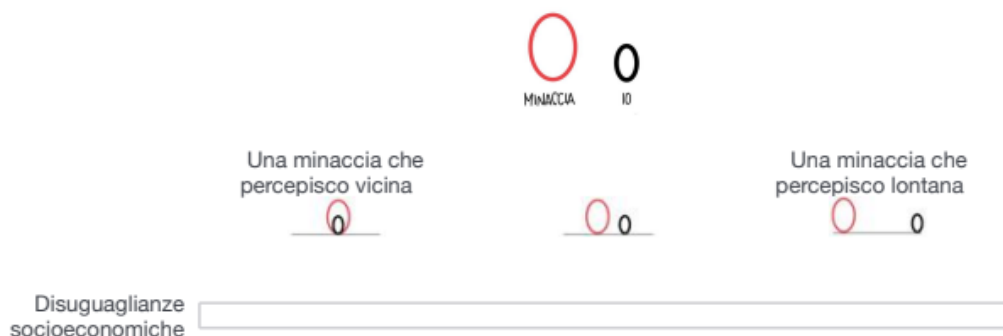


Figura 6 Item "Vicinanza della Minaccia delle disuguaglianze socioeconomiche"

Manipolazione

Alla fine della compilazione delle variabili pre-manipolazione veniva presentato ai partecipanti il video descritto e pre-testato in precedenza. Ad ogni partecipante è stato presentato in modo casuale un video tra 3 disponibili. Le tre opzioni consistevano nelle 3 condizioni sperimentali:

1. Moral Framing con fondamenti morali Vincolanti

In questo caso il video proposto presentava un messaggio finale che utilizzava al suo interno termini e valori riconducibili ai fondamenti morali Vincolanti

2. Moral Framing con fondamenti Morali Individualizzanti

In questa condizione, invece, il video proposto presentava un messaggio finale che utilizzava al suo interno termini e valori riconducibili ai fondamenti morali Individualizzanti

3. Condizione di Controllo

Nella condizione di controllo il partecipante era invitato a guardare un video il cui contenuto erano delle istruzioni di montaggio di un tavolino in legno

Per evitare che il partecipante proseguisse nella compilazione del questionario senza guardare il video proposto è stato inserito un timer della stessa durata del video, solo alla scadenza di tale timer compariva la possibilità di poter proseguire con la compilazione del questionario.

Variabili Post-Manipolazione

Una volta visionato il video, il partecipante era invitato a rispondere a delle domande volte a misurare il livello di Economic System Justification (ESJ). La scala ESJ era composta da 12 affermazioni relative al sistema economico italiano ed il compito del partecipante era quello di esprimere il proprio grado di accordo o disaccordo con tali affermazioni mediante una scala Likert a 7 punti che partivano da "Forte Disaccordo" fino a "Forte Accordo" (si veda in appendice il questionario completo). Alti punteggi in questa scala di misurazione sono collegati ad alti livelli di Economic System Justification, coloro che presentano alti livelli di ESJ tendono a giustificare molto di più le disuguaglianze del sistema economico del paese in cui vivono rispetto a coloro che invece ottengono un basso punteggio. Anche in questo caso è stata successivamente verificata l'affidabilità dello strumento attraverso l'alfa di Cronbach (= .77) ed è quindi stato calcolato un punteggio di media per ciascun partecipante.

In seguito, al partecipante veniva chiesto di indicare l'affiliazione politica di un ipotetico leader politico ideale nell'affrontare la problematica delle disuguaglianze socioeconomiche. Questa variabile è stata denominata "Leader" ed è stata misurata solo attraverso una domanda: il partecipante per rispondere aveva a disposizione uno slider da 0 a 100 in cui posizionare un cursore. In questo slider lo 0 significava uno schieramento politico di estrema sinistra mentre il 100 uno schieramento politico di estrema destra.

L'ultima variabile dipendente esplicita era relativa alla percezione della minaccia delle conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche. Per misurare tale variabile sono state proposte ad ogni partecipante le 3 seguenti domande:

1. Quanto temi ripercussioni negative a livello personale a causa delle disuguaglianze socioeconomiche?

2. *Quanto temi ripercussioni negative a livello nazionale a causa delle disuguaglianze socioeconomiche?*

3. *Quanto temi ripercussioni negative a livello mondiale a causa delle disuguaglianze socioeconomiche?*

Per ognuna delle domande il partecipante aveva a disposizione uno slider in cui posizionare un cursore da 0, che stava a significare "Per niente", a 100, che stava a significare "Moltissimo". In fase di analisi è stata innanzitutto verificata l'affidabilità dello strumento attraverso l'alfa di Cronbach (= .73) ed è quindi stata calcolata per ogni partecipante una media relativa alle risposte a queste 3 domande.

Completate le 3 domande riguardanti le conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche, i partecipanti venivano invitati a familiarizzare e memorizzare le immagini che sarebbero state utilizzate successivamente all'interno del compito VAAST. Le immagini sono state divise tra immagini rappresentanti una società fortemente disuguale ed immagini rappresentati una società egalaritaria. I due gruppi di immagini sono stati poi sottoposti ai partecipanti in due momenti diversi, entrambi i gruppi di immagini venivano mostrati ai partecipanti per un tempo minimo di 6 minuti (durante questo tempo i partecipanti non potevano proseguire nella compilazione del questionario) in modo tale che si potesse prendere visione e familiarizzare con ogni singola immagine.

Completata la fase di familiarizzazione i partecipanti erano invitati a cliccare su di un link il quale li portava al compito VAAST. Questo compito è stato proposto utilizzando la piattaforma PsyToolKit. Una volta aperto il link ai partecipanti veniva chiesto di reinserire il codice univoco creato all'inizio del questionario.

Il compito VAAST iniziava una volta inserito il codice univoco da parte del partecipante, prima dell'inizio del compito vero e proprio, il partecipante era invitato a leggere le

istruzioni su come affrontare quest'ultimo. All'inizio di ogni sezione era prevista una breve fase di training in modo tale che il partecipante potesse familiarizzare con il compito e potesse rendersi conto di un suo eventuale errore (errore che invece non veniva segnalato durante lo svolgimento del compito vero e proprio). È possibile trovare una descrizione dettagliata del compito di VAAST nel capitolo "Strumenti" precedentemente illustrato. Le variabili dipendenti misurate attraverso il VAAST sono i tempi di reazione e l'accuratezza dei partecipanti.

In particolare, per ogni partecipante è stato misurato il tempo di reazione di avvicinamento e di evitamento verso ogni immagine, ottenendo quindi 2 tempi di reazione per ogni immagine proposta. È stata poi effettuata la differenza tra il tempo di reazione di Evitamento e quello di Avvicinamento ($TR_{\text{Evitamento}} - TR_{\text{Avvicinamento}}$) in modo tale da creare un indice di "Atteggiamento implicito" verso tale immagine. Punteggi alti in questo indice indicano un atteggiamento implicito più positivo verso tale immagine, punteggi negativi indicano l'opposto. Una volta completati i due blocchi critici del compito di VAAST il partecipante era invitato a ritornare nella pagina di Qualtrics precedentemente aperta.

Al termine dell'esperimento veniva posta al partecipante un'ultima domanda riguardante il video presentato in precedenza. Questa domanda rappresentava un Manipulation Check in modo tale da capire se il partecipante ricordasse quale video avesse visto e il relativo significato. La domanda in questione era la seguente:

Secondo il video che hai appena visto, le disuguaglianze socioeconomiche...

○ *Sono un problema perché gli italiani necessitano ordine, decoro e una vita dignitosa*

○ *Sono un problema perché i ricchi stanno diventando sempre più ricchi a discapito dei poveri*

○ *Sono un problema perché tutti meritano una vita giusta e di avere uguali diritti*

Una volta risposto a tale domanda i partecipanti erano invitati a prendere visione del consenso informato finale e venivano ringraziati per aver preso parte all'esperimento.

CAPITOLO 5

RISULTATI

Risultati delle variabili rilevate prima della manipolazione

Per ogni variabile misura prima della manipolazione proposta ai partecipanti sono stati calcolati i punteggi di media e deviazioni standard riportati in tabella (le affidabilità delle scale si possono trovare al Capitolo 4). Nella Tabella 1 sono riportate le statistiche descrittive di queste variabili.

	Media	SD
SES	55.09	13.42
Orientamento politico	30.90	19.93
RWA	2.04	.52
SDO	1.61	.50
Care	4.64	.84
Ingroup	3.91	.96
Fairness	5.11	.73
Authority	3.34	.90
Purity	3.07	.85
Fondamenti Individualizzanti	4.87	.68
Fondamenti Vincolanti	3.44	.75
Vicinanza della Minaccia	41.68	26.37

Tabella 1 Medie e deviazioni standard delle variabili misurate prima della manipolazione.

È stata poi condotta un'analisi di correlazione tra tutte queste variabili (riportate in Tabella 2). In linea con la letteratura, sono emerse correlazioni positive tra SDO ed orientamento politico e tra RWA ed orientamento politico, tali correlazioni indicavano le persone con un'ideologia politica più vicina al centro-destra avevano livelli maggiori di RWA e SDO. È, inoltre, emersa una correlazione positiva tra orientamento politico e fondamenti morali vincolanti a sostegno della letteratura secondo la quale i conservatori valorizzano maggiormente tali fondamenti. Sempre in linea con la letteratura è la correlazione negativa trovata tra orientamento politico e fondamenti morali individualizzanti, infatti coloro che hanno un'ideologia politica più conservatrice tendono a valorizzare di meno tali fondamenti. L'ultima correlazione emersa è quella positiva tra la vicinanza percepita della minaccia delle disuguaglianze socioeconomiche e lo status socioeconomico del partecipante, a conferma del fatto che coloro che hanno un alto status socioeconomico sentono tale minaccia come maggiormente distante da loro. I valori di tutte le correlazioni sono riportati nella Tabella 2.

Correlazioni tra le variabili pre-manipolazione

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.SES	1						
2.Orientamento politico	.06	1					
3.RWA	.05	.67**	1				
4.SDO	.16*	.58**	.42**	1			
5.Fondamenti Individualizing	-.10	-.22**	-.20**	-.33**	1		
6.Fondamenti Binding	-.02	.35**	.45**	.10	.35**	1	
7.Distanza psicologica	.30**	.01	.09	.07	-.11	-.01	1

*= < 0.05

**= < 0.001

Tabella 2 Correlazioni tra le variabili misurate prima della manipolazione.

Risultati delle variabili rilevate dopo la manipolazione

Variabili Esplicite

È stata condotta lo stesso tipo di analisi per tutte le variabili esplicite misurate dopo la manipolazione. Nello specifico è stata effettuata un'analisi di regressione multipla per la variabile ESJ, per la variabile di orientamento politico del Leader Ideale e per la variabile in cui si chiedeva quanto fossero gravi le conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche. Nel modello utilizzato sono stati inseriti a fattore l'orientamento politico del partecipante in interazione con la condizione sperimentale che, a fini di analisi è stata trasformata in due variabili dummy ovvero: “*Condizione Frame Vincolante*” e “*Condizione Frame Individualizzante*”, rispettivamente codificate con Condizione frame Vincolante = 1, Condizione di controllo = 0 e, Condizione Frame Individualizzante = 1, Condizione di controllo=0 in modo tale da poter confrontare la manipolazione con la condizione di controllo.

Sono stati poi messi a fattore anche la misura di RWA ed SDO (sostituendole alla misura di Orientamento Politico in analisi separate). Tuttavia, considerato che i risultati non cambiano, riporteremo di seguito solo le analisi considerando l'orientamento politico come fattore individuale.

Verrà ora descritta nello specifico ogni variabile dipendente.

Economic System Justification

Per quanto riguarda le risposte alla scala ESJ ($M = 2.71$, $SD = .80$), è emerso solamente un effetto principale significativo dovuto all'orientamento politico (Estimate = .022, SE = .003, t-value = 6.265, $p < .001$), la direzione di tale effetto indica che le persone che sono più vicine alle politiche di destra hanno ottenuto punteggi più alti nella scala di

misurazione del livello di ESJ, viceversa, coloro che sono più vicini alle politiche di sinistra hanno ottenuto punteggi più bassi in questa stessa scala (si veda Grafico 1)

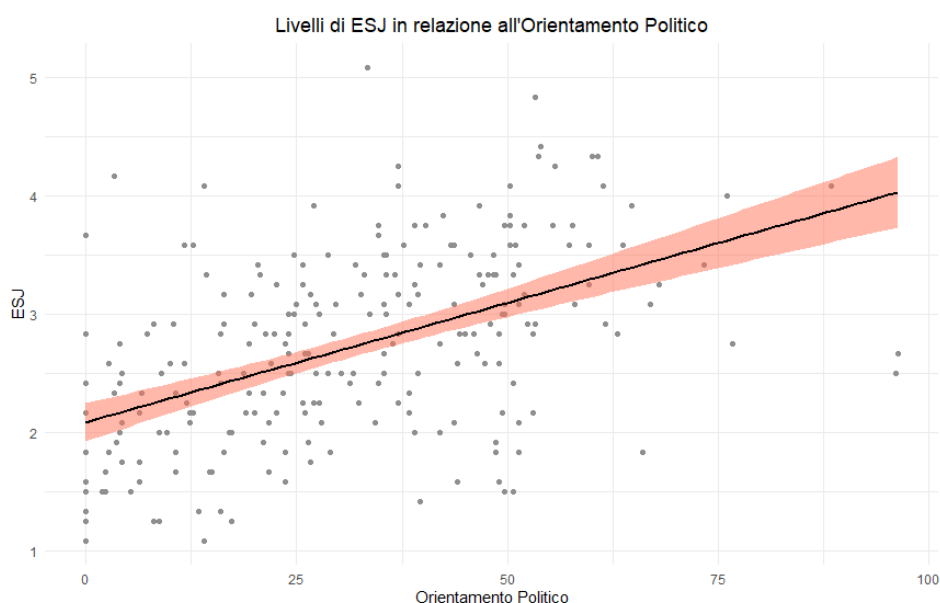


Grafico 1 Livelli di ESJ in relazione all'Orientamento Politico

Nella Tabella 3 sono riportati tutti gli effetti emersi dall'analisi condotta su questa variabile.

	Estimate	SE	t	p
(Costante)	2.042	.124	16.394	< .001
Orientamento politico*	.022	.003	6.265	< .001
Condizione individualizing = 1	.130	.192	.676	.500
Condizione binding = 1	-.042	.204	-.207	.836
Orientamento politico* Condizione individualizing	-.006	.005	-1.260	.209
Orientamento politico* Condizione binding	.003	.005	.541	.589

Tabella 3 Analisi di regressione per la variabile dipendente "ESJ".

Variabile "Leader" (Orientamento Politico del Leader Ideale)

Per quanto riguarda la variabile dipendente in cui si chiedeva al partecipante di indicare quale dovrebbe essere secondo il partecipante l'affiliazione politica di un leader ideale in grado di affrontare il tema della disuguaglianza socio-economica (M = 34.02, SD = 19.59)

abbiamo condotto la medesima analisi descritta anche per la variabile precedente. Dalla regressione lineare multipla effettuata è emerso un effetto principale significativo dell'orientamento politico del partecipante (Estimate = .735, SE = .062, t-value = 11.692, $p < .001$). Questo effetto suggerisce semplicemente una congruenza tra l'affiliazione politica del partecipante e l'affiliazione attribuita all'ipotetico leader ideale. Non sono emersi effetti significativi della manipolazione e nemmeno di interazione tra manipolazione ed orientamento del partecipante (si veda Grafico 2).

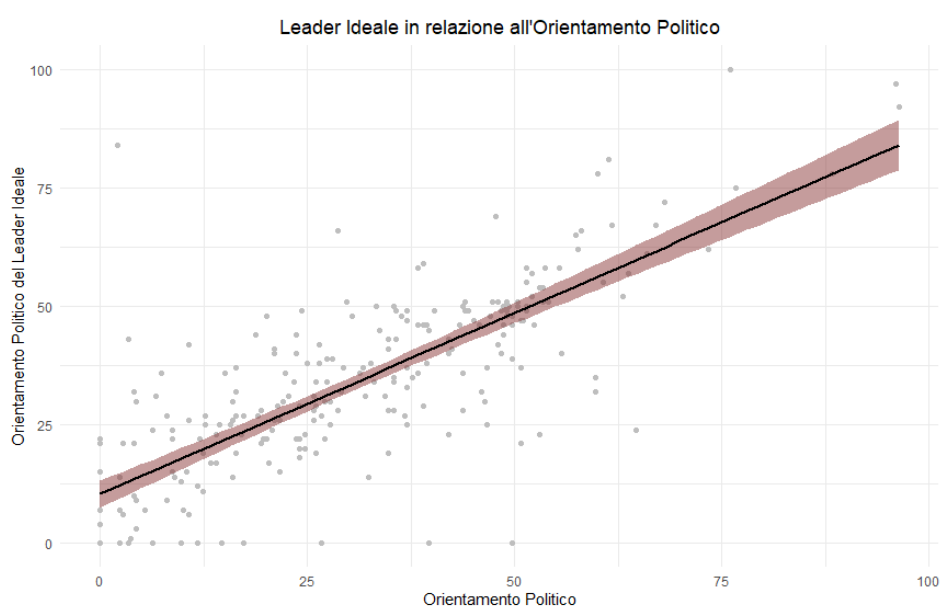


Grafico 2 Leader Ideale in relazione all'Orientamento Politico

Nella Tabella sono riportati tutti gli effetti emersi.

	Estimate	SE	T	p
(Costante)	11.008	2.205	4.991	< .001
Orientamento politico*	.735	.062	11.692	< .001
Condizione individualizing = 1	-.691	3.437	-.201	.841
Condizione binding = 1	-1.773	3.667	-.484	.629
Orientamento politico* Condizione individualizing	.034	.091	.381	.703
Orientamento politico* Condizione binding	.070	.104	.671	.503

Tabella 4 Analisi di regressione per la variabile dipendente "Leader".

Variabile Esplicita “Conseguenze”

Per quanto riguarda la variabile riguardante la percezione di minaccia delle conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche ($M = 71.32$, $SD = 14.42$) dalla regressione multipla effettuata per indagare una possibile interazione tra l'orientamento politico dei partecipanti ed il tipo di manipolazione a cui sono stati sottoposti è emerso nuovamente solamente un effetto principale significativo dovuto all'orientamento politico del partecipante (Estimate = $-.254$, SE = $.070$, t-value = -3.626 , $p < .001$). In questo caso, i partecipanti più vicini al centro-destra, hanno ottenuto dei punteggi più bassi nella variabile "Conseguenze", indicando quindi, coerentemente con le ipotesi e la letteratura, che i conservatori temono meno dei liberali/progressisti le conseguenze di questa potenziale problematica e minaccia al sistema sociale (si veda Grafico 3).

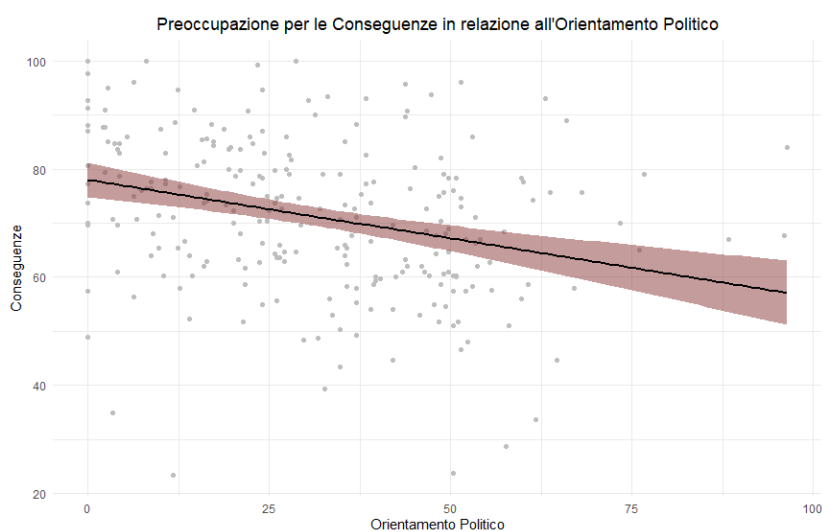


Grafico 3 Preoccupazione per le Conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche in relazione all'orientamento politico

Nella Tabella 5 sono riportati tutti gli effetti emersi da questa analisi.

	Estimate	SE	T	p
(Costante)	78.075	2.463	31.691	< .001
Orientamento politico*	-.254	.070	-3.626	< .001
Condizione individualizing = 1	.555	3.840	.145	.885
Condizione binding = 1	-.954	4.096	-.233	.815
Orientamento politico* Condizione individualizing	.043	.101	.425	.671
Orientamento politico* Condizione binding	.075	.116	.646	.518

Tabella 5 Analisi di regressione per la variabile dipendente "Conseguenze".

Variabile Implicita

Per quanto riguarda il compito del VAAST abbiamo considerato per ogni partecipante i tempi di risposta (delle sole risposte corrette) di approccio ed evitamento di ciascuna tipologia di immagine (uguaglianza vs. disuguaglianza, quindi chiamata categoria). Su questi punteggi è stato condotto un modello lineare misto che aveva come fattori fissi le variabili di orientamento politico del partecipante, il gruppo sperimentale e la categoria dell'immagine (uguaglianza o disuguaglianza), ed al fine di controllare che non vi fossero effetti sulla variabile "Atteggiamento Implicito" sono stati inseriti i fattori random l'id del partecipante e l'id dell'immagine. Dall'analisi condotta è emerso un effetto principale dovuto alla categoria dell'immagine (Disuguaglianza: $M = -105.56$, $SD = 394.24$; Uguaglianza: $M = 92.06$, $SD = 390.58$). Indipendentemente dal gruppo sperimentale e dall'orientamento politico dei partecipanti, è emerso un atteggiamento più positivo verso le immagini di uguaglianza rispetto alle immagini di disuguaglianza. È inoltre emersa un'interazione a tre vie tra entrambe le manipolazioni sperimentali (Frame Individualizzante e Frame Vincolante) e le altre due variabili considerate (Orientamento politico e Categoria). Secondo tale interazione le immagini di uguaglianza presentate ai partecipanti con un orientamento politico vicino alla destra hanno ottenuto dei punteggi

più positivi rispetto alle immagini di disuguaglianza sono nelle condizioni binding e individualizing ma non nella condizione di controllo (si veda Grafico 4).

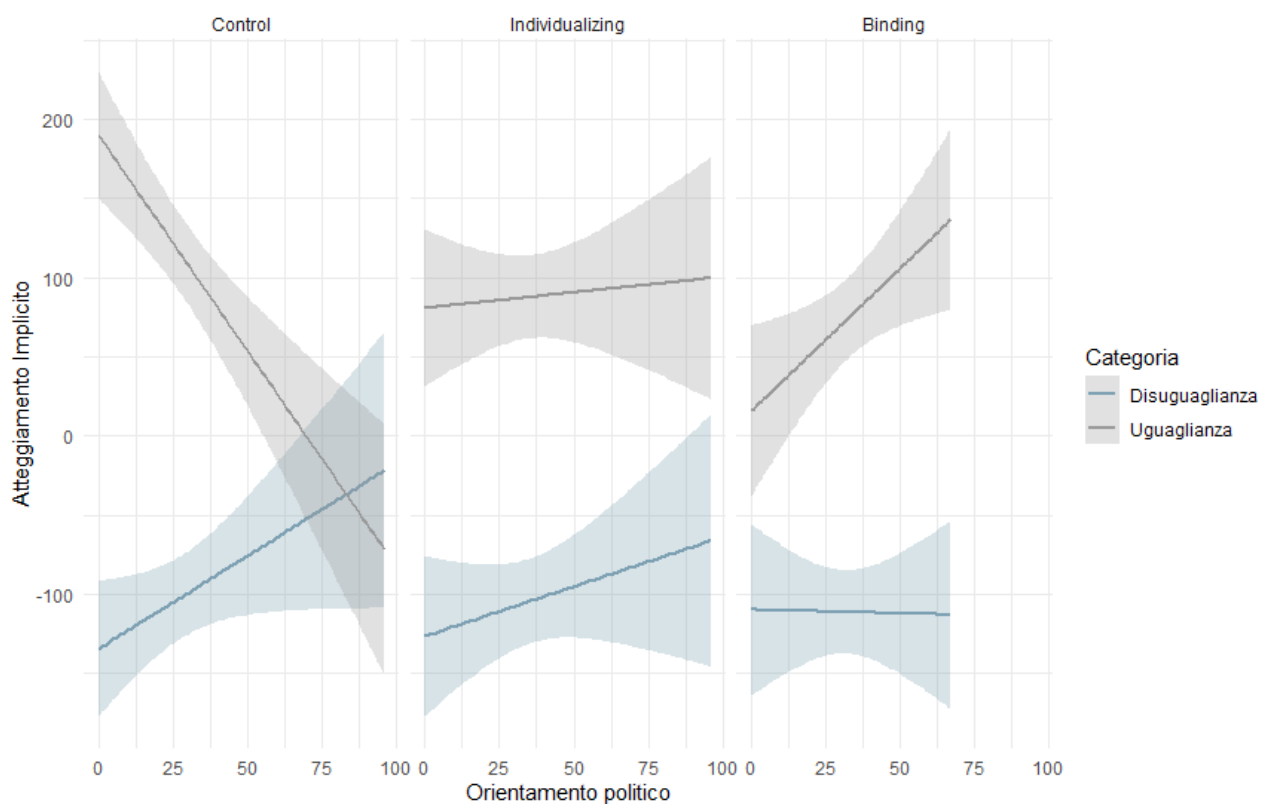


Grafico 4 Interazione a tre vie tra Categoria x Gruppo sperimentale x Orientamento politico

Tale interazione è risultata essere più forte nella condizione sperimentale di frame Vincolante rispetto alla condizione sperimentale di frame Individualizzante, ciò sembra essere in linea con la letteratura precedentemente esposta secondo la quale per i conservatori l'utilizzo di un frame di tipo vincolante potrebbe essere più efficace rispetto rispetto all'utilizzo di un frame individualizzante

Nella seguente tabella è possibile trovare tutti i risultati delle analisi condotte (Tabella 6)

	Estimate	SE	t value	CI 2.5%	CI 97.5%
(Costante)	-135.34	22.82	-5.93	-179.60	-91.00
Categoria Uguaglianza*	324.19	29.67	10.92	266.23	382.21
Gruppo Frame Individualizzante	9.06	35.52	.25	-60.09	78.13
Gruppo Frame Vincolante	24.91	37.82	.65	-48.67	98.46
Orientamento politico	1.24	.64	1.91	-.02	2.50

CategoriaUguaglianza x Frame Individualizzante *	-117.20	46.18	-2.53	-207.78	-26.79
CategoriaUguaglianza x Frame Vincolante *	-197.41	49.23	-4.01	-293.97	-101.03
CategoriaUguaglianza x Orientamento politico*	-3.93	.83	-4.71	-5.56	-2.29
Frame Individualizzante x Orientamento politico	-.62	.92	-.67	-2.42	1.18
Frame Vincolante x Orientamento politico	-1.29	1.05	-1.22	-3.34	.77
CategoriaUguaglianza x Frame Individualizzante x Orientamento politico*	3.50	1.19	2.93	1.16	5.84
CategoriaUguaglianza x Frame Vincolante x Orientamento politico*	5.77	1.36	4.22	3.09	8.44

Tabella 6 Analisi di regressione sui punteggi del VAAST.

Per poter semplificare l'interpretazione dell'analisi dell'interazione a 3 vie è stata successivamente eseguita la stessa analisi per ogni gruppo sperimentale, mettendo a fattore quindi solamente l'orientamento politico e la categoria dell'immagine come fattori fissi e l'id del partecipante e quello dello stimolo come fattori random. Nella seguente tabella sono riportati i risultati ottenuti dall'analisi (Tabella 7).

	Estimate	SE	t value	CI 2.5%	CI 97.5 %
Categoria x Orientamento politico (Gruppo di controllo)	-3.93	.83	-4.71	-5.57	-2.30
Categoria x Orientamento politico (Gruppo Frame Individualizzante)	-.41	.85	-.48	-2.10	1.26
Categoria x Orientamento politico (Gruppo Frame Vincolante)	1.84	1.07	1.72	-.24	3.94

Tabella 7 Interazioni a due vie in ogni cella sperimentale.

Come si può notare dalla tabella (Tabella 7), l'interazione a due vie tra Categoria e Orientamento Politico è risultata significativa solamente per il gruppo di controllo. Secondo questa interazione, più l'orientamento dei partecipanti era vicino alla destra (vs. sinistra), più negativo era l'atteggiamento dei partecipanti nei confronti delle immagini di uguaglianza e positivo nei confronti della disuguaglianza (si veda Grafico 4). Osservando

bene il grafico, si evince che, mentre per i progressisti nella condizione di controllo le due immagini vengono effettivamente valutate diversamente, i conservatori sembrano trattarle allo stesso modo, e questo potrebbe anche suggerire una minore sensibilità nei confronti di questa tematica e nel cogliere queste differenze. Nello specifico, tale risultato indica una minore velocità dei partecipanti con orientamento politico di destra ad avvicinarsi alle immagini di uguaglianza (e più rapidi ad evitarle) rispetto ai partecipanti con un orientamento politico di sinistra. Com'è possibile vedere nella tabella (Tabella 8), gli effetti sono significativi solamente per le immagini di uguaglianza ma non per quelle di disuguaglianza.

Categoria x Orientamento politico	Trend	SE	Df	lower.CL	upper. CL
Disuguaglianza	1.27	.67	201	-.06	2.59
Uguaglianza*	-2.67	.64	175	-3.95	-1.39

Tabella 8. Effetti distinti per la tipologia di immagini per il gruppo di controllo.

Interazione a due vie nel gruppo di frame individualizzante

Per il gruppo di sperimentale a cui è stato presentato il frame individualizzante l'interazione a due tra Categoria e Orientamento Politico non è risultata significativa. Per completezza, nella Tabella 9 sono stati riportati i risultati dell'analisi condotta. Si può notare come non vi siano effetti significativi per entrambe le categorie di immagini prese in considerazione. Questo appare visibile anche nel Grafico 4 nel quale non vi sono differenze rispetto ad orientamento politico e categoria di immagini

Categoria x Orientamento politico	Trend	SE	df	lower.CL	upper. CL
Disuguaglianza	.61	.70	174	-.78	2.00
Uguaglianza	.19	.68	153	-1.16	1.54

Tabella 9. Effetti distinti per la tipologia di immagini per il gruppo Individualizzante.

Interazione a due vie nel gruppo di frame vincolante

Anche per il gruppo sperimentale a cui è stato presentato il frame vincolante l'interazione a due tra Categoria e Orientamento Politico non è risultata significativa. Tuttavia, ricordiamo che era qualificata dall'interazione a tre vie condotta inizialmente. Nel gruppo che ha ricevuto un frame di tipo vincolante, il punteggio attribuito alle immagini di uguaglianza dai conservatori era maggiore rispetto a quello attribuito da coloro che avevano un orientamento politico di sinistra (Grafico 4). Ciò significa che i partecipanti con un'ideologia politica di destra nella condizione sperimentale di frame vincolante risultavano leggermente più veloci ad avvicinarsi alle immagini di uguaglianza (e lenti ad evitarle) rispetto ai partecipanti con un orientamento politico di sinistra. Nella Tabella 10 sono riportati gli effetti per le due categorie di immagini proposte ai partecipanti.

Categoria x Orientamento politico	Trend	SE	df	lower.CL	upper. CL
Disuguaglianza	-.04	.76	220	-1.55	1.46
Uguaglianza*	1.80	.75	218	.32	3.28

Tabella 10. Effetti distinti per la tipologia di immagini per il gruppo con frame Vincolante

CAPITOLO 6

DISCUSSIONE

Il principale obiettivo di questo studio è stato quello di indagare gli effetti del moral framing nel cambio di atteggiamenti verso una tematica molto delicata come quella delle disuguaglianze socioeconomiche. Per testare le ipotesi secondo le quali i conservatori si preoccupano di più sia a livello implicito che a livello esplicito delle disuguaglianze socioeconomiche quando ricevono informazioni con un frame che utilizza i fondamenti morali di tipo Vincolante (Lealtà, Autorità e Purezza) rispetto a quando viene utilizzato un tipo di frame Individualizzante (che utilizza quindi i fondamenti di Giustizia e Cura) o non viene utilizzato alcun tipo di framing è stato creato uno studio nel quale, dopo aver misurato l'orientamento politico dei partecipanti tramite delle domande dirette ed attraverso l'utilizzo di scale per misurare i livelli di RWA e SDO, e dopo aver misurato quanto per loro le disuguaglianze socioeconomiche fossero una minaccia vicino a loro e il loro punteggio nel Moral Foundation Questionnaire, è stata effettuata una manipolazione con 3 condizioni. Una condizione di controllo e due in cui era presente un framing di tipo Individualizzante o di tipo Vincolante. Per misurare gli effetti della manipolazione a livello esplicito sono state utilizzate scale di misurazioni quali l'Economic System Justification, la richiesta esplicita del timore delle conseguenze di tali disuguaglianze (variabile "Conseguenze") e l'orientamento politico del leader ideale per risolvere questo problema (variabile "Leader"). Per misurare gli effetti della manipolazione a livello implicito è stato utilizzato invece un innovativo strumento chiamato VAAST. I risultati hanno mostrato come a livello esplicito la manipolazione proposta non abbia avuto alcun tipo di effetto poiché dalle analisi è emerso solamente un

effetto principale su tutte le variabili dipendenti dovuto all'orientamento politico dei partecipanti. In linea con la letteratura, i partecipanti con un orientamento politico più vicino alla destra hanno mostrato livelli maggiori di ESJ e hanno indicato che l'orientamento politico del Leader ideale ad affrontare il problema delle disuguaglianze socioeconomiche fosse di destra. Inoltre, tali persone erano meno preoccupate delle conseguenze di tale problema; viceversa, le persone con un'ideologia politica più vicina al centro-sinistra mostravano livelli più bassi di ESJ, preferivano Leader di sinistra ed erano più preoccupate delle conseguenze delle disuguaglianze socioeconomiche.

Più interessanti sono stati, invece, i risultati emersi dalle analisi sugli atteggiamenti impliciti: in linea con le nostra ipotesi e con la letteratura infatti, coloro che avevano un'ideologia politica vicino alla destra quando sottoposti al video con il frame di tipo Vincolante si avvicinavano più velocemente alle immagini di uguaglianza e si allontanavano più velocemente da quelle di disuguaglianza rispetto a coloro che avevano visionato il video della condizione di controllo (delle istruzioni di montaggio di un tavolino in legno). Questo risultato sembra suggerire che il loro atteggiamento nei confronti delle immagini che rappresentano uguaglianza è diventato più positivo in questa condizione.

Nella condizione sperimentale in cui è stato proposto un frame di tipo Individualizzante i risultati hanno dimostrato, rispetto alla condizione di controllo, che coloro che avevano un'ideologia più vicina alla destra hanno mostrato atteggiamenti impliciti più favorevoli verso le immagini di uguaglianza. La differenza tra la condizione di controllo e il condizione di frame individualizzante è stata maggiore per i partecipanti di destra rispetto che per quelli di sinistra, nonostante tale risultato sembri controintuitivo è utile ricordare come già affermato in precedenza che per i conservatori tutti i fondamenti morali sono considerati importanti.

Lo studio condotto purtroppo non è privo di limiti.

Un primo limite è il campione: infatti è presente uno sbilanciamento del campione verso un'ideologia politica di sinistra. La maggior parte dei partecipanti si è dichiarata più vicina all'ideologia di sinistra che a quella di destra. Inoltre, la condizione di controllo proposta nel compito non va a trattare la stessa tematica affrontata nelle altre due condizioni sperimentali, questo potrebbe spiegare perché è emersa una differenza tra il gruppo di controllo ed i gruppi sperimentali durante le analisi degli atteggiamenti impliciti. Un altro limite è dato dalla lunghezza del compito, l'intero esperimento infatti richiedeva più di 20 minuti per essere completato e poteva essere svolto solo da pc, tale problematica si è tradotta con un tasso di abbandono decisamente alto. Infine, un limite è dato dal genere delle attrici presenti nel video, infatti non è possibile escludere un'influenza sulla modifica degli atteggiamenti dovuta al genere di tali persone.

In una prospettiva futura sarebbe utile sostituire il video nella condizione di controllo con un video che affronta la tematica della disuguaglianza, potrebbe ad esempio essere utilizzato lo stesso video usato nella altre condizioni sperimentali ad esclusione dell'ultima parte in cui viene presentato il messaggio di framing. Inoltre, sarebbe utile anche tenere conto del genere delle attrici o attori presenti nel video di manipolazione in modo tale da bilanciare tra i partecipanti anche questo fattore per evitare o comunque tenere sotto controllo possibili influenze sui risultati finali. Potrebbe infine risultare utile snellire alcune parti dello studio (come ad esempio la durata del tempo in cui i partecipanti familiarizzano con le immagini che verranno proposte nel VAAST) in modo tale da renderlo più veloce e meno faticoso a livello cognitivo. Infatti, il proporre il VAAST come ultimo compito prima di terminare lo studio può essere stato un ulteriore limite dovuto al carico cognitivo sul partecipante.

Tuttavia, per concludere, nonostante i presenti limiti, lo studio ha anche sottolineato notevoli potenzialità sia del moral framing e del VAAST.

BIBLIOGRAFIA

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper & Row
- Alford, J. R., Funk, C. L., & Hibbing, J. R. (2005). Are political orientations genetically transmitted?. *American political science review*, 99(2), 153-167.
- Altemeyer, B. (1983). *Right-wing authoritarianism*. Univ. of Manitoba Press.
- Aubé, B., Rougier, M., Muller, D., Ric, F., & Yzerbyt, V. (2019). The online-VAAST: A short and online tool to measure spontaneous approach and avoidance tendencies. *Acta Psychologica*, 201, 102942.
- Bobbio, N. (1996). *Left and right: The significance of a political distinction*. University of Chicago Press.
- Bruner, J. S. (2009). *The process of education*. Harvard university press.
- Caprara, G. V., & Zimbardo, P. G. (2004). Personalizing politics: a congruency model of political preference. *American psychologist*, 59(7), 581.
- Caprara, G. V., Schwartz, S., Capanna, C., Vecchione, M., & Barbaranelli, C. (2006). Personality and politics: Values, traits, and political choice. *Political psychology*, 27(1), 1-28.
- Carney, D. R., Jost, J. T., Gosling, S. D., & Potter, J. (2008). The secret lives of liberals and conservatives: Personality profiles, interaction styles, and the things they leave behind. *Political psychology*, 29(6), 807-840.
- Carraro, L., Castelli, L., & Macchiella, C. (2011). The automatic conservative: Ideology-based attentional asymmetries in the processing of valenced information. *PLoS One*, 6(11), e26456.
- Cohen, F., Ogilvie, D. M., Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (2005). American roulette: The effect of reminders of death on support for George W. Bush in the 2004 presidential election. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 5(1), 177-187.
- Di Battista, S., Pivetti, M., & Berti, C. (2018). Moral foundations, political orientation and religiosity in Italy. *The Open Psychology Journal*, 11(1).

- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 33, pp. 41-113). Academic Press.
- Duckitt, J., & Sibley, C. G. (2007). Right wing authoritarianism, social dominance orientation and the dimensions of generalized prejudice. *European Journal of Personality*, 21(2), 113-130.
- Duckitt, J., & Sibley, C. G. (2009). A dual-process motivational model of ideology, politics, and prejudice. *Psychological inquiry*, 20(2-3), 98-109.
- Erikson, R. S., Luttbeg, N. R., & Tedin, K. L. (1988). *American public opinion* (3rd ed.). New York: Macmillan.
- Feinberg, M., & Willer, R. (2013). The moral roots of environmental attitudes. *Psychological science*, 24(1), 56-62.
- Fiske, A. P. (1991). *Structures of social life: The four elementary forms of human relations: Communal sharing, authority ranking, equality matching, market pricing*. Free Press.
- Fraley, R. C., Griffin, B. N., Belsky, J., & Roisman, G. I. (2012). Developmental antecedents of political ideology: A longitudinal investigation from birth to age 18 years. *Psychological science*, 23(11), 1425-1431..
- Franks, A. S., & Scherr, K. C. (2019). Economic issues are moral issues: The moral underpinnings of the desire to reduce wealth inequality. *Social Psychological and Personality Science*, 10(4), 553-562.
- Graham, J., Haidt, J., & Nosek, B. A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of personality and social psychology*, 96(5), 1029.
- Graham, J., Haidt, J., Koleva, S., Motyl, M., Iyer, R., Wojcik, S. P., & Ditto, P. H. (2013). Moral foundations theory: The pragmatic validity of moral pluralism. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 47, pp. 55-130). Academic Press.
- Graham, J., Nosek, B. A., & Haidt, J. (2012). The moral stereotypes of liberals and conservatives: Exaggeration of differences across the political spectrum. *PloS one*, 7(12), e50092.
- Haidt, J., & Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*, 20(1), 98-116.

- Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, 133(4), 55-66.
- Kesebir, S., & Haidt, J. (2010). Morality (in Handbook of Social Psychology). *HANDBOOK OF SOCIAL PSYCHOLOGY, 5th Ed.*, S. Fiske, D. Gilbert, & G. Lindzey, eds., Forthcoming.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological review*, 108(4), 814.
- Haidt, J., & Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*, 20(1), 98-116.
- Haidt, J., Koller, S. H., & Dias, M. G. (1993). Affect, culture, and morality, or is it wrong to eat your dog?. *Journal of personality and social psychology*, 65(4), 613.
- Hamlin, J. K., Wynn, K., & Bloom, P. (2007). Social evaluation by preverbal infants. *Nature*, 450(7169), 557-559.
- Henrich, J., Heine, S. J., & Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world?. *Behavioral and brain sciences*, 33(2-3), 61-83.
- Hurst, K., & Stern, M. J. (2020). Messaging for environmental action: The role of moral framing and message source. *Journal of Environmental Psychology*, 68, 101394.
- Jost, J. T. (2006). The end of the end of ideology. *American psychologist*, 61(7), 651.
- Jost, J. T. (2009). "Elective affinities": On the psychological bases of left-right differences. *Psychological Inquiry*, 20(2-3), 129-141.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. J. (2003). Exceptions that prove the rule--Using a theory of motivated social cognition to account for ideological incongruities and political anomalies: Reply to Greenberg and Jonas (2003)
- Jost, J. T., Glaser, J., Sulloway, F. J., & Kruglanski, A. W. (2018). *Political conservatism as motivated social cognition* (pp. 129-204). Routledge.
- Jost, J. T., Ledgerwood, A., & Hardin, C. D. (2008). Shared reality, system justification, and the relational basis of ideological beliefs. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(1), 171-186.

- Jost, J. T., Napier, J. L., Thorisdottir, H., Gosling, S. D., Palfai, T. P., & Ostafin, B. (2007). Are needs to manage uncertainty and threat associated with political conservatism or ideological extremity?. *Personality and social psychology bulletin*, 33(7), 989-1007.
- Jost, J. T., Nosek, B. A., & Gosling, S. D. (2008). Ideology: Its resurgence in social, personality, and political psychology. *Perspectives on Psychological Science*, 3(2), 126-136.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow* (Farrar, Strauss and Giroux, New York).
- Kahneman, D. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, 278.
- Kanai, R., Feilden, T., Firth, C., & Rees, G. (2011). Political orientations are correlated with brain structure in young adults. *Current biology*, 21(8), 677-680.
- 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.
- Kivikangas, J. M., Fernández-Castilla, B., Järvelä, S., Ravaja, N., & Lönnqvist, J. E. (2021). Moral foundations and political orientation: Systematic review and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 147(1), 55.
- Landau, M. J., Solomon, S., Greenberg, J., Cohen, F., Pyszczynski, T., Arndt, J., ... & Cook, A. (2004). Deliver us from evil: The effects of mortality salience and reminders of 9/11 on support for President George W. Bush. *Personality and social psychology bulletin*, 30(9), 1136-1150.
- LoBue, V., Nishida, T., Chiong, C., DeLoache, J. S., & Haidt, J. (2011). When getting something good is bad: Even three-year-olds react to inequality. *Social Development*, 20(1), 154-170.
- Mazzocco, K., Cherubini, P., & Rumiati, R. (2005). Effetto framing: implicazioni in ambito medico. *Ann Ital Med Int*, 20(1), 1-9.
- McCloskey, H., & Zaller, J. (1984). *The American ethos: Public attitudes toward democracy and capitalism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- McFarland, S. G. (1989). Religious orientations and the targets of discrimination. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 28, 324-336.


- Mills, M., Gonzalez, F. J., Giuseffi, K., Sievert, B., Smith, K. B., Hibbing, J. R., & Dodd, M. D. (2016). Political conservatism predicts asymmetries in emotional scene memory. *Behavioural Brain Research*, 306, 84-90.
- Norton, M. I., & Ariely, D. (2011). Building a better America—One wealth quintile at a time. *Perspectives on psychological science*, 6(1), 9-12.
- Oxley, D. R., Smith, K. B., Alford, J. R., Hibbing, M. V., Miller, J. L., Scalora, M., ... & Hibbing, J. R. (2008). Political attitudes vary with physiological traits. *science*, 321(5896), 1667-1670.
- Pfeffer, J., & Jeffrey, P. (1998). *The human equation: Building profits by putting people first*. Harvard Business Press.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 67(4), 741.
- Rougier, M., Muller, D., Ric, F., Alexopoulos, T., Batailler, C., Smeding, A., & Aubé, B. (2018). A new look at sensorimotor aspects in approach/avoidance tendencies: The role of visual whole-body movement information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 76, 42-53.
- Schaller, M., & Park, J. H. (2011). The behavioral immune system (and why it matters). *Current directions in psychological science*, 20(2), 99-103.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1-65). Academic Press.
- University of Oklahoma. Institute of Group Relations, & Sherif, M. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment* (Vol. 10, pp. 150-198). Norman, OK: University Book Exchange.
- Mahapatra, M., & Park, L. (1997). Divinity) and the “Big Three” Explanations of Suffering. *Morality and health*, 119.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (2001). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?. *Behavioral and brain sciences*, 23(5), 645-665.





- Stoet, G. (2010). PsyToolkit: A software package for programming psychological experiments using Linux. *Behavior research methods*, 42(4), 1096-1104.
- Stoet, G. (2017). PsyToolkit: A novel web-based method for running online questionnaires and reaction-time experiments. *Teaching of Psychology*, 44(1), 24-31.
- Tedin, K. L. (1987). Political ideology and the vote. *Research in micropolitics*, 2(1), 63-94.
- Willer, R. (2004). The effects of government-issued terror warnings on presidential approval ratings. *Current research in social psychology*, 10(1), 1-12.
- Wilson, G. D. (1973). The psychology of conservatism.
- Wilson, G. D., Ausman, J., & Mathews, T. R. (1973). Conservatism and art preferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25(2), 286.
- Wolsko, C., Ariceaga, H., & Seiden, J. (2016). Red, white, and blue enough to be green: Effects of moral framing on climate change attitudes and conservation behaviors. *Journal of Experimental Social Psychology*, 65, 7-19.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American psychologist*, 35(2), 151.

APPENDICE

Appendice 1. Tabella con punteggi medi e deviazione standard delle immagini di *disuguaglianza* utilizzate nel pretest

Immagine	Id	Media	SD	One-sample t-test (50)
	Disuguaglianze_29	35.74	26.12	$p < .001$
	Disuguaglianze_17	27.69	24.91	$p < .001$
	Disuguaglianze_11	27.36	21.56	$p < .001$
	Disuguaglianze_20	26.07	24.32	$p < .001$
	Disuguaglianze_5	22.41	18.49	$p < .001$
	Disuguaglianze_7	21.12	18.68	$p < .001$
	Disuguaglianze_10	19.43	24.84	$p < .001$








	Disuguaglianze_26	18.93	15.20	p < .001
	Disuguaglianze_28	17.12	18.18	p < .001
	Disuguaglianze_22	14.79	20.42	p < .001
	Disuguaglianze_30	14.28	17.31	p < .001
	Disuguaglianze_27	14.02	13.14	p < .001
	Disuguaglianze_16	13.59	19.17	p < .001
	Disuguaglianze_12	13.26	13.54	p < .001
	Disuguaglianze_13	12.91	19.23	p < .001

	Disuguaglianze_18	12.40	18.05	p < .001
	Disuguaglianze_6	11.84	14.85	p < .001
	Disuguaglianze_4	11.79	12.67	p < .001
	Disuguaglianze_21	11.74	13.93	p < .001
	Disuguaglianze_2	10.84	14.22	p < .001
	Disuguaglianze_25	10.62	16.09	p < .001
	Disuguaglianze_24	10.24	12.24	p < .001
	Disuguaglianze_23	9.12	17.02	p < .001

	Disuguaglianze_1	9.09	11.19	p < .001
	Disuguaglianze_14	7.57	9.38	p < .001
	Disuguaglianze_8	7.22	10.51	p < .001
	Disuguaglianze_19	7.05	9.11	p < .001
	Disuguaglianze_3	7.03	11.85	p < .001
	Disuguaglianze_15	6.29	10.76	p < .001
	Disuguaglianze_9	4.79	7.83	p < .001

Appendice 2. Tabella con punteggi medi e deviazione standard delle immagini di **uguaglianza** utilizzate nel pretest

Immagine	Id	Media	SD	One-sample t-test (50)
	Uguaglianze_6	56.79	26.70	p = .057
	Uguaglianze_2	62.16	26.85	p = .001*
	Uguaglianze_5	63.26	27.62	p < .001*
	Uguaglianze_26	67.28	26.61	p < .001*
	Uguaglianze_24	67.48	25.17	p < .001*
	Uguaglianze_18	70.88	23.82	p < .001*
	Uguaglianze_30	72.28	25.16	p < .001*

	Uguaglianze_17	73.47	24.37	p < .001*
	Uguaglianze_1	74.09	20.05	p < .001*
	Uguaglianze_20	74.10	23.48	p < .001*
	Uguaglianze_28	74.26	21.39	p < .001*
	Uguaglianze_4	74.72	20.43	p < .001*
	Uguaglianze_15	74.76	21.93	p < .001*
	Uguaglianze_19	75.62	21.62	p < .001*
	Uguaglianze_12	75.91	20.36	p < .001*

	Uguaglianze_9	76.76	20.51	p < .001*
	Uguaglianze_7	76.84	19.14	p < .001*
	Uguaglianze_3	76.90	19.50	p < .001*
	Uguaglianze_14	77.03	23.00	p < .001*
	Uguaglianze_27	77.90	21.77	p < .001*
	Uguaglianze_22	78.02	22.14	p < .001*
	Uguaglianze_10	78.14	22.84	p < .001*
	Uguaglianze_16	78.17	18.23	p < .001*
	Uguaglianze_8	78.19	22.03	p < .001*

	Uguaglianze_25	79.09	22.01	p < .001*
	Uguaglianze_29	79.33	23.83	p < .001*
	Uguaglianze_11	80.36	20.35	p < .001*
	Uguaglianze_23	80.60	16.26	p < .001*
	Uguaglianze_13	81.50	19.61	p < .001*
	Uguaglianze_21	81.67	19.92	p < .001*

Appendice 3 Test in Qualtrics Proposto ai Partecipanti

Dispositivi mobili

Ti ricordiamo che il seguente questionario può essere compilato solo da computer dotato di tastiera.

Sembrirebbe che tu stia compilando il questionario da un dispositivo incompatible (telefono cellulare). Il questionario contiene domande che funzionano correttamente solo su computer con tastiera.

Per favore, Apri il questionario su un computer dotato di tastiera.

Consenso pre

Gentile partecipante,
con il presente documento ti chiediamo di fornire il tuo consenso informato a partecipare alla ricerca Atteggiamento Politico coordinata da Alessia Valmori. L'obiettivo della ricerca è quello di indagare l'atteggiamento politico dei partecipanti, una descrizione più dettagliata degli scopi della ricerca verrà fornita al termine dell'esperimento.

METODOLOGIA DI RICERCA

Durante la ricerca ti verrà chiesto di eseguire un compito sperimentale e di rispondere 3 brevi questionari. In dettaglio, verranno utilizzati i seguenti strumenti: Moral Foundation Questionnaire (MFQ), la scala di Right-Wing Authoritarianism (RWA) e la scala di Social Dominance Orientation (SDO). Un esempio di item al quale dovrà rispondere è: Quanto è per te rilevante se qualcuno ha fatto qualcosa per tradire il proprio gruppo oppure no.

LUOGO E DURATA DELLA RICERCA

La ricerca sarà svolta online. Il partecipante potrà rispondere al questionario dal suo pc presso la sua abitazione e avrà una durata complessiva di 30 minuti.

RECAPITI

- Responsabile della ricerca: Luciana Carraro; 0498276525; luciana.carraro@unipd.it; DPSS, Via Venezia 8.
- Responsabile della raccolta dati: Alessia Valmori; 3465582063; alessia.valmori@phd.unipd.it; DPSS, Via Venezia 8.

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE E AL TRATTAMENTO DEI DATI

La/Il sottoscritta/o acconsente liberamente a partecipare allo studio dal titolo "Atteggiamento politico"

La/il sottoscritta/o dichiara:

1. 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.
2. Di essere consapevole di potersi ritirare dallo studio in qualunque momento, senza fornire spiegazioni, senza alcuna penalizzazione e ottenendo il non utilizzo dei dati.
3. Di essere a conoscenza che i dati saranno raccolti in forma anonima e associati a un codice che consenta esclusivamente al partecipante di accedere ai propri dati.

4. 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.
5. Di essere a conoscenza che, qualora lo desiderasse, può ottenere la restituzione dei dati grezzi.
6. Di sapere che una copia del presente modulo sarà scaricabile cliccando [qui](#).
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.

Dichiaro di aver letto e compreso i miei diritti, e di essere maggiorenne

- Accetto di partecipare
- Non accetto di partecipare

Codice

Ti chiediamo ora gentilmente di fornire un codice identificativo che dovrai poi inserire identico all'inizio di un compito che si aprirà su una nuova pagina web.

Questo codice alfanumerico è composto dalle iniziali del tuo nome e cognome e dalle cifre della tua data di nascita nel formato NOME COGNOME GIORNO MESE ANNO, con 1 iniziale per nome e cognome e 2 cifre per ciascun elemento. Per esempio, Anna Rossi, nata il 2 aprile 1992 inserirà il codice AR020492.

Inserisci qui sotto il tuo codice:

Sociodemografiche

Prima di iniziare ti chiediamo qualche informazione su di te.

Quanti anni hai?

Qual è il tuo genere?

- Uomo
- Donna
- Altro

Qual è il tuo livello di istruzione?

Rispetto alla famiglia italiana media, quale pensi sia la condizione economica della tua famiglia?

Molto peggiore

Molto migliore

Rispetto alla classe sociale media italiana, quale pensi sia la tua condizione sociale?

Molto peggiore

Molto migliore

Come consideri il tuo orientamento politico?

Vicino alla sinistra

Vicino alla destra

Per quanto riguarda le tematiche economiche (es. tasse, spesa pubblica, intervento dello Stato sul privato...) ti consideri una persona:

Vicina alle politiche di sinistra

Vicina alle politiche di destra

Per quanto riguarda le tematiche sociali (es. diritti civili, immigrazione, assistenza ai bisognosi...) ti consideri una persona:

Vicina alle politiche di sinistra

Vicina alle politiche di destra

RWA

Ti chiediamo ora di leggere attentamente le affermazioni che seguono e di indicare per ciascuna il tuo grado di accordo su una scala che va da "completamente in disaccordo" a "completamente d'accordo". Non esistono risposte giuste o sbagliate, rispondi spontaneamente.

	Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
La gente dovrebbe crearsi un proprio sistema di valori su cosa è morale e immorale e dare meno ascolto a ciò che dicono la Chiesa e il Papa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Invece che un ulteriore aumento dei diritti civili, al nostro Paese serve soprattutto un'inflexibile cura a base di legge e ordine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il «posto di una donna» è dovunque essa voglia stare. L'epoca della sottomissione delle donne al marito e alle convenzioni sociali deve finire per sempre.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Un giorno o l'altro scopriremo che avere abbandonato le nostre tradizioni è stato un errore gravissimo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nessun crimine, nemmeno il più grave, dovrebbe essere punito con la pena di morte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
L'obbedienza e il rispetto per l'autorità sono i valori più importanti che i bambini dovrebbero imparare.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Per dimostrare che stai prestando attenzione seleziona la risposta "Abbastanza d'accordo"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La legge dovrebbe trattare allo stesso modo il matrimonio e le relazioni stabili fra persone dello stesso sesso.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il nostro Paese ha soprattutto bisogno di un leader forte e determinato che spazzi via il male e ci riporti sulla retta via.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
È molto positivo che oggi i giovani abbiano la libertà di protestare contro ciò che non condividono, e che si costruiscano le proprie regole di comportamento.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
È molto meglio essere virtuosi e obbedire alle leggi che mettere sempre in discussione le fondamenta della nostra società.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
È importante difendere in ogni modo i diritti di tutti, anche di chi è molto diverso dalla maggioranza o ha idee politiche estremiste.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Per vivere bene servono soprattutto obbedienza e disciplina.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

SDO

Seguono una serie di affermazioni. Ti chiediamo di leggerle attentamente e indicare il tuo grado di accordo con ciascuna affermazione, su una scala da "completamente in disaccordo" a "completamente d'accordo".

	Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
Alcuni gruppi di persone sono semplicemente inferiori rispetto ad altri gruppi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Per ottenere quello che si vuole, talvolta è necessario usare la forza contro altri gruppi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Per farsi strada nella vita a volte è necessario passare sopra gli altri gruppi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I gruppi inferiori dovrebbero restare al loro posto.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'uguaglianza fra i gruppi dovrebbe essere il nostro ideale.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dovremmo fare il possibile per rendere uguali le condizioni di tutti i gruppi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Avremmo meno problemi se trattassimo la gente in modo più equo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dovremmo sforzarci affinché tutti guadagnino cifre simili.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

MFQ_R

Quando devi decidere se una cosa è giusta o sbagliata, quanto sono rilevanti per te le seguenti considerazioni? Ti preghiamo di valutare ciascuna affermazione utilizzando la seguente scala di risposta:

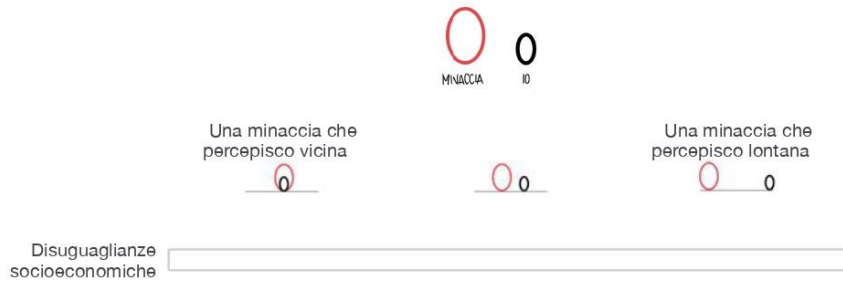
	Per nulla rilevante	Non molto rilevante	Lievemente rilevante	Un po' rilevante	Molto rilevante	Estremamente rilevante
Se qualcuno ha sofferto emotivamente oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno si è preso cura di una persona debole o vulnerabile oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno è stato crudele oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno ha dimostrato mancanza di lealtà oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno ha fatto qualcosa per tradire il proprio gruppo oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Per dimostrare di star leggendo attentamente le domande, seleziona in questa risposta "Un po' rilevante"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Per nulla rilevante	Non molto rilevante	Lievemente rilevante	Un po' rilevante	Molto rilevante	Estremamente rilevante
Se gli atti compiuti hanno mostrato amore per il proprio Paese oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno è stato bravo in matematica oppure no.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se alcune persone sono state trattate in modo differente da altre oppure no	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno ha mostrato una mancanza di rispetto per l'autorità oppure no	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno ha violato le norme di purezza e decenza oppure no	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno ha agito in modo ingiusto oppure no	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	Per nulla rilevante	Non molto rilevante	Lievemente rilevante	Un po' rilevante	Molto rilevante	Estremamente rilevante
Se qualcuno si è adeguato alle tradizioni della società oppure no	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se qualcuno ha fatto qualcosa di ripugnante oppure no	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- Se a qualcuno sono stati negati i propri diritti oppure no
- Se un'azione ha causato caos o disordine oppure no
- Se qualcuno ha agito in un modo che Dio approverebbe oppure no

Vicino_lontano

Quanto ritieni le disuguaglianze socioeconomiche una minaccia vicina a te?

Di seguito puoi selezionare il punto nella barra che meglio rappresenta la tua situazione.



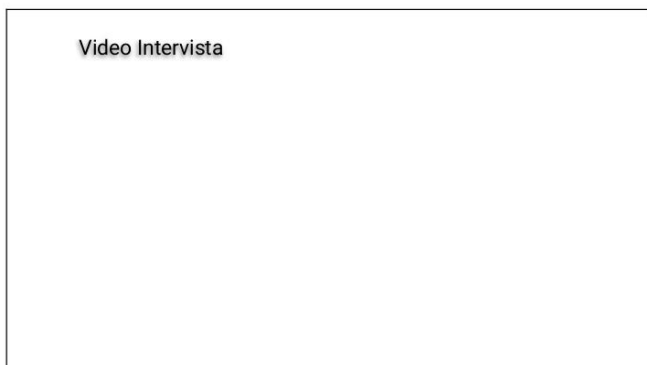
Progressisti

Ti chiediamo ora di visionare questo filmato :



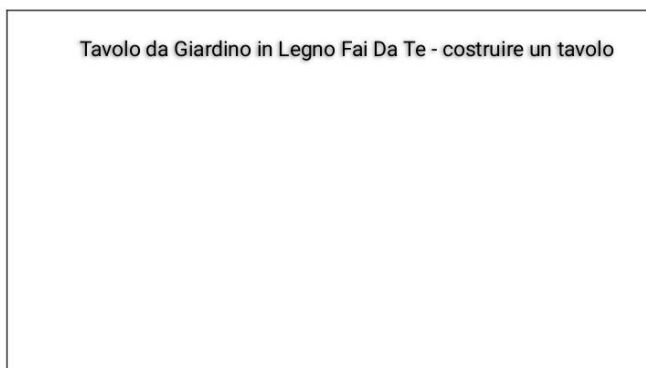
Conservatori

Ti chiediamo ora di visionare questo filmato :



Controllo

Ti chiediamo ora di visionare questo filmato :



Scala disuguaglianze economiche

Ti verranno ora presentate delle affermazioni relative invece al nostro sistema economico. Ti chiediamo di indicare il Tuo grado di accordo o disaccordo con ciascuna di esse, ricordando che non esistono risposte

giuste o sbagliate. Ti preghiamo di rispondere spontaneamente

	Forte disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Lievemente in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Lievemente d'accordo	Abbastanza d'accordo	Forte Accordo
Ci sono molte ragioni per pensare che il sistema economico attuale sia iniquo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
È virtualmente impossibile eliminare la povertà dalla nostra società.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Molte persone che non fanno carriera nella nostra società non dovrebbero incolpare il sistema sociale, ma soltanto se stesse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nella nostra società, una distribuzione equa delle risorse fra le persone è una cosa possibile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Forte disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Lievemente in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Lievemente d'accordo	Abbastanza d'accordo	Forte Accordo
Le differenze fra classi sociali riflettono le differenze dell'ordine naturale delle cose.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le differenze economiche presenti nella società riflettono una distribuzione delle risorse illegittima.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ci saranno sempre persone povere perché non ci sarà mai abbastanza lavoro per tutti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La posizione economica di una persona è il riflesso legittimo delle sue "conquiste".	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Forte disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Lievemente in disaccordo	Né d'accordo né in disaccordo	Lievemente d'accordo	Abbastanza d'accordo	Forte Accordo
--	------------------	--------------------------	--------------------------	-------------------------------	----------------------	----------------------	---------------

disaccordo disaccordo disaccordo

Se le persone volessero cambiare il sistema economico per renderlo più equo, potrebbero farlo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Una distribuzione equa delle risorse fra le persone non è una cosa naturale.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Non è giusto avere un sistema economico nel quale siano presenti contemporaneamente persone estremamente ricche e persone estremamente povere.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Non c'è motivo di rendere il reddito delle persone più equo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Leader

Ti chiediamo ora di pensare ad un leader politico per te ideale **nell'affrontare la problematica delle disuguaglianze socioeconomiche.**

Scegliaresti un leader di quale orientamento politico?

Posiziona il cursore sul punto della barra sottostante che ritieni essere più rappresentativo della tua scelta

Estrema sinistra

Estrema destra

Conseguenze

Quanto temi ripercussioni negative a livello personale a causa delle disuguaglianze socioeconomiche?

Per niente

Moltissimo

Quanto temi ripercussioni negative a livello nazionale a causa delle disuguaglianze socioeconomiche?

Per niente

Moltissimo

Quanto temi ripercussioni negative a livello mondiale a causa delle disuguaglianze socioeconomiche?

Per niente

Moltissimo

Istruzioni_VAAS

Ora che hai familiarizzato e memorizzato le immagini seguirà un compito nel quale ti verrà chiesto di categorizzare correttamente le immagini della società disuguale e della società egualitaria. Ulteriori indicazioni su come dovrai categorizzare le immagini ti verranno presentate successivamente.

Clicca ora [QUI](#) per proseguire con il compito.

Manipulation_check

Secondo il video che hai appena visto, le disuguaglianze socioeconomiche...

- Sono un problema perché gli italiani necessitano ordine, decoro e una vita dignitosa
- Sono un problema perché i ricchi stanno diventando sempre più ricchi a discapito dei poveri
- Sono un problema perché tutti meritano una vita giusta e di avere uguali diritti

Consenso post

Ora l'esperimento è concluso! Ti informiamo che lo studio aveva come obiettivo indagare l'effetto che una minaccia e come essa è descritta può avere sull'orientamento politico.

Ti chiediamo ora solo di leggere questo consenso finale.

Con la presente dichiaro di aver partecipato volontariamente alla compilazione del questionario.

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE E AL TRATTAMENTO DEI DATI

La/Il sottoscritta/o dichiara di aver partecipato volontariamente allo studio dal titolo "Atteggiamento politico"

La/il sottoscritta/o dichiara:

1. 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.
2. Di essere consapevole di potersi ritirare dallo studio in qualunque momento, senza fornire spiegazioni, senza alcuna penalizzazione e ottenendo il non utilizzo dei dati.
3. Di essere a conoscenza che i dati saranno raccolti in forma anonima e associati a un codice che consenta esclusivamente al partecipante di accedere ai propri dati.
4. 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.
5. Di essere a conoscenza che, qualora lo desiderasse, può ottenere la restituzione dei dati grezzi.
6. Di sapere che una copia del presente modulo sarà scaricabile cliccando [qui](#).
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.

Dichiaro:

- di aver letto attentamente le spiegazioni relative a questo studio;
- di essere stato informato/a riguardo alle reali finalità e agli obiettivi della ricerca in questione;
- di aver ricevuto soddisfacenti assicurazioni sulla riservatezza delle informazioni ottenute.

- Fornisco il mio consenso all'utilizzo di questi dati
- Non fornisco il mio consenso all'utilizzo di questi dati

RINGRAZIAMENTI

Colgo l'occasione per ringraziare coloro che mi hanno aiutato in questo percorso

Un ringraziamento particolare va alla mia relatrice Carraro Luciana che mi ha seguito fin dalla mia laurea triennale, facendomi conoscere il mondo della psicologia politica e facendomele innamorare. Tale ringraziamento va esteso anche alla mia correlatrice Valmori Alessia sempre disponibile a sciogliere qualsiasi mio dubbio in qualsiasi momento.

Ringrazio i miei parenti ed in particolare i miei genitori, mio fratello, le mie sorelle, Rita e Davide per tutto il sostegno dimostratomi in questi cinque anni attraverso i loro incoraggiamenti e le loro parole di conforto nei momenti più difficili.

Vorrei anche ringraziare la mia fidanzata Paola per essere stata mia consigliera e per avermi supportato e sopportato dall'inizio alla fine di questo percorso rimanendo sempre al mio fianco.

Infine, ringrazio i miei amici, che hanno trasformato la vita universitaria in qualcosa di più del mero studio.