



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

Corso di laurea in Scienze e tecniche psicologiche

Tesi di laurea

PROSOCIALITÀ E DISUGUAGLIANZA ECONOMICA: GLI ESITI PSICOSOCIALI

**PROSOCIALITY AND ECONOMIC INEQUALITY:
THE PSYCHOSOCIAL OUTCOMES**

Relatrice:

Prof.ssa Michela Lenzi

Correlatore:

Prof. Natale Canale

Laureanda: Angela Rocca

Matricola: 1220561

Anno Accademico 2021-2022

INDICE

INTRODUZIONE	1
CAPITOLO 1 - OLTRE L'<i>HOMO Oeconomicus</i>: LA NATURA SOCIALE DELL'ESSERE UMANO IN RELAZIONE ALLE GERARCHIE	3
1.1 <i>Le tendenze prosociali negli esseri umani</i>	3
1.2 <i>L'avversione alla disuguaglianza</i>	5
1.3 <i>Il confronto sociale in relazione alle differenze di reddito</i>	9
CAPITOLO 2 - EFFETTI PSICOLOGICI INDIVIDUALI DELLA DISUGUAGLIANZA ECONOMICA	13
2.1 <i>Ansia da status sociale</i>	13
2.2 <i>Preoccupazione per i beni posizionali e relativi costi psicologici</i>	16
2.3 <i>Stress psicologico</i>	19
2.4 <i>Minor salute mentale e aumento della depressione</i>	21
CAPITOLO 3 - EFFETTI SOCIALI DELLA DISUGUAGLIANZA ECONOMICA	23
3.1 <i>I valori di auto-affermazione opposti ai valori di auto-trascendenza</i>	23
3.2 <i>Diffidenza e distanza sociale</i>	25
3.3 <i>Minor coesione sociale, solidarietà e partecipazione</i>	27
3.4 <i>Questioni di sostenibilità ambientale</i>	30
CONCLUSIONE	33
Bibliografia	37

INTRODUZIONE

“In un modo per così dire innato, noi siamo attratti
dalla pace, dall’amore e dalla compassione,
mentre proviamo repulsione per la violenza e il sangue.
La natura umana è profondamente sensibile”.
Dalai Lama (2010), p. 50.

Il divario tra ricchi e poveri negli ultimi decenni sta allargandosi sempre di più (Patel et al., 2018a), e la pandemia da coronavirus ha acuito maggiormente questa tendenza, sia in Italia che nel mondo. La ricchezza e il potere di pochi sono aumentati e le condizioni di vita della maggior parte della popolazione sono sempre più precarie, tant’è che alcuni non hanno mancato di chiamare questa pandemia la “pandemia della disuguaglianza” (Oxfam, 2022). Ma quali effetti ha la disuguaglianza di reddito sulla vita di tutti i giorni?

Sono numerosi gli studi che hanno voluto approfondirne le conseguenze sotto diversi punti di vista. Uno degli studi degni di nota è quello di Richard Wilkinson e Kate Pickett, esposto in *La misura dell’anima – Perché le disuguaglianze rendono le società più infelici* (2012), risultato di circa trent’anni di lavoro, raccolta di dati e analisi statistiche. Nel loro libro, Wilkinson e Pickett elencano e spiegano numerose conseguenze deleterie, dirette o indirette, della disuguaglianza di reddito su diversi aspetti: dalla speranza di vita alla violenza, dall’efficienza dei sistemi carcerari al rendimento scolastico, dall’obesità alle gravidanze adolescenziali, dal consumo di droghe alla condizione femminile, ecc. In poche parole, ad un successo materiale, in alcune condizioni, corrisponderebbe un insuccesso sociale, dimostrando che il livello del benessere nei Paesi ricchi non è tanto influenzato dalla crescita economica, quanto piuttosto dal livello di disuguaglianza economica. Personalmente, sono rimasta colpita dalla letteratura sulle disuguaglianze socioeconomiche per due motivi. Innanzitutto, perché ho avuto un riscontro scientifico sulla mia profonda avversione alle disuguaglianze e alle ingiustizie sociali. In secondo luogo, perché sottende la tendenza alla pace e all’equità nell’essere umano e la sua natura essenzialmente sociale, concetti che sento di dover rivendicare in una società in cui viene sottolineata troppe volte, invece, l’importanza del singolo individuo, del soddisfacimento degli

interessi puramente personali, dell'arrivismo e delle forme di estrema competizione che ne derivano.

Prendendo spunto dal lavoro di Wilkinson e Pickett, ho voluto incentrare questa tesi bibliografica sugli effetti psicologici individuali e sociali della disuguaglianza di reddito.

Inizialmente, nel capitolo 1, verrà indagata la natura prosociale dell'essere umano e l'avversione alla disuguaglianza; dopodiché, verranno introdotte le teorie del confronto sociale e della deprivazione relativa, essenziali per poter far luce sugli effetti corrosivi della disuguaglianza di reddito sul benessere psicologico.

Nel capitolo 2 verrà trattato l'effetto che la disuguaglianza dei redditi esercita sul benessere psicologico delle persone a livello individuale. Verrà argomentato che l'aumentato divario tra ricchi e poveri accresce l'importanza dello status sociale e, così, alimenta il comportamento competitivo e la percezione di un conflitto costante, facendo emergere una serie di problematiche che influenzano negativamente il benessere psicologico.

Nel capitolo 3 verranno discussi gli effetti sociali della disuguaglianza economica. La società è formata da individui e, dunque, i disagi individuali non possono che riverberarsi nella società nel suo insieme e viceversa. Si dimostrerà, infatti, che il terreno creato dalla disuguaglianza economica genera una società meno coesa, con importanti implicazioni anche per l'emergenza ambientale in corso.

Infine, si concluderà con la proposta di possibili interventi e suggerimenti per la ricerca futura.

CAPITOLO 1

OLTRE L'*HOMO OECOMICUS*: LA NATURA SOCIALE DELL'ESSERE UMANO IN RELAZIONE ALLE GERARCHIE

1.1 Le tendenze prosociali negli esseri umani

Dai tempi più antichi fino ai tempi più recenti ha avuto un certo successo una concezione della natura umana che vede gli esseri umani come individui puramente egoisti, spinti unicamente da interessi propri e continuamente inclini a lottare gli uni contro gli altri per assicurarsi certi vantaggi personali. Ne è un esempio il noto proverbio latino «*homo homini lupus*», secondo cui ognuno vedrebbe nell'altro un nemico, una minaccia al conseguimento dei propri interessi egoistici (Sylwester, Herrmann e Bryson, 2013).

Un concetto analogo va a costituire il principio alla base della teoria economica neoclassica. Uno dei fondatori di tale teoria scriveva, infatti, che «ogni agente è mosso soltanto dall'interesse individuale» (Edgeworth, 1881).

Tale modello tradizionale, chiamato modello dell'*Homo oeconomicus*, ha costituito le fondamenta delle scienze sociali per diversi decenni, finché non ha iniziato a vacillare soprattutto in seguito alla pubblicazione dell'articolo di Caporael e collaboratori (1989). Gli autori hanno infatti dimostrato lo scarso valore predittivo di tale modello nelle situazioni reali, un risultato ottenuto in una serie di studi successivi (Henrich et al., 2005).

In accordo con il concetto di *Homo oeconomicus*, gli individui coopererebbero e manifesterebbero interessi sociali unicamente in presenza di tornaconti personali. Quello che hanno dimostrato gli studi in questione è che, al contrario, gli esseri umani hanno a cuore i concetti di equità e reciprocità, a tal punto da essere disposti a rinunciare ad una parte dei propri guadagni per favorire una distribuzione più equa dei beni all'interno del proprio gruppo. In questo senso, l'assioma dell'egoismo, sotteso nel concetto di *Homo oeconomicus*, che assume il fatto che tutti gli individui siano costantemente orientati a massimizzare i propri guadagni senza curarsi delle situazioni altrui, è stato consistentemente messo in crisi. Nessuna delle società studiate da Henrich et al. (2005), ad esempio, ha mostrato un comportamento coerente con tale assunto.

Ciò può essere spiegato guardando alla storia evolutiva umana e al sistema di apprendimento cognitivo umano.

L'evoluzione dei meccanismi cognitivi è avvenuta all'interno di piccole società premoderne, in cui reciprocità, cooperazione e mantenimento dell'appartenenza rivestivano un'importanza significativa (Caporeale et al., 1989). Vi sono stati, dunque, una selezione e un rinforzo di determinati circuiti cerebrali e preferenze comportamentali a scapito di altre, coerentemente con il tipo di contesto in cui gli individui erano calati. Dal momento che, come insegna la sociobiologia, le informazioni contenute nel patrimonio genetico guidano il comportamento sociale che, nel caso dell'*Homo sapiens*, pone le proprie basi principalmente sulla cooperazione (Bagnasco, Barbagli e Cavalli, 2007), si può convenire che l'essere umano abbia evoluto una predisposizione all'acquisizione di norme prosociali.

A questa predisposizione si unisce la capacità di apprendimento culturale. È noto che il comportamento sociale sia in buona parte frutto di tale apprendimento, e ciò avviene in modo spontaneo soprattutto durante i primi anni di vita attraverso l'osservazione e l'imitazione (Bandura, 1977; Rosenthal e Zimmerman, 1978). I meccanismi di apprendimento di cui gli individui sono dotati, infatti, permettono di interiorizzare le preferenze, le norme e le credenze culturali e, in questo modo, influenzano e orientano il comportamento. Data la predisposizione sovraesposta, è facile pensare che una buona parte delle preferenze e delle norme culturali interiorizzate indirizzi il comportamento verso atti prosociali, sebbene sia doveroso sottolineare l'importanza del contesto ambientale. Dal momento che gli esseri umani posseggono tale capacità di interiorizzazione, Henrich et al. (2005) teorizzano che le norme culturali, come l'importanza della cooperazione e dell'equità, costituiscono degli obiettivi in sé, e non dei mezzi per raggiungere altri fini.

In aggiunta a tale teoria, Lucas e Wagner (2005) suggeriscono che, non solo gli individui siano facilitati geneticamente all'acquisizione di norme prosociali, ma anche che i concetti di altruismo e equità siano innati negli esseri umani. Esistono diversi studi a favore di questa teoria. Ad esempio, Bischof-Köhler (1994) osserva che bambini di 14-24 mesi intervengono con comportamenti prosociali in risposta ad una persona bisognosa, mostrando empatia. Gli studi che, in effetti, suggeriscono che nei bambini più piccoli vi sia una predisposizione innata all'altruismo e alla condivisione delle risorse sono numerosi e mostrano sin dalle prime fasi dello sviluppo che, invece di essere nati egoisti, come affermò il biologo Dawkins (1990), gli esseri umani sono piuttosto «naturalmente empatici, disponibili, generosi e informativi» (Warneken e Tomasello, 2009).

Le tendenze prosociali nei bambini sono state documentate anche in relazione ad obiettivi sociali, e non solo ad oggetti fisici. Infatti, negli studi precedentemente citati, i bambini aiutavano altre persone a raggiungere un obiettivo verso un oggetto fisico, ad esempio aiutando a raccogliere un oggetto caduto. In riferimento, invece, ad obiettivi sociali, Beier, Over e Carpenter (2014) hanno dimostrato che nei bambini esiste la tendenza ad aiutare altre persone a raggiungere anche obiettivi di questo tipo, ad esempio aiutando un estraneo adulto a richiamare per lui l'attenzione di una terza persona. In questo modo, viene sottolineata la pervasività della predisposizione biologica alla base delle preferenze prosociali.

I dati sopra riportati suggeriscono, dunque, l'esistenza di un orientamento naturale verso i comportamenti prosociali, in contrasto con quanto teorizzato dal modello dell'*homo oeconomicus*.

Ad ogni modo, a seconda delle diverse pressioni culturali e ambientali, il comportamento competitivo può rivelarsi essere una strategia vincente e, quindi, essere preferito rispetto al comportamento altruistico (Sylwester et al., 2013). È probabile, dunque, che gli esseri umani abbiano evoluto istinti per l'altruismo e la generosità (Lucas e Wagner, 2005), così come istinti per la competizione e il dominio (Sylwester et al., 2013), sollecitati differenzialmente dal tipo di ambiente, ad esempio da contesti molto gerarchici o molto egualitari.

1.2 L'avversione alla disuguaglianza

Come anticipato nel paragrafo precedente, il modello di *Homo oeconomicus* non è in grado di spiegare i risultati di una serie di studi sul comportamento degli individui, in quanto gli esseri umani spesso tendono a manifestare preferenze sociali piuttosto che orientate al proprio interesse. Tra le preferenze sociali studiate vi è l'avversione alla disuguaglianza. Gli studi in questione fanno spesso riferimento a paradigmi di ricerca noti come il gioco dell'ultimatum, il gioco del dittatore e il gioco dei beni pubblici.

Il gioco dell'ultimatum prevede la partecipazione di due individui che non si conoscono tra loro. Uno dei due partecipanti deve proporre al concorrente come spartirsi fra loro un determinato ammontare di denaro fornito dallo sperimentatore. Se il concorrente accetta, si prosegue dividendo il denaro come proposto; altrimenti, se il concorrente rifiuta, entrambi i giocatori non riceveranno nulla. Entrambi i partecipanti sono a conoscenza delle regole (Camerer e Thaler, 1995). Secondo quanto previsto dalla teoria neoclassica

dell'*Homo oeconomicus*, il proponente offrirà egoisticamente al concorrente una somma esigua, il quale, unicamente preoccupato del suo interesse individuale, accetterà poiché lo scenario alternativo prevede di non ottenere nulla. I risultati, però, mostrano, da una parte, una tendenza generale da parte dei concorrenti a rifiutare proposte molto disuguali e, quindi, ingiuste (*ibid.*). Dall'altra, mostrano che fino a quasi la metà dei proponenti offre una spartizione equa del 50/50 (Blanco, Engelmann e Normann, 2011).

Questi risultati potrebbero costituire prove sostanziali a supporto della teoria secondo cui l'essere umano sia maggiormente orientato verso principi egualitari, piuttosto che egoistici ed auto-interessati (Fehr e Schmidt, 1999; Henrich et al., 2005). Sunstein e Ullmann-Margalit (2001) sostengono, in particolare, che i risultati del gioco dell'ultimatum siano una prova dell'avversione alla disuguaglianza svantaggiosa. Spinti da quest'avversione, infatti, i concorrenti sarebbero disposti a sacrificare il loro guadagno, rifiutando le proposte di spartizioni di denaro ritenute troppo disuguali, per punire il proponente. Stando ai risultati degli studi, il grado di avversione alla disuguaglianza svantaggiosa e le condizioni affinché ciò si manifesti indicano, comunque, grande eterogeneità nella popolazione (*ibid.*), ad indicare il ruolo del contesto e delle differenze individuali.

A tal proposito, è bene sottolineare che i risultati di questi studi e di quelli di seguito presentati testimoniano chiaramente l'esistenza di persone che si comportano in modo coerente con il modello standard che vede l'essere umano unicamente auto-interessato. Il modello economico standard è vero per una parte della popolazione e, soprattutto, in presenza di determinate condizioni che attivano certi comportamenti, a sottolineare il ruolo considerevole delle variabili ambientali (Fehr e Schmidt, 1999).

Anche gli studi sul gioco del dittatore offrono risultati interessanti. Il gioco del dittatore può essere considerato come una variante del gioco dell'ultimatum dove, a differenza di quest'ultimo, il concorrente è sempre obbligato ad accettare l'offerta proposta dall'altro partecipante. In questo caso, il proponente non deve preoccuparsi di un eventuale rifiuto da parte del concorrente. A differenza della previsione del modello economico, secondo cui il proponente dovrebbe sempre scegliere di garantirsi il 100% dell'ammontare del denaro disponibile, i risultati mostrano che, sebbene sia meno egualitaria rispetto a quando si tratta del gioco dell'ultimatum, la spartizione proposta è solitamente del 80/20. La generosità mostrata dal proponente non può che dipendere da un'avversione alla disuguaglianza svantaggiosa (*ibid.*).

Il gioco dei beni pubblici, infine, prevede la partecipazione di diverse persone. Ogni partecipante possiede una somma di denaro con la quale può contribuire in un pool comune, a beneficio dell'intero gruppo. Ne deriva che, se tutti contribuiscono, ne giova il benessere collettivo. Però, un individuo che, a differenza degli altri, non contribuisce al bene pubblico ma ne usufruisce (chiamato free-rider), aumenta il suo benessere individuale. I risultati delle ricerche mostrano che i partecipanti tendono a punire i free-rider (Fehr e Gächter, 2002). Secondo gli autori, i partecipanti si comportano in questo modo con l'intento di incentivare l'altruismo e la cooperazione (*ibid.*). Ciò, però, potrebbe essere visto come un mezzo per raggiungere indirettamente dei vantaggi personali. Gli studi di etologia e psicologia comparata sostengono, infatti, che l'altruismo reciproco e la cooperazione portino notevoli vantaggi individuali (de Waal, 2005).

Dal momento che studi simili a quello di Fehr e Gächter (2002) non possono discriminare se la motivazione alla base del comportamento esibito sia l'ottenimento dell'uguaglianza o la promozione della cooperazione, Dawes, Fowler, Johnson, McElreath e Smirnov (2007) hanno creato un gioco economico sperimentale in grado di isolare le motivazioni egualitarie. Ai membri anonimi di ogni gruppo creato venivano assegnate diverse somme di denaro, che venivano mostrate a tutti gli altri. Ognuno, poi, aveva la possibilità di togliere o aggiungere unità monetarie agli altri partecipanti. Ogni alterazione dei saldi altrui, però, comportava una perdita di denaro dal proprio saldo. Dopo ogni round, i gruppi venivano rigenerati casualmente, garantendo sempre l'anonimato di ogni individuo. I partecipanti erano a conoscenza delle regole. Dai risultati emerge che, anche se in assenza di un comportamento cooperativo da rinforzare, i partecipanti alterano frequentemente le somme di denaro altrui, pur sostenendo un costo personale, aggiungendo denaro a chi ne ha meno della media e togliendolo a chi, invece, ne ha di più. La decisione di alterare il saldo di un partecipante, così, può essere ricondotta unicamente alla preoccupazione per la disuguaglianza tra i membri (*ibid.*).

In particolare, la sottrazione di denaro ai soggetti più ricchi e la punizione inflitta ai free-rider sono risultate essere mosse da emozioni negative riconducibili alla rabbia (Fehr e Gächter, 2002; Dawes et al., 2007). L'intensità di queste emozioni aumenta all'aumentare della disuguaglianza sociale, e ciò motiva il comportamento di alterazione del reddito (Dawes et al., 2007).

Questi risultati supportano la teoria secondo cui la preferenza sociale per l'uguaglianza

influenzi significativamente il comportamento degli esseri umani (Fehr e Schmidt, 1999). Nonostante ciò, questi comportamenti coerenti con un'avversione verso la disuguaglianza potrebbero altresì essere spiegati con altri costrutti, ad esempio la preoccupazione per l'immagine sociale.

Per disambiguare il significato dei risultati, uno studio di Tricomi e collaboratori (2010) ha utilizzato tecniche di Imaging a Risonanza Magnetica (MRI) al fine di fornire prove neurobiologiche dell'avversione alla disuguaglianza. L'MRI aveva lo scopo di monitorare il circuito neurale della ricompensa, in particolar modo le aree deputate alla soddisfazione provata in risposta ad una situazione considerata giusta e desiderata. Ai partecipanti, divisi in coppie e sconosciuti tra loro, veniva assegnata una stessa quantità di denaro. Per ogni coppia, poi, un partner veniva casualmente etichettato come "ricco" e riceveva un'ulteriore somma di denaro, mentre l'altro partner veniva etichettato come "povero" e rimaneva con la quantità di denaro iniziale. Dopodiché, venivano proposti ulteriori trasferimenti di denaro da parte dello sperimentatore all'uno o all'altro partecipante. Oltre all'MRI, venivano registrate anche le loro valutazioni, misurate su una scala da -5 (molto indesiderabile) a 5 (molto desiderabile), in merito a tali trasferimenti monetari. I risultati dell'MRI e delle valutazioni personali confermano l'avversione alla disuguaglianza sia vantaggiosa che svantaggiosa. Confrontando, inoltre, le due misure rilevate, si evince che la risposta neurale è più forte rispetto alla considerazione espressa. Ciò evidenzia la nostra sensibilità dei nostri circuiti neurali di fronte a situazioni di equità o disuguaglianza, fornendo chiare prove neurali della presenza di preferenze sociali contro la disuguaglianza percepita (*ibid.*).

Il modello dell'*homo oeconomicus*, dunque, pare non essere coerente neanche con i risultati di studi neurobiologici: il circuito cerebrale della ricompensa è sensibile non solo a ciò che riguarda l'individuo stesso, ma anche a ciò che riguarda gli altri membri del gruppo; pertanto, non può essere orientato unicamente a soddisfare gli interessi personali e a massimizzare i propri vantaggi.

L'avversione alla disuguaglianza vantaggiosa e svantaggiosa implica, infatti, il preoccuparsi sia delle proprie risorse che della distribuzione di tutte le risorse all'interno del proprio gruppo (Fulvimari, 2011). In altre parole, alla base del meccanismo della percezione della disuguaglianza vi è un processo di confronto sociale (Fehr e Schmidt, 1999).

Pertanto, in relazione ai risultati esposti basati su indicatori neurofisiologici e incentrando

tali risultati sul tema della percezione della disuguaglianza di reddito, si può affermare che la soddisfazione personale dipenda non solo dall'ammontare del proprio reddito, ma anche dal risultato di un confronto tra il proprio reddito e quello individuale o medio degli altri membri del proprio gruppo (Fulvimari, 2011).

1.3 Il confronto sociale in relazione alle differenze di reddito

In stretta interconnessione con le preferenze prosociali e l'avversione alla disuguaglianza, l'essere umano ha evoluto anche il forte bisogno di confronto sociale (Gilbert, Price e Allan, 1995), il quale riveste un ruolo chiave nella comprensione delle conseguenze dovute alla disuguaglianza all'interno di una società.

Il primo a definire e teorizzare il confronto sociale è stato Festinger. Secondo la teoria del confronto sociale di Festinger (1954), le persone hanno un bisogno fondamentale di confrontarsi con gli altri per valutare degli aspetti di sé. Ovvero, gli individui mettono in relazione caratteristiche proprie con quelle degli altri per poter attribuir loro un valore. Si tratta di una caratteristica centrale della vita sociale dell'essere umano (*ibid.*).

Oggi i teorici della teoria del confronto sociale concordano sul fatto che vi è un'ampia gamma di possibili motivazioni che spingono gli individui a confrontarsi fra loro e che, spesso, ciò può influenzare la visione di sé e il proprio comportamento (Dijkstra, Gibbons, e Buunk, 2010). Ciò significa che conoscere un aspetto in sé non ha un potere informativo significativo; è necessario conoscere le caratteristiche possedute dagli altri individui per poterne ricavare un'informazione utile.

In particolare, nella teoria di Festinger (1954) la posizione nella gerarchia sociale occupa un ruolo molto importante nella conoscenza di sé e nell'acquisizione di significati emotivi, simbolici e sociali. Infatti, all'interno della piramide gerarchica, vi è una continua e spontanea attività di confronto sociale fra gli individui, sia verso il basso che verso l'alto (*ibid.*). Il proprio livello di soddisfazione personale dipende, allora, dal risultato dei processi di confronto sociale, e non dalla situazione oggettiva.

Tale concetto è alla base della teoria della deprivazione relativa: l'eventuale discrepanza risultata dal confronto con gli altri in condizioni migliori, in merito ad un certo attributo, crea un sentimento spiacevole di deprivazione relativa (Taylor e Moghaddam, 1995).

Ciò è perfettamente in accordo con i risultati degli studi visti precedentemente in riferimento alle differenze di reddito tra i membri di uno stesso gruppo: uno stesso ammontare di denaro può essere più o meno soddisfacente a seconda del valore di quello degli altri

individui. Ad assumere un'importanza significativa, quindi, non è tanto il reddito assoluto, quanto il reddito relativo.

È bene sottolineare che, comunque, il reddito assoluto diventa rilevante nel caso in cui i bisogni primari, come nutrirsi, bere, difendersi dal freddo, ecc., non siano soddisfatti (Aberg Yngwe, Fritzell, Lundberg, Diderichsen e Burström, 2003).

Nei casi in cui invece siano assicurati i bisogni primari, il reddito relativo è un miglior predittore della soddisfazione di vita rispetto al reddito assoluto, sia nei paesi sviluppati come gli Stati Uniti (Cheung e Lucas, 2016), che nei paesi in via di sviluppo come l'India (Lakshmanasamy e Maya, 2020). Lo studio di Lakshmanasamy e Maya (2020), in particolare, conferma che, una volta superato il livello di sussistenza, la crescita economica e il conseguente aumento del reddito medio non porta ad un miglioramento della soddisfazione di vita poiché il reddito relativo, e quindi anche la posizione relativa all'interno della gerarchia sociale, rimangono gli stessi.

Un interessante studio di Cheung e Lucas (2016) ha mostrato, in aggiunta, che l'effetto del reddito relativo è amplificato in situazioni di maggiori livelli di disuguaglianza di reddito. Ciò significa che quando la discrepanza tra i redditi presi in considerazione dagli individui è elevata, si verifica un'influenza maggiore da parte di tali redditi sulla soddisfazione di vita. In quest'effetto è implicato il confronto sociale. Infatti, è stato dimostrato che livelli maggiori di disuguaglianza di reddito portano ad un aumento della frequenza dei processi di confronto sociale e ad un'intensificazione delle sue conseguenze, in particolar modo nelle persone con un reddito inferiore (*ibid.*).

Non solo, però, il reddito relativo ha conseguenze generali sul livello di soddisfazione di vita, ma influenza anche il comportamento.

Una prova sperimentale empirica viene fornita dal recente studio di Rojas-Fallas e Williams (2020). Questo studio ha registrato come i lavoratori reagiscono dopo essere venuti a conoscenza dell'aumento o della riduzione salariale dei colleghi. Fornendo ai lavoratori questo tipo di informazione, si mettono gli individui nella condizione di confronto sociale, permettendo loro di mettere in relazione il proprio reddito con quello degli altri, ricavandone delle informazioni che, a loro volta, influiranno sul loro comportamento. I risultati mostrano, infatti, che coloro che ricevono informazioni in merito al reddito percepito dai colleghi si comportano sistematicamente in modo diverso rispetto a coloro che, pur ricevendo il medesimo salario di coloro che sono stati informati, non sono a conoscenza dei

salari altrui. In particolare, sapere di ricevere un reddito maggiore rispetto agli altri porta i soggetti a dare prestazioni migliori, mentre sapere di ricevere un salario minore rispetto agli altri porta i soggetti a dare prestazioni peggiori.

Tali risultati sono coerenti con l'interesse degli esseri umani per l'uguaglianza (*ibid.*). Inoltre, forniscono un'ulteriore conferma della fallacia del modello dell'*homo oeconomicus* come modello prevalente del comportamento umano generale.

Le argomentazioni qui sostenute appoggiano la tesi secondo cui la soddisfazione di vita e, quindi, il benessere soggettivo sono significativamente influenzati dal livello di disuguaglianza di reddito all'interno di una società. Ciò ha inevitabili implicazioni psicologiche sia a livello individuale che sociale.

CAPITOLO 2

EFFETTI PSICOLOGICI INDIVIDUALI DELLA DISUGUAGLIANZA ECONOMICA

2.1 Ansia da status sociale

Il confronto sociale ha sicuramente funzioni positive per l'individuo, ad esempio favorendo l'automiglioramento e la motivazione (Gilbert et al., 1995), ma può comportare anche esiti negativi, ad esempio sul livello di soddisfazione personale e di benessere. Come esposto nel capitolo precedente, una maggior disuguaglianza di reddito all'interno di una comunità ha un effetto amplificatore sulla frequenza dei processi di confronto sociale tra i membri di tale comunità (Patel et al., 2018b), con conseguente aumento dell'importanza dello status sociale. In contesti più diseguali, infatti, le persone sono maggiormente preoccupate di proteggere e migliorare il proprio status sociale, o quantomeno come questo viene percepito dagli altri. Come si vedrà, ciò comporta l'aumento di certi comportamenti di segnalazione dello status e diversi esiti psicologici negativi, come l'aumento dello stress psicologico e della depressione.

Lo status sociale comunica superiorità o inferiorità, porta con sé un messaggio di potere (Wilkinson e Pickett, 2012) ed è associato a ricompense sociali, come l'essere trattati con riguardo, rispetto, gentilezza e attenzione (de Botton, 2004; Paskov et al., 2013). Secondo Chan e Goldthorpe (2007), lo status sociale, più che essere un mero indicatore della posizione socioeconomica, comporta l'onore sociale, l'ammirazione e il riconoscimento degli altri membri della società. Questo può essere visto come una riconferma della natura profondamente sociale degli esseri umani.

A ciò si associa il comportamento di *status seeking*, ovvero l'insieme di strategie orientate all'acquisizione di uno status sociale di maggior prestigio. Lo *status seeking* riflette una preoccupazione per la propria posizione relativa nella gerarchia sociale e per ciò che questo significa a livello sociale, segnalando un'insita dipendenza dall'opinione degli altri. Questi sono tutti fattori legati all'ansia (White et al. 2006). Ad esempio, è stato riscontrato che, tra i cittadini europei, coloro che vivono in Paesi con un livello più alto di disuguaglianza di reddito riferiscono sia di provare più intensamente la sensazione che le altre persone li disprezzino a causa della propria posizione sociale, sia di mettere in atto più strategie di *status seeking*, entrambi considerati espressioni di ansia da status sociale

(Layte e Whelan, 2014).

De Botton, nel 2004, dedicò il suo libro proprio all'ansia da status sociale, definendola una costante tensione o preoccupazione riguardo la percezione che gli altri possano avere rispetto la propria posizione nella gerarchia sociale. Quest'ansia si esprime anche attraverso un impulso continuo a raggiungere una posizione sociale sempre più alta, ovvero attraverso lo *status seeking*, che si manifesta più frequentemente in società con un livello maggiore di disuguaglianza economica (de Botton, 2004). Anche Paskov et al. (2013) hanno dimostrato che la disuguaglianza di reddito è associata a livelli più elevati di *status seeking*, evidenziando un incremento della preoccupazione da parte delle persone per la propria posizione nella gerarchia sociale in società più disuguali.

In letteratura si sono sviluppate due diverse tesi che spiegano la relazione tra disuguaglianza di reddito e gli esiti psicologici negativi, tra cui l'ansia da status sociale e i disturbi trattati nei prossimi paragrafi: la prospettiva psicosociale di Wilkinson e Pickett da una parte, e la prospettiva neo-materialista di Lynch dall'altra. Secondo la tesi di Wilkinson e Pickett (2012), alla base di tale relazione assumono un ruolo fondamentale le relazioni sociali o, meglio, la loro qualità, profondamente influenzata dalle dinamiche contestuali più o meno permeate dalla disuguaglianza. Secondo la tesi di Lynch (2000), invece, gli esiti psicosociali negativi associati alla disuguaglianza di reddito sarebbero dovuti a cause prettamente tangibili, come la mancanza o la carenza di risorse materiali; ne consegue che la disuguaglianza di reddito dovrebbe essere associata allo *status seeking* e all'ansia da status sociale solo tra chi si trova in basso nella gerarchia sociale, con poca disponibilità di risorse. I risultati provenienti da alcune ricerche (Paskov et al., 2013; Layte e Whelan, 2014), però, supportano la tesi di Wilkinson e Pickett: a maggior disuguaglianza economica corrisponde una maggior ansia da status sociale e un maggior *status seeking* in tutti gli individui.

Lo *status seeking*, infatti, è una fonte di ansia che riguarda tutti i membri della società, a prescindere dalla posizione occupata nella gerarchia sociale (Frank, 1999; Wilkinson e Pickett, 2012). Secondo Frank (1999), ciò si spiega con il fatto che lo status sociale è sempre relativo e, quindi, la soddisfazione non viene mai raggiunta pienamente. Infatti, vi è quasi sempre uno status sociale più alto da poter raggiungere. Secondo Wilkinson e Pickett (2012), invece, l'ansia da status sociale riguarderebbe tutti poiché coloro che si trovano nelle posizioni inferiori provano ansia a causa della loro situazione svantaggiata

e sono comunque più esposti a confronti svantaggiosi rispetto a società più egalitarie, mentre coloro nelle posizioni superiori provano ansia a causa del fatto che hanno molto da perdere se non dovessero mantenere il proprio status sociale. Entrambe le ipotesi potrebbero spiegare a livello psicologico, almeno parzialmente, il perché, una volta superata la fase di sussistenza, un aumento della ricchezza collettiva non si associ ad un aumento del benessere e della soddisfazione di vita nell'intera popolazione (Frank, 1999; Lakshmanasamy e Maya, 2020).

Ad ogni modo, dal momento che tali esiti psicologici negativi sembrano essere più marcati in coloro situati nelle posizioni inferiori della gerarchia sociale, probabilmente a causa delle poche risorse a cui hanno accesso, la prospettiva neo-materialista non può essere del tutto esclusa (Layte e Whelan, 2014). Piuttosto, entrambe le prospettive, sia quella psicosociale che quella neo-materialista, possono contribuire a spiegare lo stesso fenomeno.

In conclusione, dunque, indipendentemente dal loro status socioeconomico, ma in misura diversa, quanto più le persone percepiscono disuguaglianza economica tanto più si confronteranno tra loro, saranno sensibili alla posizione che occupano nella scala sociale, metteranno in atto strategie di *status seeking* e proveranno ansia da status sociale.

Pur essendo chiara l'associazione positiva tra disuguaglianza economica, confronti sociali, ansia da status sociale e gli altri esiti psicologici negativi meglio spiegati successivamente (Patel et al., 2018b; White et al. 2006), non è altrettanto chiaro se tale relazione sia causale (Layte e Whelan, 2014). Una delucidazione a tal proposito sarebbe molto utile in termini di intervento e prevenzione.

Ebbene, la recente ricerca condotta da Melita, Willis e Rodríguez-Bailón (2021), suddivisa in due studi, ha fornito prove sperimentali dell'effetto causale della disuguaglianza economica sull'ansia da status sociale.

Nel primo studio, Melita e collaboratori (2021) hanno sottoposto un questionario ad un campione di partecipanti con lo scopo di misurare una serie di variabili, tra cui l'ansia da status sociale, la disuguaglianza economica percepita, la competitività percepita, e lo status socioeconomico oggettivo e soggettivo. L'analisi delle variabili ha potuto identificare che sia la disuguaglianza economica percepita che la competitività percepita sono buoni predittori dell'ansia da status sociale, e che la competitività percepita media parzialmente l'effetto della disuguaglianza economica percepita sull'ansia da status sociale.

Nel secondo studio, è stato chiesto ai partecipanti di immaginarsi in una società fittizia suddivisa in tre gruppi, ognuno dei quali riceveva un certo reddito e aveva diverso accesso ai beni. Metà dei partecipanti si trovava in una condizione di bassa disuguaglianza, mentre l'altra metà in una di alta disuguaglianza, così che gli sperimentatori potessero manipolare la disuguaglianza economica percepita. In ogni caso, però, tutti i partecipanti venivano assegnati al secondo gruppo di reddito, cioè a quello di reddito medio, e avevano lo stesso grado di mobilità sociale, sia ascendente che discendente. Gli sperimentatori hanno analizzato alcune variabili similmente a quanto fatto nel primo studio, scoprendo che la manipolazione della disuguaglianza ha un effetto indiretto sull'ansia da status sociale degli individui. In particolare, vi è un aumento dell'ansia da status sociale a seguito dell'emergere di una mentalità competitiva verso lo status socioeconomico, originata a sua volta dalla percezione che gli altri individui siano maggiormente preoccupati per il proprio status socioeconomico a causa della disuguaglianza economica percepita.

I risultati dello studio dimostrano, dunque, che la disuguaglianza di reddito è causa di una costante preoccupazione negli individui per la propria posizione sociale e di una costante sensazione di essere in competizione gli uni contro gli altri per lo status socioeconomico, generando così maggiori livelli di ansia (Melita et al., 2021).

Sebbene l'ansia da status sociale sia di per sé un effetto psicologico negativo della disuguaglianza economica, porta con sé ulteriori conseguenze deleterie per la salute mentale. Innanzitutto, la letteratura suggerisce che lo *status seeking* e l'ansia da status sociale favoriscono, oltre all'elevata preoccupazione della valutazione sociale, anche le minacce all'autostima (Paskov et al., 2013). Inoltre, l'ansia da status sociale può essere considerata una forma di stress cronico, il quale si associa ad una serie di problematiche legate alla salute, compresi i disturbi mentali (Wilkinson e Pickett, 2012; Melita et al., 2021). Infine, essere costantemente preoccupati per la posizione socioeconomica può portare a strategie di coping disadattive, come ad esempio la messa in atto di comportamenti a rischio (Melita et al., 2021).

2.2 Preoccupazione per i beni posizionali e relativi costi psicologici

Come si è detto, le persone sono particolarmente preoccupate di proteggere il proprio status sociale per mantenere una certa stima sociale e non essere giudicati negativamente. A questo comportamento si associa inevitabilmente la preoccupazione verso i beni

posizionali, ovvero verso quegli indizi visibili che possano segnalare l'appartenenza ad un certo status o rango sociale più o meno abbiente rispetto agli altri. Dal fatto che è il reddito relativo, e non quello assoluto, a influenzare in modo più significativo il benessere individuale, deriva, com'è stato anche dimostrato da recenti scoperte, che il rango sociale influenza direttamente il livello di benessere individuale (Boyce, Brown e Moore, 2010). Anche per questo, non solo gli individui tendono a proteggere il proprio status sociale, ma cercano anche di scalare la gerarchia sociale, alla ricerca di uno status sociale migliore (comportamento di *status seeking*).

Sulla base di queste affermazioni, Walasek, Bhatia e Brown (2018) hanno formulato l'ipotesi del rango sociale. Gli autori hanno constatato il legame tra disuguaglianza di reddito, il comportamento di *status seeking* e la maggiore attenzione verso i beni posizionali. Hanno poi formulato l'ipotesi secondo cui coloro che vivono in società più diseguali sono maggiormente interessati ai beni posizionali, ovvero a segnalare l'appartenenza ad un certo rango sociale. Walasek et al. (2018) hanno verificato quest'ipotesi analizzando quanto frequentemente vengono menzionate le marche più o meno prestigiose sulla piattaforma di Twitter. Questo metodo permette di ottenere dei dati non vincolati dalle effettive risorse finanziarie dei soggetti, rendendo possibile misurare la preoccupazione verso i beni posizionali anche in quelle persone che non si possono permettere l'acquisto di tali beni. I risultati sono coerenti con l'ipotesi del rango sociale: maggiore è la disuguaglianza economica in una determinata regione, maggiore è il numero di menzioni di marche di lusso e minore è il numero di menzioni di marche di basso livello nei tweet di quella regione. Ciò è indicativo delle preferenze di consumo e del livello di preoccupazione che gli individui hanno verso i beni posizionali in determinate condizioni di disuguaglianza. L'utilità di tali beni, dunque, è più legata a ciò che comunicano a livello sociale piuttosto che al loro uso effettivo. Secondo Frank (1999), infatti, i più significativi comportamenti di consumo hanno una natura profondamente relazionale, legata ad esempio alla propria posizione nella gerarchia sociale. Pertanto, non stupisce il fatto che in condizioni di maggior preoccupazione verso il proprio status sociale, ovvero in condizioni di maggior disuguaglianza economica, gli individui siano inclini a dedicare più risorse cognitive e finanziarie nel consumo di beni posizionali (Walasek et al., 2018) e/o nel consumo eccessivo, ovvero un'altra forma di segnalazione di status (Paskov, Gërkhani e Werfhorst, 2013). In particolare, è stato dimostrato sperimentalmente che ad una maggior

disuguaglianza economica percepita corrisponde una maggior propensione al rischio finalizzato a raggiungere certi obiettivi sociali, che si traduce anche in una maggior predisposizione a contrarre debiti (Payne, 2017) e, quindi, ad andare incontro a difficoltà finanziarie. Ciò, però, è associato a sua volta a livelli maggiori di distress psicologico, a un declino del benessere psicologico e alla depressione (Brown, Taylor e Wheatley Price, 2005).

Pertanto, se da una parte l'azione di acquisto di beni legata a logiche posizionali protegge gli individui dalle minacce allo status sociale, dall'altra comporta anche dei costi a livello psicologico che, purtroppo, non si limitano a quelli appena esposti.

Un altro effetto psicologico negativo ha a che fare con il costrutto dell'orgoglio. È stato dimostrato empiricamente (Tracy e Robins, 2007) che l'orgoglio può essere distinto in orgoglio autentico e orgoglio arrogante. L'orgoglio autentico è associato all'autostima e a esiti psicologici positivi e prosociali. L'orgoglio arrogante, invece, è associato al narcisismo, all'insicurezza e a esiti psicologici negativi antisociali di auto-esaltazione. L'acquisto di beni di lusso porta i consumatori a sviluppare un sentimento di orgoglio arrogante (McFerran, Aquino e Tracy, 2014). Questo tipo di orgoglio è problematico sia a livello personale, in termini di salute mentale, che a livello sociale, in termini di qualità delle relazioni interpersonali (*ibid.*).

Un altro studio (de Barnier e Roux, 2019) ha messo in luce come il consumo posizionale da parte di consumatori piuttosto benestanti sia accompagnato da emozioni secondarie negative. Il tipo di emozione suscitata è determinato dalla cultura di appartenenza. In particolare, per aver comprato beni e servizi di lusso, coloro che appartengono ad una cultura collettivista proveranno vergogna, mentre coloro che appartengono ad una cultura individualista proveranno senso di colpa.

Infine, Goor e collaboratori (2020) hanno recentemente dimostrato che il consumo di beni di lusso può compromettere il senso di autenticità nei consumatori, anche in quelli più abbienti. Con il termine autenticità s'intende uno stato in cui i pensieri e i sentimenti interiori sono allineati con le espressioni e i comportamenti manifestati esteriormente. Diversamente, si parla di inautenticità (Goor et al., 2020). Se da un lato il consumo posizionale assolve la sua funzione di conferma di uno status sociale prestigioso, dall'altro lato spesso viene vissuto dai consumatori come un privilegio ingiusto e immeritato, producendo la cosiddetta "sindrome dell'impostore da consumo di lusso" (*ibid.*). Tale

percezione di disonestà fa emergere un senso di inautenticità nel consumatore. L'inautenticità percepita, poi, ha un impatto diretto sul benessere psicologico delle persone e sulla loro soddisfazione di vita, dal momento che è direttamente associata a maggior stress, ansia, depressione e insicurezza (*ibid.*).

In sintesi, l'incremento dell'interesse verso il consumo posizionale, causato dalla disuguaglianza economica, si associa ad una salute mentale più povera e ad un minor benessere psicologico.

2.3 Stress psicologico

Sono numerose le ricerche che, a fronte della ormai nota associazione tra disuguaglianza e benessere psicofisico (Layte e Whelan, 2014), hanno voluto approfondire il fenomeno. A tal proposito, è stata riconosciuta recentemente l'importanza dello stress psicologico (Dickerson e Kemeny, 2004), il quale spiegherebbe molte delle conseguenze psicologiche e sociali negative relative alla disuguaglianza di reddito.

Lo studio di Aberg Yngwe et al. (2003) aveva ipotizzato che il meccanismo alla base dell'associazione negativa tra disuguaglianza e salute psicofisica implicasse lo stress psicologico indotto da una situazione di deprivazione relativa, frutto di un'interpretazione dell'ambiente psicosociale in seguito a confronto sociale. Come verrà spiegato successivamente, tale dinamica genera stress psicologico poiché costituisce una minaccia al proprio sé sociale, una dimensione di vitale importanza per gli esseri umani.

Di fatto, in risposta ad una situazione stressante, il cervello rilascia certi mediatori ormonali per preparare l'organismo a fronteggiare un'eventuale situazione minacciosa. Sebbene a breve termine questo meccanismo fornisca un significativo vantaggio adattivo, a lungo termine, ovvero davanti ad un'esposizione cronica a fattori di stress, esercita un'influenza negativa sulla salute psicofisica dell'organismo (McEwen, 2000), costituendo un fattore di rischio anche per la salute mentale (Schwartz, 2017).

Una meticolosa ricerca condotta su coppie di gemelli (Schwartz, 2017) ha confermato l'esistenza di un'associazione positiva tra la disuguaglianza percepita e i livelli negli individui di carico allostatico, ovvero il prezzo che l'organismo paga per far fronte ad una situazione di stress cronico. In questo senso, la disuguaglianza percepita costituisce un predittore robusto del carico allostatico, contribuendo a spiegare l'associazione tra lo status socioeconomico e il benessere individuale (*ibid.*). Una maggior percezione di

disuguaglianza all'interno di una comunità può comportare, dunque, un aumento dello stress psicologico nei membri della comunità stessa.

La ragione alla base di quest'associazione è stata spiegata dalla metanalisi condotta dalle psicologhe Dickerson e Kemeny (2004), volta ad individuare i fattori di stress più significativi sulla base delle misurazioni del cortisolo presente negli organismi degli individui in condizioni di stress psicofisico. La produzione di quest'ormone da parte dell'organismo, infatti, aumenta progressivamente in risposta a situazioni sempre più stressanti.

Dickerson e Kemeny (2004) hanno scoperto che si registravano maggiori livelli di cortisolo nell'organismo quando i partecipanti erano impegnati in compiti che comportavano un'incontrollabile "minaccia di valutazione sociale" (*Social-Evaluative Threat*). Questa minaccia, spiegano Dickerson e Kemeny (2004), «si verifica quando un aspetto importante della propria identità è o potrebbe essere giudicato negativamente dagli altri» (p. 358), con conseguente perdita di stima sociale.

Una delle priorità fondamentali degli individui è, infatti, la preservazione del sé sociale, similmente a quanto avviene per il sé fisico. Dickerson e Kemeny (2004) chiamano questo sistema "autoconservazione sociale", il quale monitora continuamente le minacce al sé sociale e attiva i meccanismi di risposta, tra cui l'aumento del cortisolo, volti a proteggerlo da tali minacce. Preservare il sé sociale significa anche difendersi dalle minacce verso il proprio status sociale, il quale assume una maggior importanza in contesti più disuguali. Una minaccia acuta o cronica allo status sociale, dunque, è associata a più alti livelli di cortisolo nell'organismo (*ibid.*).

L'idea che in un ambiente molto disuguale ci siano maggiori processi di confronto sociale i quali, a loro volta, comportino una minaccia a livello individuale, e che ciò sia associato a livelli maggiori di stress psicologico, è coerente con le argomentazioni proposte da Delhey e Dragolov (2014) sul conflitto percepito. In particolare, ripetute esperienze spiacevoli di confronto sociale e ingiustizia si cristallizzerebbero, poi, nella percezione che vi sia effettivamente un conflitto. La ricerca supporta la loro tesi e sottolinea che maggiori disuguaglianze di reddito portano ad aumentare la percezione di relazioni antagonistiche tra le persone (Delhey e Dragolov, 2014). Il conflitto percepito, dal momento che costituisce una fonte di stress, può essere considerato un ulteriore elemento negativamente correlato al benessere individuale. Dopotutto, l'armonia relazionale, piuttosto che il conflitto, è risaputo essere un bisogno psicologico umano.

2.4 Minor salute mentale e aumento della depressione

Uno studio del 2006 condotto da White e collaboratori ha esaminato ulteriori conseguenze dei frequenti confronti sociali sul benessere personale, inteso come uno stato di felicità e soddisfazione della propria vita. Lo studio mostra una chiara relazione fra questo tipo di comportamento e l'emergere di emozioni negative. In particolare, quanto frequenti sono i confronti sociali realizzati, tanto maggiore è la probabilità di provare invidia, senso di colpa, rabbia, senso di inferiorità, ansia, vergogna, rimpianto e insoddisfazione, con il rischio di influenzare in modo negativo il benessere personale e la salute mentale (Gilbert et al., 1995; White et al., 2006).

Dal momento che maggiore è la disuguaglianza di reddito, più frequenti sono i confronti sociali e più è probabile trovare un confronto svantaggioso, non sorprende che i risultati forniti da Wilkinson e Pickett (2017a; 2017b) mostrino che la disuguaglianza di reddito influisca negativamente sulla salute mentale generale.

La salute mentale, infatti, è influenzata da una serie di fattori, tra cui determinati fattori sociali. Il rapporto *Lancet* su Salute Mentale Globale e Sviluppo Sostenibile (Patel et al., 2018b), in accordo con quanto finora esposto, include nei fattori sociali che influenzano negativamente la salute mentale della popolazione proprio le disuguaglianze di reddito.

Ciò è supportato dai risultati di una serie di studi, come la metanalisi di Silva Ribeiro et al. (2017), la quale ha sintetizzato le evidenze sull'associazione tra disuguaglianza economica e problemi generali di salute mentale o disturbi mentali specifici, come i disturbi psicotici o i disturbi depressivi. In particolare, la metanalisi ha evidenziato una modesta ma significativa associazione tra disuguaglianza economica e depressione.

Un'associazione statisticamente significativa tra disparità di reddito e depressione è stata osservata anche in altre metanalisi (Patel et al., 2018a; 2018b), dimostrando efficacemente che, rispetto alle società in cui la disuguaglianza economica è ridotta, nelle società in cui vi è una maggior disuguaglianza economica vi è un maggior rischio di depressione. È interessante notare come questi studi abbiano riportato un livello maggiore di tali effetti all'interno di alcuni sottogruppi, per esempio nelle donne e negli individui con un reddito basso (Silva Ribeiro et al., 2017; Patel et al., 2018a). Ciò sottolinea la peculiarità dell'effetto della disuguaglianza economica che, oltre ad avere un'influenza sulla popolazione in generale, ha un impatto ancora più forte sui gruppi soggetti a maggior deprivazione relativa.

Alla base dell'associazione negativa tra disuguaglianza e salute mentale e, quindi, anche tra disuguaglianza e depressione, possono operare in sinergia diversi meccanismi.

L'associazione può essere mediata dal sentimento spiacevole della deprivazione relativa risultante dal processo di confronto sociale. Ciò può creare forte stress psicologico, sensazioni di sconfitta sociale, emozioni negative e ansia (Patel et al., 2018a), tutte condizioni che, se protratte frequentemente nel tempo, sono associate ad un peggioramento della salute mentale (Aberg Yngwe et al., 2003). Chiaramente, il livello di deprivazione relativa per coloro che si trovano nell'estremità inferiore della gerarchia sociale è proporzionale al livello generale di disuguaglianza economica presente all'interno di una società: all'allargamento della forbice sociale consegue uno svantaggio relativo più ampio. Dal momento che, comunque, si tratta di una situazione relativa e non assoluta, anche coloro ai livelli più alti della gerarchia possono provare deprivazione relativa sulla base del termine di paragone eletto. Ciò è del tutto coerente con i risultati delle ricerche che, in situazioni di disuguaglianza, rilevano maggiori disturbi mentali generali e depressivi in tutta la popolazione, ma in misura maggiore negli individui a basso reddito (Silva Ribeiro et al., 2017; Patel et al., 2018a).

Un ulteriore meccanismo alla base dell'associazione negativa tra disuguaglianza e salute mentale riguarda il capitale sociale. Come verrà meglio spiegato nel capitolo successivo, la disuguaglianza erode il capitale sociale, ostacolando i processi di integrazione sociale, la partecipazione e la collaborazione, e promuovendo la solitudine, l'alienazione e l'isolamento sociale, con effetti deleteri sulla salute mentale (Patel et al., 2018a).

Dati tutti questi risultati e quelli che verranno esposti successivamente, il fatto che il livello di disuguaglianza economica in molti Paesi negli ultimi decenni sia aumentato considerevolmente (*ibid.*) deve essere considerato un fattore preoccupante dal punto di vista della salute mentale.

CAPITOLO 3

EFFETTI SOCIALI DELLA DISUGUAGLIANZA ECONOMICA

3.1 I valori di auto-affermazione opposti ai valori di auto-trascendenza

Nei capitoli precedenti si è visto come il livello di disuguaglianza economica possa influenzare il comportamento degli individui, ad esempio aumentando il consumo positionale e lo *status seeking*. Ciò è possibile perché un determinato contesto può avere un'influenza sulle motivazioni e sui fini che stanno alla base dei comportamenti. Strettamente in relazione al comportamento messo in atto e ai fini alla base di esso vi sono i valori, ovvero i fini ultimi dell'azione stessa (Bagnasco e collaboratori, 2007). Allo scopo di introdurre la tematica delle conseguenze sociali della disuguaglianza di reddito, dunque, è necessario presentare la Teoria dei Valori di Schwartz (1992), considerata la teoria più innovativa e attuale nell'ambito della ricerca sui valori umani in psicologia. Da un'ampia ricerca effettuata in più di 60 Stati, Schwartz (1992) è riuscito a identificare dieci valori fondamentali, riconosciuti e condivisi a livello universale: Universalismo, Benevolenza, Conformismo, Tradizione, Sicurezza, Potere, Successo, Edonismo, (ricerca della) Stimolazione, Auto-direzione. Dal momento che i valori sono rappresentazioni cognitive di un bisogno (Schwartz, 1992), l'esistenza di valori universali presuppone l'esistenza di bisogni universalmente condivisi.

L'elemento fondamentale della Teoria di Schwartz, però, è stato quello di circoscrivere tali valori in una struttura organizzata in modo da rappresentarne la dinamica relazionale che li caratterizza. Particolarmente innovativo è il fatto che non solo i dieci valori si siano dimostrati essere universalmente condivisi, ma che anche tale struttura possieda un'elevata generalizzabilità transculturale. Pertanto, esiste una struttura motivazionale comune ad ogni tipo di cultura.

Schwartz (1992) ha collocato i valori universali in una struttura circolare bidimensionale divisa in spicchi, in ognuno dei quali è generalmente rappresentato un valore. Più i valori sono vicini tra loro all'interno di tale struttura e più sono compatibili. Analogamente, più i valori sono distanti e più entrano in conflitto tra loro. Dal momento che i valori esprimono una motivazione (Schwartz, Sagiv e Boehnke, 2000), è corretto

affermare che più due valori sono vicini e più ci sarà affinità tra le motivazioni alla base di tali valori.

Sulla base della somiglianza e dell'estraneità dei valori, Schwartz (1992) ha organizzato e riassunto tale struttura con due dimensioni, che a livello strutturale si identificano con due assi ortogonali con due polarità opposte ciascuno (figura 1): la dimensione dell'auto-affermazione (o auto-miglioramento) contro l'auto-trascendenza, e la dimensione dell'apertura al cambiamento contro il conservatorismo. Per quanto riguarda la prima dimensione, una maggior inclinazione all'auto-affermazione implica l'interesse prioritario a perseguire i propri bisogni personali e a considerare gli altri come mezzi per raggiungere tali obiettivi. A questo polo appartengono i valori di Potere e Successo. Al polo opposto della stessa dimensione si trova l'auto-trascendenza, la quale include i valori di Benevolenza e Universalismo, orientati al benessere e alla serenità non solo per sé stessi ma anche per gli altri. I due poli della seconda dimensione, invece, sono caratterizzati da valori a motivazione intrinseca, ovvero Stimolazione e Auto-direzione (polo dell'apertura al cambiamento), che si oppongono a valori a motivazione estrinseca, ovvero Conformismo, Tradizione e Sicurezza (polo del conservatorismo). Il valore dell'Edonismo è associato talvolta all'apertura al cambiamento e talvolta all'auto-affermazione (Schwartz, 1992; Schwartz et al., 2000).



Figura 1: Sistema dei valori (Schwartz, 1992)

Come accennato all'inizio del capitolo, il sistema valoriale degli individui può variare nel corso della vita e anche a seconda del contesto generale in cui essi sono calati. A questo punto, ci si può chiedere come una società caratterizzata da un livello

significativo di disuguaglianza economica possa influire sulle priorità valoriali individuali e se, a sua volta, questo possa avere certe conseguenze sul benessere sociale.

Nei capitoli precedenti è stato evidenziato che nelle società maggiormente disuguali le persone sono notevolmente più preoccupate riguardo la propria posizione nella gerarchia sociale; infatti, il comportamento di *status seeking* si manifesta più frequentemente in società con un livello maggiore di disuguaglianza economica. In altri termini, maggiore è la disuguaglianza di reddito e maggiore è l'importanza data alla valorizzazione di sé e al perseguimento dei propri bisogni e interessi.

Come appena visto, però, i valori di interesse personale, associati al polo dell'auto-affermazione, si oppongono ai valori di interesse sociale, associati al polo dell'auto-trascendenza. In questo senso, una maggior spinta motivazionale allo *status seeking* entra in conflitto con il perseguimento del benessere sociale. Dare più importanza ai valori di auto-affermazione piuttosto che ai valori di auto-trascendenza, dunque, si associa ad una maggior preoccupazione verso sé stessi e ad una minor preoccupazione verso la società o verso il mondo (Schwartz et al., 2000).

Ciò, chiaramente, ha conseguenze anche a livello pratico. Infatti, i comportamenti sono motivati dai valori presenti alla base. Pertanto, l'orientamento all'auto-affermazione porterà a mettere in atto comportamenti in netto contrasto con i valori associati all'auto-trascendenza (Schwartz, 2010). Risulta, quindi, plausibile che un maggior comportamento di *status seeking* porti ad investire un'importante quantità di risorse al perseguimento dei valori di auto-affermazione, sottraendoli agli usi a favore del benessere comune.

Coerentemente con quanto appena esposto, i risultati delle numerose ricerche che verranno presentate nei paragrafi successivi dimostrano che, in linea generale, nei Paesi maggiormente diseguali le persone sono meno solidali, meno coinvolte nella società e meno aperte verso il prossimo, concorrendo a formare società meno coese e meno sostenibili.

3.2 Diffidenza e distanza sociale

Un primo fattore sociale largamente studiato associato alla disuguaglianza economica è la fiducia. Un'interessante concettualizzazione della fiducia viene fornita da Uslaner (2002). Oltre alla fiducia razionale, strategica, basata sull'esperienza del comportamento

affidabile di chi già si conosce, Uslaner (2002) afferma che esiste anche la fiducia moralistica, ovvero una sorta di fede nella bontà delle persone, nel fatto che non se ne approfittino egoisticamente degli altri. Questa fiducia spiega in parte il perché, per esempio, gli individui possano impegnarsi civicamente o essere solidali nei confronti di persone che non conoscono. Ciò che sta alla base della fiducia moralistica è la convinzione che la maggior parte delle persone appartenga alla stessa propria comunità morale, ed è questo che lega gli uni agli altri (*ibid.*).

Sulla base delle ricerche di Uslaner (2002), i Paesi con un maggior numero di persone fiduciose sono Paesi con un livello minore di disuguaglianza economica. Secondo lo studioso, l'uguaglianza promuoverebbe la fiducia soprattutto perché ci sarebbe una maggiore probabilità che le persone si considerino facenti parte della stessa comunità morale, dal momento che percepirebbero una maggior somiglianza fra loro e un destino comune. Va da sé, dopotutto, che in un clima sociale di maggior conflitto percepito, tipico delle società maggiormente disuguali, le persone siano naturalmente inclini a diffidare di più gli uni dagli altri, diversamente da quanto avverrebbe in società più egualitarie.

I dati di alcuni studi di Wilkinson e Pickett (2012) ne forniscono una prova: minori sono le disparità economiche nei vari Paesi e maggiore è la percentuale di individui che si trova d'accordo con l'affermazione "la maggior parte delle persone merita fiducia". Quest'associazione, però, non si verifica solo fra i diversi Paesi, ma anche all'interno dello stesso Paese al variare nel tempo del livello di disuguaglianza economica. È ciò che ha dimostrato Uslaner (2002), riportando graficamente la relazione tra il grado di fiducia nei cittadini americani e il grado di disuguaglianza negli Stati Uniti per ogni anno a partire dal 1960 fino al 1998, periodo in cui ci fu un aumento progressivo di disuguaglianza economica: all'aumentare della disuguaglianza nel corso degli anni, diminuiva la fiducia nella popolazione.

Nonostante l'associazione tra fiducia e disuguaglianza economica sia consolidata, è importante capire se questa sia di tipo causale. Bergh e Bjørnskov (2013) hanno condotto un'analisi per rispondere a questa domanda. I risultati mostrano, da un lato, che una diminuzione della disuguaglianza non porta direttamente a un incremento della fiducia sociale ma, dall'altro lato, dimostrano che un aumento della disuguaglianza influisce negativamente sulla fiducia sociale. La fiducia, dunque, sembra essere vulnerabile nei confronti di una disuguaglianza crescente ma difficilmente ripristinabile attraverso un

aumento dell'uguaglianza. Questa scoperta ha importanti implicazioni, soprattutto tenendo conto del fatto che, da una parte, negli ultimi decenni si è verificato un aumento della disuguaglianza economica nella maggior parte dei Paesi (Brandolini, 2009) e, dall'altra, che livelli più bassi di fiducia si traducono in altrettanti bassi livelli di benessere individuale e sociale (Bergh e Bjørnskov, 2013).

Dopotutto, in contesti di maggior divisione e competizione si sviluppano atteggiamenti maggiormente difensivi e diffidenti, i quali rendono meno facile il mantenimento di un buon livello di socialità e di senso di unità, entrambi importanti per il benessere mentale. A tal proposito, la fiducia sociale è stata studiata anche per tentare di spiegare l'associazione documentata tra livelli più alti di disuguaglianza di reddito e l'incremento del tasso di criminalità e violenza e, in particolare, di omicidi, mettendo in luce il parziale ma importante ruolo mediatore della fiducia in quest'associazione (Elgar e Aitken, 2011). In effetti, anche nel capitolo precedente si era accennato al fatto che ad una maggior disuguaglianza economica percepita corrispondeva una maggior propensione ad attuare comportamenti di assunzione di rischi per raggiungere certi obiettivi sociali, e in tali comportamenti sono incluse le attività criminali (Payne, 2017).

Con ragione, il fatto che la disuguaglianza economica contribuisca a creare una società più individualista e conflittuale porta inevitabilmente ad aumentare la distanza sociale tra le persone (Wilkinson e Pickett, 2012) e a sopprimere inefficacemente il comportamento violento (Elgar e Aitken, 2011), contribuendo ad una sempre più marcata e generale diffidenza.

3.3 Minor coesione sociale, solidarietà e partecipazione

Il calo della fiducia nelle società maggiormente disuguali è un fenomeno generalizzato che ha importanti conseguenze sul benessere sociale, nonché sulla salute mentale e fisica delle persone, possibilmente perché costituisce, insieme a tutti gli altri fattori, un'ulteriore fonte di stress cronico e ansia (Wilkinson, 1999).

Dopotutto, sono numerosi i lavori in cui Wilkinson sottolinea gli effetti corrosivi della disuguaglianza materiale sull'armonia fra gli esseri umani, sulla fratellanza universale e sulla coesione sociale, precisando che il terreno su cui cresce tutta questa serie di effetti psicosociali negativi sarebbe costituito dalla competitività e dall'individualismo e, perciò, da una carenza di solidarietà e altruismo (Wilkinson, 1999; Wilkinson e Pickett, 2012).

Si noti che queste caratteristiche corrispondono ai poli opposti del tratto di personalità Big Five dell'*agreeableness*, ovvero l'amicalità, che si manifesta nei rapporti sociali.

Per tale ragione, si è reso possibile testare la tesi di Wilkinson misurando l'associazione tra la disuguaglianza economica e il grado di Amicalità nelle persone. I risultati dello studio, coerentemente con le previsioni, confermano che a maggiori livelli di disuguaglianza corrispondono livelli più bassi di Amicalità (de Vries, Gosling e Potter, 2011). Ciò si traduce in un deterioramento della qualità delle relazioni sociali (Wilkinson, 1999). Il meccanismo per il quale le dinamiche psicologiche individuali tipiche di un contesto disuguale si riflettono sulle dinamiche sociali è stato confermato anche da studi successivi, come quello di Melita et al. (2021). Nel dettaglio, ansia da status sociale, *status seeking*, valori di auto-affermazione, conflitto percepito, ecc... si riverberano nelle relazioni sociali, influenzando in modo negativo sulla coesione sociale, la quale a sua volta si traduce in un minor benessere mentale (Melita et al., 2021). Di fatto, quanto più gli individui hanno fiducia l'uno nell'altro e, quindi, quanto più una società è coesa, tanto più prevale un senso di sicurezza e l'idea che gli altri siano persone con le quali collaborare, e non con le quali entrare in conflitto (Wilkinson e Pickett, 2012).

La qualità delle relazioni sociali, e quindi il grado di coesione sociale all'interno di una comunità, è una dimensione importante, in quanto è associata al senso di comunità, ovvero allo spirito di appartenenza e di interdipendenza che lega i membri di una stessa comunità (McMillan, 1996). Il senso di comunità, infatti, implica l'interconnessione di vari fattori, tra cui proprio la fiducia sociale, il senso di sicurezza all'interno del proprio gruppo, la reciprocità e la solidarietà (McMillan, 1996), componenti essenziali affinché vi sia maggior coesione sociale.

Già all'interno del suo articolo, McMillan (1996) sottolineava l'importanza dei risultati di alcuni studi che dimostravano come la percezione di ingiustizia e di una non equa distribuzione di potere da parte degli individui portava gli stessi a comportarsi in modo più ostile, a perdere fiducia gli uni degli altri e a diminuire la loro forza coesiva. Di fatto, ad un calo della coesione sociale corrisponde un calo del senso di comunità, insieme alle sue componenti. Si è già visto, ad esempio, che la fiducia e il senso di sicurezza diminuiscono quando si allarga la forbice sociale. Lo stesso accade con la solidarietà.

Paskov e Dewilde (2012) hanno studiato la relazione tra la disuguaglianza di reddito e la solidarietà in 26 Stati europei e hanno scoperto che ad una maggiore disuguaglianza è

associata una minor solidarietà sia nelle persone più ricche che in quelle più povere, a sottolineare ulteriormente la pervasività degli effetti sociali della disuguaglianza sulle persone di diversa estrazione sociale.

Non solo, però, in società più disuguali le persone sono meno disposte a contribuire al benessere degli altri membri; anche per quanto riguarda gli aiuti internazionali, i Paesi con un minor livello di disuguaglianza sono più solidali e offrono in beneficenza una maggior percentuale del proprio Pil ai Paesi più bisognosi (Wilkinson e Pickett, 2012).

Tutto ciò rafforza l'intuizione secondo cui la disuguaglianza sia un fattore divisivo. Doppiamente, il contatto sociale può rivelarsi più stressante in società più disuguali, dal momento che comporta una minaccia di valutazione sociale e, quindi, l'esposizione ad un eventuale pericolo. Addirittura, secondo Lauer (2005), la popolarità che ebbero i SUV negli Stati Uniti negli anni '80-'90, periodo in cui la disuguaglianza economica era in progressivo aumento, nacque da un bisogno psicologico, ovvero nacque in risposta ad una crescente diffidenza nei confronti degli altri e, quindi, ad una crescente necessità di proteggersi, di isolarsi e di evitare il contatto con gli altri.

Come affermano Wilkinson e Pickett (2012), tutti questi dati «conferiscono ulteriore coerenza e plausibilità all'idea che la disuguaglianza allarghi le distanze sociali, inducendoci a considerare gli altri come “loro” anziché “noi”» (p. 74).

La forza divisiva della disuguaglianza economica comporta anche un minore coinvolgimento sociale e una minore partecipazione civica (Wilkinson e Pickett; 2017b), entrambi catalizzati proprio dal senso di comunità. In effetti, è stato dimostrato che la partecipazione civica è significativamente inferiore in paesi più diseguali (Lancee e Van de Werfhorst, 2012).

Come per l'ansia da status sociale, anche per spiegare l'associazione tra partecipazione civica e disuguaglianza di reddito sono state proposte due tesi: quella della prospettiva neo-materialista, basata sulla quantità di risorse disponibili, e quella dell'ipotesi psico-sociale, basata sugli effetti psico-sociali della disuguaglianza. I risultati degli studi, proprio come per l'ansia da status sociale, supportano parzialmente entrambe le tesi: per quanto le risorse siano importanti per poter partecipare nella società, da sole non possono spiegare i livelli di partecipazione civica nelle società più o meno disuguali (Lancee e Van de Werfhorst, 2012; Wilkinson e Pickett, 2017b).

Con un aumento della disuguaglianza di reddito, dunque, aumentano le distanze sociali

tra le persone, diminuisce la partecipazione civica e s'impoverisce il senso di comunità, con importanti conseguenze sulla salute psicofisica degli individui. Una società più egualitaria, infatti, è una società meno ansiosa, più fiduciosa, meno violenta e più connessa (Wilkinson, 1999).

3.4 Questioni di sostenibilità ambientale

Oltre al livello psicologico individuale e sociale, la disuguaglianza economica ha profondi effetti anche a livello globale. Svolge, infatti, un ruolo chiave nell'attuazione del programma del 2015 delle Nazioni Unite per la sostenibilità ambientale e il benessere umano. La psicologia ambientale, dopotutto, è sempre più interessata allo sviluppo sostenibile e allo studio dei comportamenti ecologici. Di fatto, capire e studiare i motivi psicologici e sociali alla base dei comportamenti pro-ambientali è essenziale in questo periodo di emergenza climatica ed ecologica globale.

È noto, innanzitutto, che affinché ognuno contribuisca allo sviluppo sostenibile è necessario che si senta responsabile della risoluzione di questa emergenza, che abbia fiducia nell'efficacia delle misure proposte, che senta di poter contare sull'azione collaborativa degli altri membri e che si senta di appartenere ad una comunità che condivida gli stessi valori fondamentali (Bijl, 2011). Pertanto, è essenziale porre l'attenzione sulla ricchezza di capitale sociale presente nelle comunità e tenere conto del fatto che l'ammontare del capitale sociale può variare nel corso del tempo.

Il capitale sociale è costituito dall'insieme delle relazioni interpersonali e gruppal, delle reti sociali, delle risorse sociali e delle norme di reciprocità e affidabilità che ne derivano. Una comunità che abbia un alto livello di condivisione delle norme, di coesione sociale, di partecipazione civica, di fiducia e reciprocità è una comunità ricca di capitale sociale. In altre parole, il capitale sociale è costituito da tutti quegli elementi che agiscono da collante sociale (Putnam, 2001).

I Paesi con alti livelli di disuguaglianza economica hanno valori più bassi di capitale sociale (*ibid.*). Infatti, la disuguaglianza di reddito erode il capitale sociale; di conseguenza, si associa ad una diminuzione di comportamenti pro-ambientali.

Inoltre, si è visto che quando le persone sono orientate prevalentemente al proprio interesse individuale, ovvero quando sono motivate principalmente da valori di auto-affermazione in risposta ad un contesto competitivo e ostile fornito dalla disuguaglianza

economica, sono meno predisposte a mettere in atto comportamenti per il benessere degli altri e della società. Come per il capitale sociale, però, anche il sistema valoriale può cambiare; pertanto, è importante lavorare per la formazione di un contesto che faciliti un miglior equilibrio nel sistema valoriale, in modo tale che l'asse non sia sbilanciato a favore dei valori di auto-affermazione. Si consideri, oltretutto, che al polo opposto dell'auto-affermazione, ovvero l'auto-trascendenza, è stato distinto proprio un tipo di valori prosociali, chiamati valori biosferici, finalizzati al rispetto e alla tutela dell'ambiente e della natura. Tali valori si sono rivelati essere ottimi predittori dei comportamenti pro-ambientali (Fornara e Manca, 2020).

Se si riconsidera il fatto che società più disuguali sono associate maggiormente a valori di auto-affermazione, mentre quelle meno disuguali sono associate maggiormente a valori di auto-trascendenza, di cui i valori biosferici fanno parte, ci si dovrebbe aspettare che le società con livelli più alti di uguaglianza siano più sostenibili.

Un eloquente dato a tal proposito proviene dalla ricerca di Baek e Gweisah (2013). I risultati del loro studio, coerentemente con la teoria, mostrano che all'aumentare della disuguaglianza di reddito, piuttosto che all'aumentare della ricchezza del Paese, aumentano anche le emissioni di anidride carbonica.

Un altro importante risultato dimostra che le persone nei Paesi meno disuguali possiedono un maggior senso di responsabilità pubblica, che si riflette nei comportamenti pro-ambientali: i Paesi più inclini all'uguaglianza tendono a riciclare una percentuale maggiore di rifiuti (Wilkinson e Pickett, 2012).

Tutto ciò suggerisce che una maggior uguaglianza economica può effettivamente portare beneficio anche al rispetto per l'ambiente. Inoltre, non fa altro che sottolineare ulteriormente la natura sociale dell'essere umano, dimostrando quale effetto profondo gli individui abbiano l'uno sull'altro.

Dopotutto, il solo fatto che la disuguaglianza economica porti le persone ad essere maggiormente interessate al consumo di beni posizionali e al consumo eccessivo, tanto da far sì che esse siano più disposte a incorrere rischi individuali quali la contrazione di debiti, può contribuire a spiegare il motivo dietro l'associazione negativa tra disuguaglianza economica e sostenibilità ambientale. Sulla relazione tra consumismo e stratificazione sociale, Veblen (1924) scrisse: «Il solo mezzo attuabile per convincere i freddi osservatori

della nostra vita quotidiana che siamo potenti è lo sfoggio instancabile della nostra capacità di spendere» (pag. 70).

In una società individualista, il bisogno di consumare deriva proprio dal bisogno di difendere sé stessi contro la valutazione dell'altro e dal bisogno di vincere la costante competizione per uno status migliore. Uno slogan americano degli anni '80 riassumeva chiaramente questo concetto: «Chi muore con più giocattoli vince» (Wilkinson e Pickett, 2012). Al fine di ridurre la pressione culturale a consumare, dunque, è necessario promuovere l'uguaglianza.

Una società coesa, sicura, solidale, sulla quale si può far affidamento, non solo è una società più sana e auspicabile, ma anche più sostenibile.

CONCLUSIONE

È stato discusso che, nonostante l'armonia relazionale sia un bisogno psicologico riconosciuto negli esseri umani e nonostante essi abbiano una predisposizione al comportamento prosociale, in determinati contesti, come in un contesto significativamente gerarchico, il comportamento competitivo e conflittuale può essere preferito a quello prosociale. Le dinamiche psicologiche e sociali sottostanti hanno come comune denominatore l'aumento della frequenza dei processi di confronto sociale conseguentemente all'aumento della disuguaglianza economica (Patel et al., 2018b).

Infatti, si è visto che, attraverso il confronto sociale, i fatti acquistano un significato simbolico, sociale ed emotivo (Festinger, 1954), determinando il livello di soddisfazione e generando un eventuale sentimento spiacevole di deprivazione relativa (Taylor e Moghaddam, 1995). Ciò provoca un aumento dello stress psicologico (Aberg Yngwe et al., 2003) e il generarsi di sensazioni di sconfitta sociale, emozioni negative e ansia, influenzando negativamente la salute psicofisica generale. Pertanto, ad assumere estrema importanza è la situazione relativa, non oggettiva.

Parallelamente, è stato dimostrato che il confronto sociale in un contesto di disuguaglianza economica alimenta la percezione che gli altri individui siano maggiormente preoccupati per il proprio status socioeconomico, facendo emergere una mentalità costantemente competitiva verso lo status socioeconomico. Da ciò scaturisce la percezione di un costante conflitto interpersonale (Delhey e Dragolov, 2014), a cui è associata l'ansia da status sociale (Melita et al., 2021) e che porta con sé l'aumento di stress psicologico, di disturbi depressivi e di emozioni negative. Inoltre, è emerso che l'aumento della frequenza dei confronti sociali in contesti diseguali comporta in parallelo un aumento della minaccia di valutazione sociale (Dickerson e Kemeny, 2004), la quale costituisce un'ulteriore causa di stress e ansia.

Il risultato è che lo status sociale diventa sempre più importante; perciò, vi è un aumento dello *status seeking*, il quale è associato ad un aumento dei comportamenti di segnalazione dello status, come il consumo eccessivo e il consumo posizionale, e ad un aumento dello stress psicologico e della depressione.

Queste dinamiche interessano l'intera popolazione, ma in misura maggiore coloro che hanno redditi più bassi (Patel et al., 2018a).

L'incremento della disuguaglianza, inoltre, dal momento che si è dimostrato essere associato ad un maggior *status seeking* e, in generale, ad un maggior perseguimento dei propri interessi personali, è associato anche ad una maggior inclinazione verso i valori di auto-affermazione a scapito dei valori di auto-trascendenza (Schwartz, 2010), di cui anche i valori biosferici fanno parte. Infatti, si è visto che ad una maggior disuguaglianza di reddito si associa una minor frequenza di comportamenti pro-ambientali (Fornara e Manca, 2020) e un decremento del capitale sociale, a danno dell'integrazione sociale, della partecipazione e della solidarietà, incidendo negativamente sulla salute mentale generale (Patel et al., 2018a).

Alla luce di questi dati, è chiaro che per promuovere il benessere psicofisico della popolazione nelle nazioni ricche non ci si debba tanto concentrare sulla crescita economica del Paese, quanto sulla riduzione del divario tra i ricchi e i poveri, in modo tale da ridurre l'importanza che viene data al denaro e al confronto sociale (Lakshmanasamy e Maya, 2020). Tant'è vero che uno degli obiettivi dell'Agenda delle Nazioni Unite per lo sviluppo sostenibile include la riduzione delle disuguaglianze (United Nations, 2015). Dopotutto, la salute mentale è considerata un diritto umano fondamentale (Patel et al., 2018b); pertanto, tutti quei fattori implicati in un suo peggioramento devono essere messi in discussione, e la disuguaglianza economica è uno di quelli.

Nonostante ciò, negli ultimi anni la disuguaglianza economica ha continuato ad aumentare nei vari Paesi, registrando un'impennata dopo l'arrivo della pandemia da coronavirus (Oxfam, 2022). Più che mai, allora, è importante agire per fermare questa tendenza e, per quanto possibile, invertire il senso di marcia riducendo la forbice sociale.

Wilkinson e Pickett (2012) hanno proposto una serie di interventi strutturali, principalmente nel settore economico e politico; prima fra tutte, la democratizzazione del lavoro. Secondo i due studiosi, ampliare la libertà e la democrazia fra i dipendenti, ovvero responsabilizzarli e renderli partecipi dei processi decisionali e amministrativi nell'impresa, e permetterne la proprietà ed il controllo, similmente ad una cooperativa, costituisce un valido strumento per promuovere l'uguaglianza nella società.

Altre azioni prevedono tutto un insieme di politiche strutturali redistributive e sistemi di tassazione progressiva (Wilkinson e Pickett, 2012; Atkinson, 2015; Patel et al., 2018a), in cui venga anche assicurata a tutti un'educazione di qualità e in cui sia previsto un reddito di base per ogni bambino/a europeo/a (Atkinson, 2015; Patel et al., 2018a).

Le proposte a livello economico-politico sono numerose e non si fermano qui. Ai fini della tesi, però, è doveroso soffermarsi su cosa la psicologia può fare a riguardo. Innanzitutto, tali azioni economico-politiche dovrebbero essere promosse e sostenute dai professionisti della salute mentale (Patel et al., 2018a), in particolare dagli psicologi di comunità, i quali possono consigliare, facilitare o guidare certe decisioni politiche. Inoltre, i professionisti possono agire a livello prossimale, sia prevenendo l'emergere di disturbi mentali, che mitigandone la gravità. Gli interventi potrebbero comprendere lo sviluppo di determinate abilità, come il problem solving, e l'insegnamento di varie tecniche, come quelle per la gestione dello stress o strategie di coping funzionali. Alla base, però, vi è spesso il problema della scarsità delle risorse economiche necessarie per intraprendere un percorso di salute mentale. Coloro che hanno redditi più bassi sono anche coloro che necessiterebbero maggiormente di un aiuto psicologico, dal momento che sono proprio loro a soffrire di più delle conseguenze psicologiche della disuguaglianza economica. La soluzione, dunque, sta innanzitutto nel garantire questo tipo di aiuti agli individui provenienti da qualsiasi estrazione sociale (Patel et al., 2018a). Nonostante, purtroppo, a livello nazionale la Legge di Bilancio 2022 non preveda l'atteso Bonus Salute Mentale, possono essere messe in atto varie iniziative a livello più locale. Ad esempio, il consiglio regionale lombardo ha recentemente approvato l'introduzione di una nuova figura al servizio di tutti i cittadini lombardi: lo psicologo di base gratuito (Buscaglia, 2022). La comunità dei professionisti della salute mentale e, in particolare, gli psicologi di comunità dovrebbero insistere su questa direzione. Gli studi futuri dovrebbero indagare ulteriormente gli effetti della disuguaglianza economica nel corso del tempo, al variare dei vari fattori implicati. In particolare, dovrebbero concentrarsi su quei rari casi in cui l'associazione negativa tra disuguaglianza di reddito e benessere psicofisico non è stata registrata in una determinata popolazione, per comprendere meglio possibili meccanismi di influenza. Inoltre, le ricerche future dovrebbero valutare l'efficacia degli interventi eventualmente messi in pratica.

Bibliografia

- Aberg Yngwe, M., Fritzell, J., Lundberg, O., Diderichsen, F., e Burström, B. (2003). Exploring relative deprivation: is social comparison a mechanism in the relation between income and health? *Social Science & Medicine*, 57(8), 1463-73.
- Atkinson, A., B. (2015). *Inequality: What can be done?*. Cambridge: Harvard University Press.
- Baek, J., e Gweisah, G. (2013). Does income inequality harm the environment?: Empirical evidence from the United States. *Energy Policy*, 62(C), 1434-1437.
- Bagnasco, A., Barbagli, M., e Cavalli, A. (2007). *Corso di sociologia*. Bologna: Il Mulino.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Beier, J., S., Over, H., e Carpenter, M. (2014). Young children help others to achieve their social goals. *Developmental Psychology*, 50(3), 934-940.
- Bergh, A., e Bjørnskov, C. (2013). Trust, welfare states and income equality: What causes what?. *Working Paper Series*, 994, Research Institute of Industrial Economics.
- Bijl, R. (2011). Never Waste a Good Crisis: Towards Social Sustainable Development. *Social Indicators Research*, 102, 157–168.
- Bischof-Kohler, D. (1994). Self object and interpersonal emotions. Identification of own mirror image, empathy and prosocial behavior in the 2nd year of life. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 202(4), 349–77.
- Blanco, M., Engelmann, D., e Normann, H., T. (2011). A Within-Subject Analysis of Other-Regarding Preferences. *Games and Economic Behavior*, 72(2), 321-38.
- Boyce, C. J., Brown, G. D. A., e Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21, 471–475.
- Brandolini, A. (2009). *La disuguaglianza dei redditi*. Treccani – XXI secolo. Ultimo accesso: 31 gennaio 2022. https://www.treccani.it/enciclopedia/la-disuguaglianza-dei-redditi_%28XXI-Secolo%29/

- Brown, S., Taylor, K., e Wheatley Price, S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 642-663.
- Buscaglia, S. (2022). *Si allo “psicologo di base” per tutti i cittadini lombardi*. Ultimo accesso: 31 gennaio 2022, https://www.lastampa.it/milano/2022/01/18/news/si_allo_psicologo_di_base_per_tutti_i_cittadini_lombardi-2835307/
- Camerer, C., F., e Thaler, R., H. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 209-19.
- Caporael, L., R., Dawes, R., M., Orbell, J., M., e van de Kragt, A., J., C. (1989). Selfishness examined: Cooperation in the absence of egoistic incentives. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 683–739.
- Chan, T., W. e Goldthorpe, J., H. (2007). Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance. *American Sociological Review*, 72(4), 512-532.
- Cheung, F., e Lucas, R., E. (2016). Income inequality is associated with stronger social comparison effects: The effect of relative income on life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(2), 332–341.
- Dalai Lama. (2010). *Perché si può cambiare il mondo – conversazioni con Fabien Ouaki*. Milano: Oscar Mondadori.
- Dawes, C., T., Fowler, J., H., Johnson, T., McElreath, R., e Smirnov, O. (2007). Egalitarian motives in humans. *Nature*. 446(7137), 794-6.
- Dawkins, R. (1990). *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press.
- de Barnier, V., e Roux, E. (2019). The Dark Side of Luxury: When Negative Emotions Are Felt by Very Wealthy Consumers. In: Cantista I., e Sádaba T. (eds) *Understanding Luxury Fashion*. Palgrave Advances in Luxury.
- de Botton, A. (2004). *L'importanza di essere amati: l'ansia da status*. Parma: Guanda.
- de Vries, R., Gosling, S., e Potter, J. (2011). Income inequality and personality: Are less equal U.S. States less agreeable? *Social Science & Medicine*, 72(12), 1978–1985.
- de Waal, F., B., M. (2005). How animals do business. *Scientific American*, 291, 72–79.

- Delhey, J., e Dragolov, G. (2014). Why Inequality Makes Europeans Less Happy: The Role of Distrust, Status Anxiety, and Perceived Conflict. *European Sociological Review*, 30, 151-165.
- Dickerson, S., S., e Kemeny, M., E. (2004). Acute stressors and cortisol responses: a theoretical integration and synthesis of laboratory research. *Psychological Bulletin*, 130(3), 355-391.
- Dijkstra, P., Gibbons, F., X., e Buunk, A., P. (2010). Social comparison theory. *Social psychological foundations of clinical psychology* (Eds. J. E. Maddux, e J. P. Tangney), 195–211.
- Edgeworth, F., Y. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: C. Kegan Paul and Co.
- Elgar, F., J., e Aitken, N. (2011). Income inequality, trust and homicide in 33 countries. *European Journal of Public Health*, 21(2), 241-6.
- Fehr, E., e Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137–140.
- Fehr, E., e Schmidt, K., M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817–868.
- Fehr, E., Fischbacher, U., e Gächter, S. (2002). Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms. *Human Nature*, 13, 1–25.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fornara, F., e Manca, S. (2020). La psicologia ambientale. In Andrighetto, L., e Riva, P. *Psicologia Sociale. Fondamenti teorici ed empirici*. Bologna: Il Mulino.
- Frank, R., H. (1999). *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Success*. New York: Free Press.
- Fulvimari, A. (2011). Oltre l'"homo oeconomicus". Un'analisi critica dell'ipotesi di avversione alla disuguaglianza. *Meridiana*, 71/72, 173–195.
- Gilbert, P., Price, J., e Allan, S. (1995). Social comparison, social attractiveness and evolution: How might they be related? *New Ideas in Psychology*, 13(2), 149-165.

- Goor, D., Ordabayeva, N., Keinan, A., e Crener, S. (2020). The Impostor Syndrome from Luxury Consumption. *Journal of Consumer Research*, 46(6), 1031–1051.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R., Alvard, M., Barr, A., Ensminger, J., Smith Henrich, N., Hill, K., Gil-White, F., Gurven, M., Marlowe, F., W., Patton, J., Q., e Tracer, D. (2005). “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 795-815.
- Lakshmanasamy, T., e Maya, K. (2020). Is It Income Adaptation or Social Comparison? The Effect of Relative Income on Happiness and the Easterlin Paradox in India. *The Indian Economic Journal*, 68(4), 477–495.
- Lancee, B., e Van de Werfhorst, H., G. (2012). Income inequality and participation: A comparison of 24 European countries. *Social Science Research*, 41(5), 1166–1178.
- Lauer, J. (2005). Driven to extremes: fear of crime and the rise of the sport utility vehicle in the United States. *Crime, Media, Culture*, 1, 149-168.
- Layte, R., e Whelan, C., T. (2014). Who feels inferior? A test of the status anxiety hypothesis of social inequalities in health. *European Sociological Review*, 30, 525–535.
- Lucas, M., e Wagner, L. (2005). Born selfish? Rationality, altruism, and the initial state. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 829-830.
- Lynch, J. (2000). Income inequality and health: expanding the debate. *Social Science & Medicine*, 51(7), 1001-1005.
- Lynch, J.W., Smith, G.D., Kaplan, G.A., e House, J.S. (2000). Income inequality and mortality: importance to health of individual income, psychosocial environment, or material conditions. *British Medical Journal*, 320, 1200–1204.
- McEwen, B., S. (2000). Allostasis and Allostatic Load: Implications for Neuropsychopharmacology. *Neuropsychopharmacology*, 22, 108–124.
- McFerran, B., Aquino, K., e Tracy, J. (2014). Evidence For Two Faces of Pride in Consumption: Findings From Luxury Brands. *Journal of Consumer Psychology*, 24(4), 455-471.

- McMillan, D., W. (1996). Sense of community. *Journal of Community Psychology*, 24(4), 315–325.
- Melita, D., Willis, G., B., e Rodríguez-Bailón, R. (2021). Economic Inequality Increases Status Anxiety Through Perceived Contextual Competitiveness. *Frontiers in Psychology*. 12:637365.
- Oxfam Italia. (2022). LA PANDEMIA DELLA DISUGUAGLIANZA - Di cosa abbiamo bisogno per combattere le disuguaglianze che in Italia e nel mondo si stanno acuendo a causa della pandemia di COVID-19. *Oxfam briefing paper, gennaio 2022*, 1-38.
- Paskov, M., e Dewilde, C. (2012). Income inequality and solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30(4), 415–432.
- Paskov, M., Gërxhani, K., e Werfhorst, H., V. (2013). Income Inequality and Status Anxiety. *GINI Discussion Papers*, 90, 1-46.
- Patel, V., Burns, J. K., Dhingra, M., Tarver, L., Kohrt, B. A., e Lund, C. (2018a). Income inequality and depression: a systematic review and meta-analysis of the association and a scoping review of mechanisms. *World psychiatry: official journal of the World Psychiatric Association (WPA)*, 17(1), 76–89.
- Patel, V., Saxena, S., Lund, C., Thornicroft, G., Baingana, F., Bolton, P., Chisholm, D., Collins, P., Y., Cooper, J., L., Eaton, J., Herrman, H., Herzallah, M., M., Huang, Y., Jordans, M., J., D., Kleinman, A., Medina-Mora, M., E., Morgan, E., Niaz, U., Omigbodun, O., Prince, M., Rahman, A., Saraceno, B., Sarkar, B., K., De Silva, M., Singh, I., Stein, D., J., Sunkel, C., e Unützer, J. (2018b). The Lancet Commission on global mental health and sustainable development. *Lancet*, 392(10157), 1553-1598.
- Payne, K. (2017). *The Broken Ladder: How inequality affects the way we think, live, and die*. New York, NY: Penguin.
- Putnam, R., D. (2001). Social Capital: Measurement and Consequences. *Canadian Journal of Policy Research*, 2, 41-51.
- Rojas-Fallas, J., e Williams, J. F. (2020). Wage Differences Matter: An Experiment of Social Comparison and Effort Provision when Wages Increase or Decrease. *Games*, 11(4), 59.

- Rosenthal, T., L., e Zimmerman, B., J. (1978). *Social learning and cognition*. New York: Academic Press.
- Schwartz, J., A. (2017). Long-term physical health consequences of perceived inequality: Results from a twin comparison design. *Social Science & Medicine*, 187, 184-192.
- Schwartz, S., H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. *Advances in experimental social psychology*, 25, 1-65.
- Schwartz, S., H. (2010). Basic values: How they motivate and inhibit prosocial behavior. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *Prosocial motives, emotions, and behavior: The better angels of our nature*, 221–241. American Psychological Association.
- Schwartz, S., H., Sagiv, L., e Boehnke, K. (2000). Worries and Values. *Journal of Personality*, 68(2), 309-346.
- Silva Ribeiro, W., Bauer, A., Rezende Andrade, M., C., York-Smith, M., Pan, P., M., Pingani, L., Knapp, M., Silva Freire Coutinho, E., ed Evans-Lacko, S. (2017). Income inequality and mental illness-related morbidity and resilience: a systematic review and meta-analysis. *The Lancet Psychiatry*, 4(7), 554-562.
- Sunstein, C., R., e Ullmann-Margalit, E. (2001). Inequality and Indignation. *Philosophy & Public Affairs*, 30, 337-62.
- Sylwester, K., Herrmann, B., e Bryson, J. J. (2013). Homo homini lupus? Explaining antisocial punishment. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 6(3), 167–188.
- Taylor, D., M., e Moghaddam, F., M. (1995). *Teorie dei rapporti intergruppi: Prospettive psicosociali internazionali*. Padova: Imprimeria.
- Tracy, J., e Robins, R. (2007). The psychological structure of pride: A tale of two facets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3), 506-525.
- Tricomi, E., Rangel, A., Camerer, C., F., e O'Doherty, J., P. (2010). Neural evidence for inequality-averse social preferences. *Nature*, 463(7284), 1089-91.
- United Nations. (2015). *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*. New York: United Nations.

- Uslaner, E., M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Veblen, T. (2007). *La teoria della classe agiata. Studio economico sulle istituzioni*. Trad. Ferrarotti, F. Torino: Einaudi. (edizione originale (1924): *The theory of the leisure class*. London: Allen & Unwin).
- Walasek, L., Bhatia, S., e Brown, G., D., A. (2018). Positional goods and the social rank hypothesis: income inequality affects online chatter about high and low status brands on Twitter. *Journal of Consumer Psychology*, 28(1), 138-148.
- Warneken, F., e Tomasello, M. (2009). Varieties of altruism in children and chimpanzees. *Trends in Cognitive Sciences*, 13(9), 397-402.
- White, J., B., Langer, E., J., Yariv, L. e Welch, J., C. (2006). Frequent social comparisons and destructive emotions and behaviors: the dark side of social comparisons. *Journal of Adult Development*, 13(1), 36-43.
- Wilkinson, R. (1999). Health, Hierarchy, and Social Anxiety. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 896(1), 48-63.
- Wilkinson, R. e Pickett, K. (2012). *La misura dell'anima. Perché le disuguaglianze rendono le società più infelici*. Milano: Feltrinelli.
- Wilkinson, R., e Pickett, K. (2017a). Inequality and mental illness. *The Lancet Psychiatry*, 4(7), 512-513.
- Wilkinson, R., e Pickett, K. (2017b). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24.