



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

**Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia applicata
Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione**

**Corso di Laurea Magistrale in Psicologia sociale, del lavoro e della
comunicazione**

Tesi di Laurea Magistrale

**La percezione delle disuguaglianze socio-economiche e le
intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza**

**Perceptions of socio-economic inequalities and behavioral intentions aimed
at equality**

Relatrice

Prof.ssa Michela Lenzi

Laureanda: Veronica Mordegli

Matricola: 2015573

Anno Accademico 2021/2022

INDICE

INTRODUZIONE	5
1 LE DISUGUAGLIANZE SOCIALI	7
1.1 Le origini e gli sviluppi delle disuguaglianze sociali	7
1.1.1 Le origini delle disuguaglianze	7
1.1.2 Lo sviluppo delle disuguaglianze a livello globale e nazionale	9
1.2 I costi della disuguaglianza	11
1.2.1 I costi della disuguaglianza: le conseguenze individuali	11
1.2.2 I costi della disuguaglianza: le conseguenze collettive	15
1.2.3 I meccanismi psicologici tra le disuguaglianze le loro conseguenze	17
1.3 Come si costruisce e mantiene la disuguaglianza sociale	18
1.3.1 La legittimazione delle disuguaglianze sociali: le ideologie legittimanti	19
1.3.1.1 L'essenzialismo e la meritocrazia	22
1.3.2 Le teorie psicosociali sulla costruzione e il mantenimento delle disuguaglianze	24
1.3.2.1 Dalla parte dei privilegiati	28
1.3.2.2 Dalla parte degli svantaggiati	30
1.4 Considerazioni	34
2. LA PERCEZIONE DELLA POPOLAZIONE DELLE DISUGUAGLIANZE	35
2.1 La percezione delle disuguaglianze e le preferenze redistributive	35
2.1.1 La correzione delle percezioni errate	40
2.2 La percezione delle disuguaglianze e la mobilità sociale	42
2.3 Le disuguaglianze sociali, i valori personali e i valori percepiti della società	44
2.4 La trait mindfulness	46
2.5 Considerazioni	48
3. LA RICERCA	50
3.1 La presente ricerca	50
3.2 Le ipotesi della ricerca	51
3.2.1 Modello 1: ipotesi di ricerca relativa alla mobilità sociale	51
3.2.2 Modello 2: ipotesi di ricerca relative ai valori culturali e ai valori personali	52
3.2.3 Modello 4: ipotesi di ricerca relativa alla Trait mindfulness	54

3.2.4 Modello 5: ipotesi di ricerca relativa alla percezione di responsabilità del governo	55
3.3 Il metodo	55
3.4 I partecipanti	56
3.5 Le misure	57
3.5.1 La percezione della disuguaglianza economica	57
3.5.2 Le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza	58
3.5.3 La mobilità sociale percepita	58
3.5.4 I valori culturali percepiti in Italia e i valori personali	59
3.5.5 La trait mindfulness	60
3.5.6 La percezione della responsabilità del governo	61
3.5.7 L'orientamento politico	61
3.6 Analisi dei dati	61
4. I RISULTATI	64
4.1 Analisi descrittive	64
4.2 Correlazioni	66
4.3 Modelli di regressione	70
4.3.1 Modello 1: modello di mediazione della mobilità sociale percepita	70
4.3.2 Modello 2: modello di moderazione dei valori culturali percepiti in Italia	72
4.3.3 Modello 3: modello di mediazione dei valori personali	75
4.3.4 Modello 4: la trait Mindfulness	77
4.3.5 Modello 5: la responsabilità percepita del governo	80
5. DISCUSSIONE E CONCLUSIONI	82
5.1 Discussione dei risultati	82
5.1.1 Il ruolo della mobilità sociale percepita	82
5.1.2 Il ruolo dei valori culturali percepiti in Italia e dei valori personali	83
5.1.3 Il ruolo della trait mindfulness	85
5.1.4 Il ruolo della responsabilità percepita del governo	86
5.2 Limiti della ricerca e suggerimenti per gli studi futuri	87
5.3 Conclusioni e applicazioni pratiche	88
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	91

INTRODUZIONE

Le disuguaglianze socio-economiche sono in costante e pericoloso aumento: i ricchi sono sempre più ricchi, i poveri sono sempre più poveri, mentre la classe media sta scomparendo. Considerando come soglia di povertà la somma pari a 5,50 dollari al giorno, a fine 2021 la Banca Mondiale ha registrato 163 milioni di nuovi poveri, per un totale di 3,3 miliardi di persone (Oxfam, 2022). La disuguaglianza è, inoltre, tra le principali cause di una diminuzione del benessere soggettivo: accentua le divisioni tra i gruppi sociali, indebolisce la democrazia, provoca discriminazioni e diffidenza. Ma qual è, allora, la percezione che la popolazione ha di questa situazione? Quanto la percezione delle persone rispetto alle disuguaglianze sociali influenza la volontà di agire per migliorare le cose?

L'obiettivo che mi pongo con questa ricerca è quello di indagare la relazione tra la percezione che la popolazione ha della situazione disuguaglianze e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, analizzando il potenziale intervento di alcuni fattori, quali la percezione di mobilità sociale, i valori culturali percepiti, i valori personali, la trait mindfulness e la responsabilità attribuita al governo per la situazione.

Dopo aver inquadrato il fenomeno delle disuguaglianze da un punto di vista storico, economico, sociale e psicologico, ci si focalizzerà sulla letteratura che indaga il tema della percezione delle disuguaglianze socio-economiche, ovvero su quegli studi che hanno indirizzato le ipotesi di ricerca che stanno alla base di questo studio.

Nel primo capitolo, dopo una breve introduzione sulle origini storiche e sugli sviluppi nel tempo e nello spazio delle disuguaglianze socio-economiche, viene inquadrato il fenomeno a livello globale e nazionale. Dopo aver descritto i costi individuali e collettivi che la disuguaglianza porta con sé, si va ad indagare, attraverso la prospettiva psico-sociale, che cosa permettere il resistere, il persistere e il diffondersi delle disuguaglianze. Si fa riferimento a diverse teorie psico-sociali per spiegare i meccanismi di assoluzione e colpevolizzazione, rispettivamente di dominanti e dominati.

Nel secondo capitolo si introduce, invece, quel filone di ricerca avviato da Micheal Norton e Dan Ariely nel 2011 che si è posto l'obiettivo di indagare la

percezione da parte della popolazione delle disuguaglianze sociali. Questo capitolo porrà la basi per i capitoli seguenti che avranno lo scopo di entrare nel vivo della ricerca, descritta nei capitoli 3, 4 e 5.

Le disuguaglianze sociali rappresentano una delle sfide del mondo contemporaneo e possono essere combattute solo andando oltre una prospettiva individuale, campanilistica e riduttiva della realtà. È necessaria una presa di consapevolezza da parte della popolazione che le disuguaglianze sono un problema che riguarda tutta l'umanità. La ricerca psico-sociale può essere protagonista di questo cambiamento di prospettiva.

1 LE DISUGUAGLIANZE SOCIALI

1.1 Le origini e gli sviluppi delle disuguaglianze sociali

1.1.1 Le origini delle disuguaglianze

La disuguaglianza appare ai nostri occhi come un fenomeno naturale, radicato nell'essenza stessa della società umana. Per millenni l'uguaglianza è stata difesa e costruita dagli uomini, attraverso l'attivazione diretta di strategie di contro-dominio, come la critica, l'esposizione al ridicolo, la pubblica espressione di disapprovazione, l'esclusione o addirittura la messa a morte di chi ricercava il potere assoluto (Volpato, 2019). Risulta difficile studiare la disuguaglianza economica alle sue origini: non esistono registri scritti disponibili che ci permettano di inserire le attuali disparità economiche in un quadro storico completo. Al giorno d'oggi molte questioni riguardanti lo sviluppo delle disparità economiche sono ancora dibattute, tuttavia sono emerse differenze inaspettate riguardanti questi fattori in Eurasia, Mesopotamia e Nord America, dopo la fine del periodo neolitico. La maggiore disparità di ricchezza evidenziata nell'Eurasia post-neolitica è stata associata al cambiamento climatico, che ha permesso il diffondersi di nuove piante, come legumi e cereali selvatici, e alla disponibilità di un gran numero di mammiferi addomesticabili. Questi fattori hanno garantito l'accumulo di abbondanti risorse agricole e lo sviluppo di una élite di guerrieri in grado di espandere politiche di dimensioni superiori alle possibilità del Nord America e della Mesopotamia. Diverse équipes di studiosi hanno analizzato vari siti archeologici nel mondo, misurando le differenze di ricchezza sulla base delle dimensioni di abitazioni e tombe. Questo ha permesso di disegnare una cartina dello sviluppo delle disuguaglianze nel tempo. La disuguaglianza moderna ha quindi avuto origine probabilmente 15.000 anni fa. Analogie etnografiche suggeriscono che le disparità di ricchezza erano probabilmente basse nelle società di cacciatori-raccoglitori, mentre una sostanziale disuguaglianza è stata evidenziata nelle successive società agricole (Kohler, Smith, Bogaard, Feinman, Peterson, et al., 2017). Per calcolare quantitativamente le possibili disuguaglianze socio-economiche nel tempo, è stato utilizzato l'indice di Gini, proposto nel 1914 dallo statistico, economista e sociologo italiano Corrado Gini. Il Coefficiente di Gini fu postulato dall'autore all'interno del dibattito politico-economico sul modo di raggiungere una più equa distribuzione di ricchezza e di reddito, che si era

fatto particolarmente animato tra la fine dell'Ottocento e gli inizi del Novecento. L'indice di Gini rappresenta il differenziale medio dei redditi di tutti gli individui da quelli degli altri, in una scala che va da 0 (perfetta uguaglianza) a 1 (disuguaglianza assoluta, in cui un individuo possiede tutta la ricchezza). È risultato che l'Indice di Gini calcolato per le società di cacciatori-raccoglitori è di 0.17, mentre quello delle società agricole è stato stimato come il più alto (0.35). “È il surplus di risorse che innesca la disparità. Le disuguaglianze non nascono dalla scarsità, ma dall'abbondanza, di cui approfittano individui molto operosi, ambizioni o semplicemente furbi” (Volpato, 2019, p.4). Tali individui sono stati denominati dall'antropologo Brian Hayden (2011) *aggreddizers*: uomini focalizzati sull'accumulo delle risorse, per ottenere il potere e la fama che ne sono conseguenza. Gli *aggreddizers* hanno segnato il loro passaggio, attraverso veri e propri marcatori di disuguaglianza: grandi abitazioni e maestose sepolture. Da allora, la disuguaglianza si è insediata nella storia dell'umanità, dove si sono alternate civiltà in cui ha regnato sovrana, e periodi in cui è stata maggiormente contenuta.

Nel suo libro *Capital in Twenty-first Century* del 2013, l'economista di fama mondiale Thomas Piketty, ha delineato l'andamento secolare delle disuguaglianze dei patrimoni e dei redditi; il suo lavoro ci permette di contestualizzare i fenomeni che stiamo affrontando. Durante gli anni della Belle Epoque, i paesi occidentali erano caratterizzati da una concentrazione del capitale molto elevata: il 10% più ricco della popolazione era in possesso del 90% del patrimonio nazionale, e il 40% intermedio di poco più del 5%, ovvero poco più di quanto possedesse il 50% più povero. Questi dati mettono in evidenza come non esistesse una classe media come oggi la concepiamo. Nel corso del Novecento però, all'interno dei paesi più sviluppati, si è verificata una forte riduzione delle disuguaglianze a seguito del primo conflitto mondiale e della crisi economica conseguente. Questa riduzione della disuguaglianza ha avuto un seguito nel secondo conflitto mondiale, determinando una trasformazione della struttura sociale, grazie all'emergere della classe media. Piketty riconosce nel Novecento un periodo eccezionale: tra la fine della seconda guerra mondiale e gli anni Settanta, l'Europa e gli Stati Uniti identificano la fase più egualitaria del loro percorso storico. L'entusiasmo fu però presto frenato: nel periodo successivo si verificò un'estrema inversione di tendenza, che causò nuovamente un'esplosione delle disuguaglianze. Secondo Piketty

l'aumento delle disuguaglianze è legato al binomio bassa crescita economica-bassa natalità: chi possedeva il patrimonio si arricchiva sempre di più, creando un varco tra sé e il resto della popolazione. Basandosi su un grande ammontare di dati, l'autore mostra come, nel corso degli ultimi tre secoli, lo sviluppo mondiale abbia percorso una curva ad U rovesciata, sia per quanto riguarda l'aumento del prodotto pro-capite, sia per l'aumento della popolazione. L'aumento della disuguaglianza è così causato da due fattori: la concentrazione e accumulazione dei patrimoni, e il processo di scollamento delle retribuzioni maggiori. Il risultato è un mondo in cui il 10% più ricco possiede due terzi del patrimonio del paese, la classe media circa un quarto o un terzo e la porzione più povera quasi nulla. Piketty conclude così che il passato divora il nostro futuro: le ricchezze prodotte dal lavoro non crescono al pari di quelle ereditarie, che incrementano ad una velocità irraggiungibile.

1.1.2 Lo sviluppo delle disuguaglianze a livello globale e nazionale

Le disuguaglianze socio-economiche sono in costante aumento in tutti i paesi. Dopo il decorso di un lungo periodo di riduzione delle disparità, che ha avuto il suo apice nei "trenta gloriosi", stiamo ora affrontando nuovamente una fase di crescita delle disuguaglianze. Una porzione sempre più piccola della popolazione detiene una porzione sempre più grande di ricchezza e le conseguenze inevitabili sono conflitti, tensioni, e una profonda infelicità collettiva. Da un lato le disparità socio-economiche sono estremamente alte a livello globale. L'Occidente continua a detenere un ammontare di ricchezze sproporzionato rispetto al resto del pianeta, nonostante alcuni paesi in via di sviluppo, come Cina, India e Brasile, siano in grande crescita. Dall'altro lato però, la grande recessione, iniziata nel 2008, ha causato un peggioramento delle condizioni di vita della maggior parte della popolazione nelle città occidentali. I ricchi sono sempre più ricchi, mentre la classe media sta scomparendo, assimilata piano piano dalla classe più povera in costante aumento (Volpato, 2019).

Sotto il profilo patrimoniale, l'1% della popolazione mondiale possedeva, a metà del 2019, più del doppio della ricchezza netta posseduta da 6,9 miliardi di persone. Si tratta di un mondo in cui il 46% delle persone vive con meno di 5.50\$ al giorno, e questo mostra quanto siano forti le disparità nella distribuzione dei redditi (Oxfam, 2020).

La situazione italiana non è sicuramente migliore. Nella Figura 1.1.2.1 possiamo osservare la distribuzione della ricchezza nazionale netta dell'Italia a metà del 2019. In Italia, il 10% più ricco della popolazione possedeva, a metà del 2019, oltre sei volte la ricchezza posseduta dal 50% più povero dei connazionali. Questa quota è cresciuta del 7,6% in 20 anni, affiancata da una riduzione del 36,6% di quella della percentuale più povera degli italiani. Sotto il profilo patrimoniale invece, la quota di ricchezza posseduta dall'1% più ricco superava quella detenuta dal 70% più povero. In Italia le condizioni-socioeconomiche si tramandano generazione dopo generazione, e la mobilità sociale è estremamente bassa: i ricchi sono figli di ricchi, e i poveri sono figli di poveri. I giovani italiani che aspirano ad un lavoro dignitoso, devono scontrarsi con un mercato caratterizzato sempre più dall'aumento della precarietà lavorativa e dalla vulnerabilità delle occupazioni più stabili (Oxfam, 2020).



Fig 1.1.2.1 Distribuzione della ricchezza nazionale netta a metà dell'anno 2019 in Italia: il 20% più ricco della popolazione possedeva il 69,8% della ricchezza totale del paese; il 20% successivo possedeva il 16,9% della ricchezza totale, il 40% successivo il 12%, e il 20% più povero solamente l'1,3%.

Adattato da Davos, 2020.

Facendo riferimento al momento storico attuale, la situazione del Covid-19 è da considerarsi un evento epocale, che ha acuito le disuguaglianze a livello nazionale e mondiale. In particolare, a livello globale, il periodo pandemico marzo 2020 - novembre 2021 ha registrato un saldo netto positivo delle persone miliardarie: a novembre 2021 si contano 2660 miliardari, 565 in più rispetto a marzo 2020. Considerando invece la soglia di povertà pari alla somma di 5,50 dollari al giorno, a fine 2021 la Banca

Mondiale ha registrato 163 milioni di nuovi poveri, per un totale di 3,3 miliardi di persone. Non possiamo però considerare la pandemia come l'unico artefice di molteplici mali: è il sistema economico per primo a produrre disuguaglianza. In Italia, la situazione Covid-19 si è abbattuta su una nazione già profondamente diseguale: il sistema economico italiano si è trovato impreparato a salvaguardare i diritti delle persone più emarginate e vulnerabili e ha continuato attivamente a favorire coloro che già risiedevano ai vertici. Ora l'Italia rischia di vedere peggiorato il quadro delle disparità preesistenti. Nel periodo pandemico individuato tra marzo 2020 e novembre 2021 l'Italia ha visto aumentare il numero dei miliardari da 36 a 49, tra i quali, i 40 più ricchi posseggono ad oggi la cifra corrispondente alla ricchezza netta del 30% della popolazione più povera del paese. Le famiglie italiane che si trovano in una situazione di povertà assoluta sono aumentate da 1,6 milioni nel 2019 a 2 milioni nel 2020, mentre a livello individuale si annoverano 1 milione di nuovi poveri nel paese (Oxfam, 2022).

1.2 I costi della disuguaglianza

1.2.1 I costi della disuguaglianza: le conseguenze individuali

All'incirca quarant'anni fa, G.B. Rodgers (1979), attraverso una pionieristica ricerca epidemiologica sulla salute pubblica, ha connesso mortalità e disuguaglianza di reddito. L'autore suppose che, a livello individuale, vi fosse un rapporto tra reddito e aspettativa di vita. Per confermare tale assunzione, Rodgers svolse una serie di osservazioni: utilizzò i dati internazionali di 56 paesi, mettendo in relazione i dati sulla distribuzione del reddito, l'indice di Gini, le distribuzioni dei quintili, la mortalità infantile, l'aspettativa di vita alla nascita e l'aspettativa di vita al quinto compleanno. Rodgers mostrò come il rapporto tra reddito e aspettativa di vita fosse rappresentabile da una funzione asintotica: c'era un livello di speranza di vita massimo, oltre il quale aumenti di reddito ulteriori non avrebbero avuto alcun effetto. Non si trattava quindi di una funzione lineare e l'aspettativa di vita media risultava essere in funzione, non solo del livello medio di reddito, ma anche della distribuzione del reddito. L'associazione tra disuguaglianza di reddito e salute è stata osservata ripetutamente nelle ultime decadi. Questo è stato supportato da una meta-analisi (Kondo, Sembajwe, Kawachi, Van Dam, Subramanian, et al., 2009) di 28 studi che ha considerato i dati relativi a 60 milioni di persone. Questa meta-analisi ha dimostrato come le persone che vivono in regioni con

alta disuguaglianza di reddito siano soggette ad un alto rischio di mortalità prematura (indipendentemente dal loro status socio-economico, dall'età e dal sesso). Il rischio di mortalità in eccesso stimata corrispondeva all'8% per un aumento di 0.05 del coefficiente di Gini. Se la relazione tra disuguaglianza e mortalità è realmente causale, un aumento di 14 milioni di decessi (9,6%) potrebbe essere evitato in 30 paesi OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) livellando il coefficiente di Gini al di sotto del valore soglia pari a 0.3. Le recenti rassegne, a causa della mancanza di evidenze empiriche in diverse parti del mondo, non sono riuscite a raggiungere però un consenso generale sull'argomento. Risulta quindi necessario effettuare ulteriori ricerche.

Anche in Italia si manifesta la legge del gradiente sociale: ogni svantaggio che caratterizza la posizione sociale individuale, come un basso titolo di studio o la disoccupazione, influenza negativamente la salute nelle sue componenti fisiche e psicologiche della salute riferita, e in quelle relative alle malattie croniche. L'intensità di queste disuguaglianze sociali di salute è maggiore nelle regioni del Sud rispetto a quelle del Nord, con una certa stabilità tra i generi e nel tempo. Gli uomini italiani, così come le donne, mostrano un peggioramento della salute fisica e psicologica al decrescere del loro livello d'istruzione, della condizione sociale e occupazionale e della qualità della loro abitazione. Nel corso degli anni duemila, il profilo di mortalità conferma, inoltre, che, in Italia, con il crescere dello svantaggio sociale, crescono anche le disuguaglianze di mortalità. Questo avviene in misura leggermente più elevata in età adulta e tra gli uomini. Chi è in possesso di un diploma rischia di morire precocemente con una probabilità del 16% più alta di chi possiede una laurea; chi ha ricevuto solo la licenza elementare, del 78%. Questi dati sono validi per tutte le variazioni nei livelli di salute e per tutti i generi (Costa, Bassi, Gensini, Marra, Nicelli, et al., 2014).

Rimanendo sempre in ambito italiano, è stato dimostrato come le disuguaglianze di reddito siano anche associate all'aspettativa di vita alla nascita, considerata una misura della salute della popolazione. In uno studio, De Vogli, Mistry, Gnesotto e Cornia (2005) hanno analizzato la relazione tra il coefficiente di Gini e l'aspettativa di vita alla nascita, utilizzando i dati raccolti da tutte e 20 le regioni italiane. L'aspettativa di vita alla nascita rappresentava un indicatore della durata media della vita a partire da

un'età data. È stato, inoltre, indagato dagli autori se questa associazione fosse il risultato della variazione del reddito pro capite e del livello d'istruzione. Infine, hanno inserito i dati italiani in un contesto internazionale, studiando la relazione tra disuguaglianza di reddito e aspettativa di vita alla nascita nei 21 paesi maggiormente industrializzati. Il primo rilevante risultato, riguardante il contesto italiano, ha mostrato come la disparità di reddito, rappresentata dal coefficiente di Gini, fosse associata all'aspettativa di vita alla nascita anche quando il reddito pro capite e l'istruzione erano mantenuti costanti. Il reddito pro-capite non risultava influenzare la relazione, mentre c'era un effetto indipendente dell'istruzione sull'aspettativa di vita alla nascita. Tra le regioni italiane, la disparità di reddito sembrerebbe avere un effetto indipendente e più potente sull'aspettativa di vita, rispetto al reddito pro capite e all'istruzione. L'Italia ha un livello moderatamente elevato di disuguaglianze di ricchezza all'interno del paese e un'aspettativa di vita media rispetto ad altre nazioni ricche. I dati delle principali nazioni industrializzate (compresa l'Italia), invece, mostrano una forte relazione negativa tra disuguaglianza di reddito e aspettativa di vita alla nascita.

Altri studi si sono focalizzati sui paesi in via di sviluppo, dove sembrerebbe essere la mortalità infantile l'indice più associato alla disuguaglianza di reddito. Uno studio interessante ha dimostrato come in India i più ricchi siano davvero i più sani, ma solo nella misura in cui alti redditi medi riflettano bassa povertà e alta alfabetizzazione. L'analisi mostra come la bassa povertà e l'alta alfabetizzazione, migliorino la salute pubblica. I tassi di mortalità infantile sono infatti associati negativamente ai livelli medi di reddito e positivamente con la povertà, sia a livello statale, che distrettuale (Rajan, Kennedy & King, 2013). Un altro lavoro ha studiato il caso singolare della Cina, la quale, dopo le riforme economiche avviate all'inizio degli anni '80, ha sperimentato una delle più rapide crescite di disparità di reddito al mondo. Sono stati esaminati i possibili effetti della disparità di reddito provinciale sullo stato di salute individuale: esiste un rischio aumentato di circa 10-15% di salute negativa per le persone che vivono in province cinesi con maggiore disparità di reddito (Pei & Rodriguez, 2006).

La disuguaglianza, inoltre, comporta diverse conseguenze a livello psicologico come, ad esempio, sentimenti di minaccia e ansia generalizzati. Negli ultimi decenni la popolazione sembra essere diventata più ansiosa, più preoccupata per la sicurezza, per

l'accettazione sociale e la stabilità lavorativa. Questo stato d'animo collettivo è talmente forte che alcuni autori, come Spielberger e Rickman (1990), hanno etichettato il ventesimo secolo come "*L'era dell'ansia*" (p.69). Due meta-analisi cross-temporali (Twenge, 2007) hanno infatti mostrato che, negli ultimi decenni, i cittadini statunitensi si sono spostati verso livelli sostanzialmente più elevati di ansia e nevroticismo. Il primo studio ha esaminato 170 campioni di studenti universitari americani provenienti da diversi studi, calcolando la correlazione tra punteggi medi sulle misure d'ansia e anno della raccolta dei dati, tra il 1952 e il 1993. Il secondo studio ha invece analizzato 99 campioni di bambini in relazione ai loro livelli di ansia. I risultati mostrano come livelli sempre più elevati di tali emozioni siano esperiti, nel tempo, da adulti, giovani e bambini, di entrambi i sessi. Questo risultato sembrerebbe essere in linea con diversi studi che attestano come, negli anni recenti nei paesi sviluppati, ci sia stato un aumento di problemi comportamentali tra i minori: consumo di alcol e stupefacenti, stati depressivi e disturbi narcisistici. Una parte consistente della popolazione è nella condizione di poter fare un confronto svantaggioso tra il proprio status e quello altrui, sperimentando una condizione di stress tale da causare le problematiche descritte in precedenza. Appartenere ad un basso status sociale è una fonte di stress continua (Volpato, 2019).

Anche la prevalenza globale di depressione post-partum (PPD) è maggiore di quanto si pensasse e varia in base alla nazione: nei paesi con tassi significativamente elevati di disuguaglianza di reddito, mortalità materna, mortalità infantile o donne in età fertile che lavorano più di quaranta ore a settimana, hanno valori più elevati di PPD (Hahn-Holbrook, Cornwell-Hinrichs & Anaya, 2018).

Infine, la disuguaglianza incide sulle nostre vite ancora prima della nascita e influenza la vita di bambini e adolescenti. Lillard, Burkhauser, Hahn e Wilkins (2015) hanno indagato l'associazione tra la salute degli adulti e le disparità di reddito che hanno vissuto da bambini fino ad 80 anni prima. Sono stati analizzati i dati socio-economici di quasi 200.000 statunitensi, nati tra il 1913 e il 2009, incrociandoli poi con i giudizi personali relativi alla salute individuale. I risultati di questo studio mostrano che la salute degli adulti può essere influenzata negativamente dalla disparità di reddito vissuta da bambini nella prima infanzia.

In generale, nella prima infanzia, la qualità dell'ambiente in cui il bambino è immerso assume un'importanza cruciale per la sua formazione. Un'indagine nazionale condotta dal Center for Longitudinal Studies (2007) ha messo in evidenza come a tre anni i bambini provenienti da contesti svantaggiati possano avere fino a dodici mesi di ritardo nello sviluppo, rispetto ai giovani più privilegiati. Per ambiente intendiamo anche le relazioni intime e la vita familiare proprie del bambino: le differenze transnazionali nella disuguaglianza di reddito sembrerebbero essere legate alla prevalenza del bullismo scolastico nella maggior parte delle fasce d'età e di genere, dovuto, in parte, ad un ambiente sociale caratterizzato da violenza interpersonale (Elgar, Pickett, Pickett, Craig, Molcho, et al., 2012). Un aumento dell'1% del coefficiente di Gini, inoltre, è associato ad un aumento dello 0,49% della percentuale di divorzi, in paesi altamente popolati (Frank, Levine & Dijk, 2014).

Allo stesso tempo, è comunque importante evidenziare come la disuguaglianza possa essere associata ad un aumento del benessere quando percepita come legittima, giusta o superabile: in molti paesi l'aumento della disuguaglianza è visto come un'opportunità di scalare la gerarchia sociale. Si tratta di un fenomeno che Albert Hirshman (1973) ha denominato effetto tunnel. Il benessere di un individuo dipende dal suo attuale stato di contentezza (o di reddito nel nostro caso specifico), nonché dal reddito futuro previsto. Supponiamo che l'individuo abbia poche informazioni sulla sua situazione economica futura, ma che, ad un certo punto, persone a lui vicine migliorino la loro posizione sociale ed economica. Ora l'individuo aspetterà solo che arrivi il suo turno, traendo gratificazione dai progressi degli altri. Questa gratificazione iniziale è l'effetto tunnel: l'effetto tunnel funziona perché i progressi degli altri forniscono informazioni su un ambiente esterno favorevole, che produce gratificazione e non invidia. Nel caso in cui però la disuguaglianza non sia più interpretata come giusta, ma come la conseguenza del fatto che i giochi sono truccati, questo causerà tutte le problematiche che abbiamo sopra elencato (Buttrick & Oishi, 2017).

1.2.2 I costi della disuguaglianza: le conseguenze collettive

Le società disuguali comportano una serie di conseguenze negative sia dal punto di vista economico, sia dal punto di vista del benessere collettivo. Dal punto di vista economico, i paesi con maggiore disuguaglianza di reddito hanno uno sviluppo

rallentato, i cui risultati sono confiscati da una piccola porzione della popolazione. Per quanto riguarda il benessere collettivo invece, a partire dal 1980, sono state pubblicate diverse importanti ricerche riguardanti la povertà, la disuguaglianza di reddito e i crimini violenti.

Al giorno d'oggi vi è un grande consenso sull'associazione tra deprivazione di risorse e crimini violenti. Considerando sia la povertà, sia la disuguaglianza di reddito, come indicatori della deprivazione di risorse, è stata fatta una meta-analisi (Hsieh & Pugh, 1993) con l'obiettivo di mostrare come, entrambi questi fattori fossero correlati con i crimini violenti, in particolare con aggressioni e omicidi. È stato confermato che la violenza è più frequente nei contesti caratterizzati da una forte disparità di ricchezza. Le società disuguali sono quindi società più violente.

Un altro elemento da non sottovalutare è il fatto che la disuguaglianza di reddito sia legata ad una bassa mobilità sociale. La struttura sociale risulta essere molto rigida e muri quasi invalicabili impediscono alla popolazione più svantaggiata di mettere in atto la tanto ambita scalata sociale. La segregazione geografica risulta essere pronunciata: in paesi più disuguali, le persone di diverse classi sociali hanno minore probabilità di interagire tra di loro; ricchi e poveri vivono in quartieri diversi, studiano in scuole diverse, hanno cure sanitarie diverse. Se persone appartenenti a diverse classi sociali non si confondono, potrebbero essere più propense a pensare agli altri gruppi come gruppi esterni da cui differenziarsi. Le ricerche mostrano come maggiore è la disparità di reddito in una determinata area, minore è la fiducia reciproca dei membri di quell'area. Le persone che appartengono a comunità con livelli più elevati di disuguaglianza hanno maggiori probabilità di pensare che il loro sistema sia ingiusto e che gli avvantaggiati si muovano in maniera subdola. Si parla di una vera e propria divisione sociale, che diminuisce la fiducia e l'empatia che lega le persone, aumenta il risentimento dei poveri nei confronti dei più ricchi e il disprezzo dei ricchi nei confronti dei più poveri (Buttrick & Oishi, 2017). Gli svantaggiati perdono così ogni speranza di poter cambiare le cose, diventando di conseguenza poco inclini a partecipare alla vita politica e civile.

Lancee e Van de Werfhorst (2012), utilizzando i dati dell' European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC) per 24 paesi europei, hanno

analizzato come la disparità di reddito sia correlata alla partecipazione civica e sociale. I risultati mostrano come una maggiore disuguaglianza sia associata ad una minore partecipazione civica. L'effetto diretto della disuguaglianza sulla partecipazione sorge quando la disparità di ricchezza induce le persone nelle fasce economiche più basse ad astenersi dalla comunità, sia per la mancanza di risorse, sia perché ritengono inutile contrastare un sistema che è contro di loro. La disuguaglianza deprime la partecipazione perché le persone appartenenti a gruppi di status socio-economico diverso hanno meno opportunità di condividere obiettivi comuni.

1.2.3 I meccanismi psicologici tra le disuguaglianze e le loro conseguenze

I due meccanismi che sottostanno alla connessione tra disuguaglianza socio-economica e conseguenze nella vita degli individui sono il livello di fiducia e il livello di competitività e ansia. La fiducia sociale è definibile come la credenza che le persone possano essere corrette, affidabili, prevedibili e disponibili ad aiutare gli altri. La fiducia sociale è una componente fondamentale per la comunità e per il capitale sociale, rete di connessioni che si basa sulla reciprocità. Le società egualitarie tendono ad essere caratterizzate da buoni livelli di fiducia, mentre le società diseguali vedono una diminuzione di questi ultimi. Uno studio condotto in 24 paesi europei ha dimostrato come, ad alti livelli di disuguaglianza nella società, corrisponda una minore fiducia sociale da parte dei cittadini e una minore partecipazione alla vita democratica e civile (Lancee & Van de Werfhorst, 2012). La scarsità di fiducia è associata ad una maggiore probabilità di mettere in atto comportamenti poco etici e atti disonesti, come l'evasione fiscale e la corruzione. Comportamenti che aumentano al crescere dei livelli di disuguaglianza. Inoltre, la sfiducia generalizzata si associa a vissuti d'ingiustizia e d'insoddisfazione per il sistema.

Il secondo meccanismo psicologico che connette disuguaglianza socio-economica e conseguenze nella vita degli individui è la competizione per lo status. Quando la disuguaglianza cresce, cresce anche la competizione tra le persone che, a sua volta, fa aumentare i vissuti di stress e d'ansia legati al fatto di poter essere esclusi socialmente e materialmente. In un'indagine condotta in 23 stati europei è stato rilevato, infatti, come i cittadini dei paesi maggiormente diseguali siano più ossessionati dallo status, dal successo e dal voler essere oggetto di ammirazione (Paskov, Gërkhani & Van de

Werfhorst, 2013). Questo è stato confermato anche da una serie di studi che ha analizzato le ricerche effettuate in Google Correlate e Google Trends e la frequenza con cui comparivano termini legati a brand come Prada, Chanel o Vuitton. Questi hanno mostrato come, nelle società diseguali, le persone siano maggiormente interessate a beni che possano distinguerle socialmente, identificandole come appartenenti a gruppi di alto status (Walasek & Brown, 2016).

Più una società è disuguale, più i suoi membri sentono la necessità di sentirsi superiori a qualcun altro. È stata svolta una ricerca (Loughnan, Kuppens, Allik, Balazs, De Lemus, et al., 2011) che ha raccolto dati da 1.625 partecipanti in cinque continenti e 15 nazioni, tra cui l'Italia. La tendenza delle persone a credere di possedere caratteristiche più desiderabili di altri sembra essere diffusa. Si tratta di una credenza che si autoalimenta e che tende a variare in base alle differenze nella disuguaglianza economica.

La disuguaglianza non fa altro che deprimere la collaborazione e la solidarietà e incrementare il consumismo. Così, utilizzando i dati dal 1999, è stata fatta un'analisi multilivello (Paskov & Dewilde, 2012) di 26 paesi europei: controllando il reddito domestico e una gamma di caratteristiche macro-livello, è stato rilevato che, nei paesi più diseguali, le persone sono meno disposte a mettere in atto azioni volte a migliorare le condizioni di vita dei loro connazionali. Viene meno la solidarietà, definita come la disponibilità a contribuire in qualche modo al benessere delle persone.

1.3 Come si costruisce e mantiene la disuguaglianza sociale

Possiamo affermare l'esistenza di un legame negativo tra disuguaglianza sociale e benessere soggettivo. L'ansia e la sfiducia, che in situazioni di forte disuguaglianza caratterizzano uno stato, svolgono un ruolo di primo piano nell'equazione della felicità (Dalhey & Dragolov, 2014). Abbiamo delineato lo stato attuale delle cose: le estreme conseguenze, a livello individuale e collettivo, che la disuguaglianza provoca e può provocare. Perché di fronte a dati e conseguenze così allarmanti, sono così rari i movimenti collettivi o individuali che mirano ad un cambiamento dello status quo e ad una riduzione delle disuguaglianze sociali?

I tentativi di chiarire la costruzione e il mantenimento della disuguaglianza sociale sono molteplici e chiamano in causa le diverse scienze sociali. Fino a qualche anno fa, sono stati specialmente gli economisti a tentare di approfondire la questione, basandosi su inoppugnabili evidenze empiriche. Si tratta però di un fenomeno ampio e sfaccettato, la cui completa comprensione può essere raggiunta solo tramite un approccio di tipo multidimensionale: analisi storiche, economiche e sociali. Approfondendo la prospettiva psicosociale, per poter comprendere perché, nonostante i danni che provocano ai singoli individui e alla società nella sua totalità, le disuguaglianze sociali tendono a persistere e a rafforzarsi, è necessario indagare le radici psicologiche dei comportamenti di dominanza e di sottomissione che caratterizzano gli esseri umani.

1.3.1 La legittimazione delle disuguaglianze sociali: le ideologie legittimanti

Le disuguaglianze sociali per esistere e perpetuarsi hanno bisogno di miti di fondazione e legittimazione. Questi miti si ancorano a loro volta a processi di ordine psicosociale che rendono legittime sperequazioni e asimmetrie di status.

Le disuguaglianze sociali tendono ad essere stabili nel tempo e questa stabilità è associabile agli sforzi dei dominanti nel mantenere potere e controllo e dei dominati che mettono in atto diverse forme di sostegno attive e passive. Un ruolo centrale è occupato dai processi di legittimazione sociale che rendono comportamenti, atteggiamenti e pratiche sociali accettabili in un dato contesto sociale. Le modalità mediante cui operano questi processi sono spesso impercettibili, ma le conseguenze che portano sono quasi sempre distruttive. Queste modalità oscurano la vera natura delle disuguaglianze sociali rendendole ai nostri occhi qualcosa di giusto e in qualche modo necessario (Volpato, 2019).

La legittimità è un prerequisito necessario per l'ordine sociale: si definisce legittimo ciò che “è in accordo con le norme, i valori, le credenze, le pratiche e le procedure accettate da un gruppo” (Zelditch, 2001, p.33). Nella prospettiva psicosociale la legittimità riflette la credenza che la società abbia ragioni concrete per chiedere ai suoi membri un dato comportamento o atteggiamento, che sarà così considerato giusto e motivato. Le credenze legittimanti permettono così la formazione di gerarchie sociali, il rafforzamento dei processi di pregiudizio, discriminazione e disumanizzazione. In

questo senso sono alla base di fenomeni quali il classismo, il sessismo e il razzismo. Lo status quo si rafforza, si giustifica la superiorità di alcuni e l'inferiorità di altri. Per questo riforme e rivoluzioni si fondano sulla trasformazione della percezione di legittimità e illegittimità degli elementi portanti dell'ordine sociale (Volpato, 2019).

La legittimazione della disuguaglianza sociale si verifica attraverso processi che avvengono a livello individuale, di gruppo e di sistema. A livello individuale la legittimazione può consentire alle persone di mantenere un'immagine positiva di sé stessi, sia personalmente che pubblicamente, discriminando gli altri in modo sottile. A livello grupale la legittimazione rafforza la posizione di supremazia dei gruppi avvantaggiati, riducendo allo stesso tempo le resistenze dei gruppi svantaggiati e promuovendo l'accettazione. A livello sociale i meccanismi psicologici utilizzati per difendere, rafforzare e giustificare aspetti dello status quo modellano le visioni del mondo di coloro che appartengono al sistema sociale. I tre livelli risultano essere complementari nel rafforzamento della stratificazione sociale (Costa-Lopes, Dovidio, Pereira & Jost, 2013).

Si osservano due meccanismi primari che stabiliscono e mantengono la gerarchia sociale basata sui gruppi: l'uso della forza e il controllo ideologico. Dato che, soprattutto nelle società moderne, l'utilizzo della forza risulta essere destabilizzante e controproducente, i membri dei gruppi dominanti tendono ad utilizzare il controllo ideologico per legittimare il sistema sociale agli occhi dei gruppi subordinati. L'ideologia viene così definita un set di credenze e dottrine condivise dai membri di un gruppo sociale, che formano la base di un sistema politico, economico o di altro tipo. Le ideologie possono anche operare al di sotto della soglia di consapevolezza delle persone e modellare la loro visione del mondo. Le persone sono motivate ad interpretare gli eventi e a percepire il mondo in modo che questi confermino la loro ideologia. L'incontro con informazioni incompatibili con quest'ultima potrebbe essere minaccioso: la disconferma di aspettative, atteggiamenti, opinioni personali o teorie genera ansia e minaccia, anche quando il fatto che ha portato alla disconferma risulta essere positivo. Le ideologie permettono all'uomo di risolvere ogni ambiguità. Quando l'ideologia in cui credono è messa in discussione, le persone si impegnano per riaffermarla (Major & Kaiser, 2017).

Le ideologie conducono le persone a concezioni del mondo contrapposte e spesso inconciliabili. Facciamo riferimento ad un complesso lavoro di Kteily, Sheehy, Skeffington e Ho (2017) articolato in otto studi svolti sia nel mondo reale (tenendo conto dell'etnia, del genere e della classe sociale dei partecipanti), sia in contesti di laboratorio, coinvolgendo membri di gruppi avvantaggiati e membri di gruppi svantaggiati. Questo lavoro ha dimostrato come individui che appoggiano un'ideologia più egualitaria, tra uomini e donne, persone bianche o di colore, ricchi e poveri, percepiscono la stratificazione sociale in maniera più forte di coloro che sono motivati a mantenere le disuguaglianze sociali. I primi tendono così a massimizzare le disuguaglianze di potere, i secondi a minimizzarle. Kteily et al. (2017) portano alla nostra attenzione il fatto che le persone credono di vivere in mondi completamente diversi: risulta così difficile trovare un terreno comune per gestire la comunità in cui viviamo.

Diversi lavori, negli ultimi anni, si sono focalizzati sull'indagine e lo studio dei diversi fattori che portano gli attori sociali ad aderire alle credenze legittimanti e quindi a giustificare le disuguaglianze sociali. Uno dei fattori è rappresentato dalla dipendenza percepita. Più gli individui percepiscono la loro dipendenza da un'autorità, più legittimità attribuiscono a tale figura. La dipendenza da una figura autoritaria è quindi positivamente associata alla valutazione della legittimità, misurata in termini di fiducia, conferimento di potere e deferenza all'autorità. Questi effetti sono stati dimostrati nell'ambito di insediamenti non educativi, politici e legali (Van der Toorn, Tyler & Jost, 2011).

Un secondo fattore influente riguarda le implicazioni dell'identificazione con i gruppi dominanti. Diverse ricerche sull'identificazione sovraordinata hanno dimostrato gli effetti positivi di tale identificazione sulle relazioni inter-gruppo. La ricerca di Jasko e Kossowska (2013), declinata in due studi, entrambi condotti in Polonia, si è concentrata sull'ipotesi che l'identità sovraordinata aumenti l'accettazione delle disuguaglianze inter-gruppo nei membri dei sottogruppi svantaggiati. In uno di questi due studi, i due gruppi coinvolti erano composti da credenti religiosi e non credenti. Lo studio è stato condotto alcuni giorni dopo che la Corte Europea dei diritti dell'uomo aveva ordinato che l'esposizione dei crocifissi da parte delle scuole pubbliche fosse una

questione interna dell'Unione Europea. I due autori erano interessati a come la giustificazione di quest'ultima decisione da parte di credenti e non credenti fosse motivata dall'identificazione con il sottogruppo e dall'identificazione sovraordinata, ovvero l'identificazione nazionale polacca. I risultati hanno mostrato che l'identificazione con il gruppo sovraordinato accresce l'accettazione della visualizzazione di simboli religiosi in luoghi pubblici tra i non credenti. In generale, Jasko e Kossowska dimostrano che l'identificazione sovraordinata può avere influenza negativa sulla volontà di agire in linea con l'interesse dei sottogruppi tra i membri di questi ultimi.

Una terza variabile che porta a giustificare la gerarchia sociale è la sua inevitabilità: il sistema è qualcosa a cui non ci si può sottrarre. Paradossalmente, quando le persone si sentono bloccate all'interno di un sistema sociale, queste sono maggiormente disponibili ad accettare, difendere e giustificare le sue politiche e pratiche; quando invece lo status quo viene percepito come potenzialmente modificabile, gli individui sono meno motivati a difendere il sistema.

Un altro fattore che può aiutare a spiegare le disuguaglianze sociali esistenti è poi la percezione della stabilità del sistema. Attraverso due studi (Laurin, Gaucher & Kay, 2013) è stata verificata l'idea che i concetti di stabilità e cambiamento possano influenzare la tendenza delle persone a legittimare le disuguaglianze sociali. Nel primo studio si è visto come la stabilità in un dominio (il numero di donne in affari) abbia ridotto il sostegno dei partecipanti a programmi di redistribuzione che miravano a correggere le disuguaglianze in settori completamente non correlati. Nel secondo studio invece, tra i politici di orientamento liberale, l'esposizione al semplice concetto di stabilità ha prodotto una maggiore legittimazione di una disuguaglianza di genere osservata. Gli autori dimostrano così come la stabilità percepita in alcuni aspetti di un sistema possa influenzare la giustificazione del sistema stesso nel suo complesso.

1.3.1.1 L'essenzialismo e la meritocrazia

Tra le ideologie legittimanti, riconosciamo un ruolo determinante per il mantenimento delle disuguaglianze sociali alle credenze essenzialiste e alla meritocrazia. L'essenzialismo in psicologia sociale viene definito come "la credenza che le caratteristiche relative ad una determinata appartenenza sociale (il genere, la "razza",

l'etnia, la classe sociale) si basino su qualità innate dell'individuo" (Volpato, 2019, p. 40). Le teorie cosiddette essenzialiste suggeriscono che le differenze tra i gruppi siano dovute a caratteri interni dell'individuo, stabili e imm modificabili. Sono considerate espressioni di essenzialismo idee come il razzismo, l'omofobia e il sessismo perché attribuiscono ai membri dei gruppi discriminati delle proprietà stabili e imm modificabili dovute rispettivamente all'appartenenza etnica, all'orientamento sessuale e al genere.

È stata essenzializzata anche la classe sociale in diversi studi che hanno associato il distacco tra le classi sociali alle qualità intrinseche dei loro membri (Krapol & Plomin, 2015). In una ricerca condotta negli Stati Uniti (Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt & Keltner, 2012; Tan & Kraus, 2015) è stato chiesto ad un campione di adulti un'opinione sulle classi, potendo scegliere tra credenze essenzialiste ("La classe sociale di una persona è parte della sua natura e non può essere cambiata") e credenze costruttiviste ("È impossibile determinare la classe sociale di qualcuno esaminando i suoi geni"). La maggior parte degli intervistati appartenenti alle classi sociali sfavorite, misurati in termini di condizione socio-economica percepita, ha aderito alle credenze costruttiviste; mentre la maggior parte degli intervistati appartenenti alle classi sociali favorite ha aderito alle credenze essenzialiste. L'essenzialismo si associa alla naturalizzazione dell'egemonia. Le convinzioni essenzialiste hanno funzione di legittimazione delle gerarchie e di mantenimento del potere sociale, politico ed economico, con lo scopo di rendere le differenze tra i gruppi stabili e imm modificabili.

Accanto alle credenze essenzialiste, attualmente lo strumento maggiormente utilizzato dai gruppi avvantaggiati per costruire e mantenere la propria superiorità è l'ideologia neoliberista, che si caratterizza per acritiche credenze nella meritocrazia. Secondo l'ideologia meritocratica, chiunque, indipendentemente dal gruppo sociale di appartenenza, se lo desidera fortemente, lavora abbastanza e/o ha talento a sufficienza, è considerato in grado di effettuare la scalata sociale. La credenza che la posizione socio-economica nella società si basi sul merito è una caratteristica centrale del cosiddetto *American Dream*. Gli americani aderiscono ad una visione del mondo in cui individui e gruppi sono responsabili dei risultati che ottengono e di conseguenza della loro situazione socio-economica. Secondo questa prospettiva, nessuno può rimanere indietro se ha sufficiente talento o se lavora abbastanza duramente. Allocando la responsabilità

dello status socio-economico internamente agli individui e legandola ai loro sforzi e abilità, la credenza nella meritocrazia legittima le esistenti differenze socio-economiche tra gli individui e lo status quo (Young, 1958).

McCoy e Mayor (2007) hanno dimostrato come tutti gli individui, indipendentemente dal loro livello di approvazione, possono essere soggetti all'influenza di sottili segnali meritocratici. In aggiunta a ciò, i due autori hanno messo in evidenza come l'attivazione delle credenze meritocratiche possa indurre alla giustificazione psicologica delle disuguaglianze sociali, anche se queste ultime causano uno svantaggio per l'individuo stesso. I membri dei gruppi svantaggiati tendono così a giustificare la propria inferiorità, da un lato diminuendo la loro percezione della discriminazione e dall'altro aumentando una percezione di sé in linea con lo stereotipo dominante. I membri di gruppi svantaggiati, quando aderiscono a credenze meritocratiche, percepiscono di meno la discriminazione a cui sono soggetti; mentre i membri di gruppi avvantaggiati, aderendo alle stesse credenze, tendono ad interpretare i risultati positivi dei membri dei gruppi svantaggiati come delle violazioni del principio di giustizia distributiva.

1.3.2 Le teorie psicosociali sulla costruzione e il mantenimento delle disuguaglianze

Fino ad ora, ci si è focalizzati su particolari ideologie pervasive, soprattutto nelle società occidentali, che sembrano avere un ruolo determinante nella costruzione e nel mantenimento delle disuguaglianze sociali. Tuttavia, le radici di tale fenomeno possono anche essere comprese alla luce di specifici approcci teorici formulati negli anni da psicologi sociali.

Il primo approccio è quello della teoria dell'identità sociale di Henri Tajfel (1981). Questa teoria è un riferimento teorico fondamentale per analizzare le relazioni e i conflitti sociali, nonché i processi psicosociali, alla base delle disuguaglianze socio-economiche. La teoria dell'identità sociale (SIT) è stata postulata con la premessa che gli individui percepiscono il bisogno di stare bene con loro stessi, di avere un'identità soddisfacente, in grado di influenzare in maniera positiva la loro immagine e il loro benessere personale. L'identità è costituita da una componente personale, ovvero le caratteristiche idiosincratiche di ciascuno di noi, e da una componente sociale. La componente sociale si basa sull'appartenenza dell'individuo a dei gruppi sociali e il suo

valore è quindi associato al fatto di appartenere a dei gruppi socialmente apprezzati o disprezzati. Nel primo caso l'individuo avrà un riscontro positivo sul suo vissuto individuale, mentre la consapevolezza di appartenere ad un gruppo discriminato, marginale o inferiore, si ripercuoterà negativamente su quest'ultimo.

La creazione di un'identità di gruppo comporta sia la categorizzazione di ciò che è parte del gruppo in contrapposizione con ciò che costituisce altro dal gruppo, sia dei meccanismi di bias cognitivo e dei comportamenti di favoritismo per il proprio gruppo di appartenenza (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987).

Secondo la SIT un fattore critico nei rapporti tra gruppi risulterebbe essere la percezione di legittimità o illegittimità. Noi viviamo all'interno di sistemi sociali illegittimi, in cui la superiorità o inferiorità sociale di un individuo o gruppo deve costantemente ricercare ragioni e pratiche di giustificazione e legittimazione. Più le ideologie e i processi legittimanti sono forti, più è alta la probabilità che i dominanti favoriscano il loro gruppo rispetto a quello subordinato e che i subordinati accettino i valori e le pratiche del gruppo dominante. Quando invece le ideologie legittimanti sono deboli e il sistema non è percepito come giusto è più probabile che i dominati mostrino livelli uguali o maggiori di favoritismo per il proprio gruppo rispetto a quello dominante. I membri dei gruppi superiori, invece, tenderanno a rimanere all'interno del loro gruppo di appartenenza e a difendere la loro posizione di dominio, che contribuisce positivamente alla loro identità, e li colloca in una posizione di privilegio, anche quando tale posizione non è consensualmente accettata. Per questa ragione i processi e le ideologie legittimanti sono elementi costitutivi delle relazioni sociali e dei conflitti sociali.

Ci siamo posti precedentemente il quesito del perché, di fronte alla deprivazione, le risposte di gruppo siano così deboli: la teoria dell'identità sociale di Henri Tajfel fornisce una delle possibili spiegazioni. Nelle situazioni di conflitto sociale debole, in cui l'impulso al cambiamento da parte dei gruppi minoritari non è sufficientemente di impatto agli occhi di coloro che detengono il potere, i dominanti tenderanno a mettere in atto alcune strategie diplomatiche. Queste strategie di "magnanimità" consistono nel concedere al gruppo subordinato alcuni benefici con lo scopo di fargli accettare la sua posizione all'interno della stratificazione sociale. I membri dei gruppi dominanti di

fronte a richieste di cambiamento, critiche e proteste, difendono lo status quo, rafforzando le proprie ideologie legittimanti e cercando nuove giustificazioni a favore della propria tradizionale superiorità.

Nel momento in cui il sistema sociale diventa ingiustificabile, il conflitto di valori porterà alla situazione in cui l'appartenenza a quel determinato gruppo non influirà più positivamente sull'identità personale dei suoi membri. Questi ultimi potranno così scegliere di affiancare un gruppo in posizione fino a quel momento dominata e ora emergente. Può anche accadere che i membri dei gruppi svantaggiati percepiscano di vivere una situazione di mobilità sociale, in cui le frontiere tra i gruppi non sono più invalicabili, ma aperte e oltrepassabili. Questi ricercheranno allora un modo per abbandonare il gruppo che non contribuisce positivamente alla loro identità personale, nel tentativo di entrare a far parte di un gruppo posizionato più in alto nella gerarchia sociale. Nel caso contrario, in cui i membri dei gruppi inferiori percepiscano la mobilità ascendente come qualcosa di impossibile, e di conseguenza di essere soggetti ad un'ingiustizia sociale, lotteranno collettivamente per ottenere un cambiamento sociale.

La lotta per il cambiamento sociale è caratterizzata da strategie di creatività sociale, come quelle utilizzate per rovesciare gli attributi negativi del proprio gruppo di appartenenza, e le azioni mirate a far accettare all'interno del contesto sociale i nuovi tratti positivi del gruppo. In generale, ci sono alcuni fattori che fanno sì che le frontiere tra i gruppi sociali siano percepite come insormontabili. I confini possono essere percepiti come oggettivamente impermeabili e i conflitti di interesse possono indurre individui appartenenti a gruppi sociali differenti a rafforzare la loro identità collettiva, percependo così più netto il confine che li separa dai gruppi rivali.

Infine, un gruppo o i suoi leader possono decidere di innalzare barriere mai esistite o di rendere più forti quelle già esistenti (Tajfel, 1981). Attualmente nel mondo occidentale l'ideologia dominante legittima lo status quo proprio attraverso la promozione della convinzione che chiunque lavori duramente possa effettuare una scalata sociale. Purtroppo però, nel periodo storico che stiamo attraversando, in parallelo con l'inasprirsi delle disuguaglianze, anche le classi sociali diventano più impermeabili. Gli individui sono destinati a vivere nella situazione socioeconomica

avuta in sorte alla nascita (Schwartz, 2013). Questa situazione è però sottovalutata e misconosciuta nonostante le classi sociali a cui apparteniamo influenzino ogni aspetto dei nostri processi psicologici.

Un'altra delle prime teorie sviluppate per dare conto dell'utilizzo dei processi di legittimazione è la Teoria della credenza in un mondo giusto. Questa ipotesi è stata pubblicata nel 1980 in una celebre monografia, *The belief in a just world: A fundamental delusion*, da Melvin J. Lerner, e si lega in modo diretto all'ideologia meritocratica analizzata in precedenza. Un mondo in cui le persone ottengono ciò che meritano e meritano ciò che ottengono, secondo alcune definizioni, sarebbe un mondo giusto. Questa ipotesi si basa sui valori di giustizia e di merito: le persone meritano ciò che realmente ottengono. Coloro che appoggiano questa credenza ritengono che il mondo sia un luogo dove le persone buone vengono ricompensate, mentre le persone cattive vengono punite. Si tratta di una sorta di giustizia immanente che risponde ad un bisogno personale di credere di vivere in un mondo stabile, ordinato, prevedibile e giusto. Lerner sostiene che per mantenere questa illusione in situazioni di ingiustizia, le persone sono talvolta portate a colpevolizzare le vittime rispetto a quanto accade loro. La teoria del mondo giusto comprende sia il pensiero che l'azione: un osservatore mette in relazione il carattere o le azioni altrui (o proprie) con le conseguenze. Quando un destino sembra immeritato, l'osservatore compie delle distorsioni cognitive o delle azioni dirette per ristabilire l'equilibrio.

Nel suo libro *The belief in a Just world: A fundamental delusion*, Lerner (1980) mette in luce come questa credenza sia fondamentalmente errata. Come espresso proprio dal titolo di questa monografia, si tratta di una "illusione", di una falsa convinzione, che risulta però essere fondamentale, in quanto contribuisce alla sanità mentale e al senso di sicurezza di molte persone. Diversi studi hanno dimostrato che credere in un mondo giusto aumenta il benessere personale anche nelle vittime, perché le protegge dalla ricerca di una risposta al quesito "perché proprio a me?". Se a livello individuale credere in un mondo giusto assicura benefici psicologici fondamentali, a livello collettivo ha una precisa funzione sociale: mantenere lo status quo. Quando le persone aderiscono a tale illusione sono portati a credere che la gerarchia tra i gruppi sia legittimata e a non provare sentimenti di indignazione e colpa per le ingiustizie sociali.

1.3.2.1 Dalla parte dei privilegiati

Potere e ricchezza vivono in un mondo riservato e protetto. Anche nelle società più egualitarie esiste un mondo a sé, costituito dal 10% della popolazione. Questa piccola percentuale comprende due gruppi diversi: il centile superiore, le vere classi dominanti, e i nove centili rimanenti, ovvero le classi agiate (Piketty, 2013). Il privilegio è spesso quasi invisibile agli occhi dei privilegiati, che sembrano essere talvolta inconsapevoli del suo impatto sulle vite proprie e altrui. Il privilegio è sempre stato definito in ambito psico-sociale in termini relazionali. Essere privilegiati significa essere facilitati nell'accesso a risorse di valore per la semplice appartenenza ad un gruppo e comporta un benessere sul piano psicologico.

Gli individui caratterizzati da un alto status socio-economico tendono a sottovalutare la portata delle disuguaglianze, ad appoggiare i miti meritocratici, a sostenere teorie essenzialiste e a giustificare le gerarchie sociali. Due processi psicologici che concorrono alla costruzione e al mantenimento della superiorità sociale sono il confronto sociale e l'attribuzione di responsabilità. I processi di confronto sociale nascono dalla necessità che le persone hanno di giudicare le situazioni, così come i successi e gli insuccessi nostri e altrui. Tutti costantemente e automaticamente siamo portati a confrontare il nostro standard di vita con quello di membri interni al nostro gruppo; in questo modo ci poniamo degli obiettivi e comprendiamo le condizioni necessarie per raggiungerli.

Il secondo processo psicologico che concorre alla legittimazione delle disuguaglianze sociali è l'attribuzione della responsabilità di successi o insuccessi a fattori interni o esterni, nel raggiungimento degli obiettivi che ci siamo prefissati. Nella nostra cultura, come detto precedentemente, siamo portati a credere di ottenere ciò che meritiamo e questo è rafforzato dalla volontà che gli individui hanno di controllare la propria vita. Nonostante diverse evidenze empiriche documentino che i privilegi sono più legati a relazioni e conoscenze, persiste il mito della meritocrazia: i privilegi sono meritati.

Un terzo fattore interveniente è rappresentato da stereotipi e pregiudizi, i quali sembrano esercitare potere e controllo sugli individui. Gli stereotipi verso i poveri tendono a legittimare lo status quo: i membri delle classi svantaggiate sono stereotipati

come stupidi, ignoranti, carenti in termini di iniziativa e ambizioni, ma soprattutto come pigri (Volpato, 2019).

Tenendo conto di queste premesse, una terza teoria, che ritengo funzionale al conseguimento dell'obiettivo che ci siamo preposti, è la teoria della dominanza sociale (SDT) postulata nel 1999 da Jim Sidanius e Felicia Pratto. Questa teoria pone l'accento sul perché e sul come le gerarchie basate sul gruppo siano continuamente riprodotte. I due autori partono dalla constatazione che, per ragioni evoluzionistiche e di funzionamento sociale, le società risultano essere quasi tutte gerarchicamente costituite e per questo basate su precise categorizzazioni sociali. Di conseguenza, i processi che mantengono salde le gerarchie risultano essere simili nei diversi sistemi sociali: parliamo così di miti di legittimazione del sistema, strategie di manipolazione e persuasione. Maggiore è l'efficacia di queste strategie, minore è l'utilizzo della forza necessario al mantenimento della gerarchia. Questi processi di manipolazione hanno infatti il ruolo di convincere i membri dei gruppi dominanti e dei gruppi dominati della legittimità morale e intellettuale della stratificazione sociale esistente.

Accanto ai miti che legittimano le disuguaglianze sociali, vi sono anche miti che sostengono l'uguaglianza sociale. I due autori sottolineano che non è tanto importante la veridicità dei miti, ma quanto questi sono efficaci nel sostenere o contrastare le disuguaglianze sociali. Quando le ideologie e i miti che legittimano la gerarchia sono ampiamente accettati all'interno della società giustificano le discriminazioni e consentono ad alcuni gruppi di dominare su altri. Questa sottomissione si basa su alcuni marcatori socialmente costruiti di appartenenza al gruppo, come la classe, la razza, l'etnia, la casta o la religione, che distinguerebbero il gruppo dominato da quello dominante. Il costrutto della Social Dominance Orientation (SDO) è stato definito da Sidanius, Cotterill, Sheehy-Skeffington, Kteily e Carvacho (2016) come il desiderio generale di stabilire e mantenere relazioni inter-gruppo gerarchicamente strutturate, indipendentemente dalla posizione del proprio gruppo, o dei propri gruppi, all'interno di questa gerarchia.

Le ricerche effettuate fino ad ora hanno individuato l'esistenza di legami positivi tra l'orientamento alla dominanza sociale e una vasta gamma di atteggiamenti legati alla ideologia e alla politica. In particolare, la SDO risulta associata positivamente con il

razzismo, il nazionalismo, il sessismo, il conservatorismo politico ed economico, ma anche con le credenze nella meritocrazia, gli atteggiamenti favorevoli all'uso della forza e all'adozione di legislazioni punitive e al disinteresse per le questioni ambientali (Pratto et al., 1994; Milfont, Richter, Sibley, Wilson & Fischer, 2013).

L'evidenza empirica documenta che gruppi avvantaggiati e gruppi svantaggiati mostrano punteggi diversi nelle scale di dominanza sociale e che l'ampiezza di tali differenze dipende dalla posizione che i gruppi occupano nella gerarchia sociale. Per esempio, in uno studio condotto da Lee, Pratto e Johnson nel 2011, le donne e i gruppi etnici di basso potere hanno dimostrato una robusta opposizione alla gerarchia basata sui gruppi, a differenza degli uomini e i gruppi etnici di alto potere che hanno mostrato punteggi mediamente superiori nelle scale SDO. In generale, membri di gruppi privilegiati presentano punteggi più elevati nelle scale SDO dei membri di gruppi svantaggiati. Questa asimmetria comportamentale è motivata dal fatto che i dominanti adottano comportamenti favorevoli agli interessi del proprio gruppo; per i membri dei gruppi subordinati invece vi è incongruenza di interessi tra ideologie che sostengono la gerarchia e lealtà verso il gruppo di appartenenza.

1.3.2.2 Dalla parte degli svantaggiati

La povertà viene intesa come la mancanza o l'insufficienza di mezzi con cui provvedere ai bisogni materiali. Secondo le statistiche dell'Istat sulla povertà pubblicate l'8 marzo 2022, nel 2021, in Italia sono 1 milione e 950 mila le famiglie in povertà assoluta, per un totale di circa 5,6 milioni di individui.

Martín Caparrós, intellettuale argentino che ha trascorso diversi anni in giro per il mondo incontrando persone che soffrono la fame ed esperti che si occupano del problema, nel suo libro, *La fame*, pubblicato nel 2014, affronta una profonda riflessione su questo fenomeno. Caparrós si chiede come il mondo ricco possa convivere con la consapevolezza di questo stato di cose e fa riferimento ad una serie di spiegazioni psicosociali. Le persone mettono in atto strategie di disimpegno morale: ci si convince di non avere responsabilità facendo ricorso ad una serie di luoghi comuni e stereotipi che tendono ad incolpare le vittime della loro condizione: i poveri sono pigri, fannulloni, rozzi e violenti e sono molto spesso oggettivati.

I membri dei gruppi svantaggiati occupano una posizione debole all'interno della gerarchia sociale. Essi sono oggetto di discriminazioni, pregiudizi, stereotipi, che spesso vengono da loro interiorizzati con conseguenze negative sul piano psicologico, affettivo, cognitivo e comportamentale. Nel 1947 Clark e Clark realizzarono uno studio considerato un classico della psicologia sociale. A dei bambini afro-americani venivano mostrate due bambole uguali in tutto e per tutto, ad eccezione del colore della pelle (bianca o nera). Ai bambini veniva chiesto di scegliere la loro bambola preferita, la bambola con cui avrebbero preferito giocare e infine, la bambola che assomigliasse di più ad un bambino bianco o di colore. I risultati mostrarono come i bambini afroamericani avessero maggiori difficoltà ad identificarsi con il proprio gruppo etnico di origine rispetto ai bambini bianchi, e come mostrassero una preferenza per il gruppo bianco piuttosto che per il proprio. In età prescolare i bambini sono capaci di effettuare una distinzione tra ricchi e poveri e di mostrare una preferenza per i primi. A partire dai sei anni percepiscono i ricchi come più competenti, dimostrando di aver interiorizzato gli stereotipi sociali dominanti (Volpato, 2019).

La tematica più urgente da affrontare riguarda però l'enigma del consenso: perché i membri dei gruppi svantaggiati subiscono la loro condizione il più delle volte senza protestare? Fin dalle origini, le scienze sociali si sono sempre interrogate sul perché i membri dei gruppi svantaggiati siano portati ad accettare e sostenere un sistema sociale che li penalizza. Le ribellioni sono poche e quando si manifestano sono poco efficaci nella difficile impresa di produrre un cambiamento sociale significativo. Un tentativo di risposta a questo enigma viene dalla Teoria della giustificazione del sistema, postulata nel 1994 da John Jost e Mahzarin Banaji. Il concetto di giustificazione fa riferimento ad un'idea utilizzata per fornire legittimità o supporto ad altre idee o comportamenti. La ricerca empirica ha dimostrato che le persone ricercano giustificazioni per spiegare i pensieri, i sentimenti, i comportamenti, la propria e la altrui posizione sociale, la condizione sociale e in generale per motivare gli eventi sociali. I due autori partono dalla constatazione che gli individui sono motivati a difendere, giustificare e sostenere i sistemi sociali, economici e politici da cui dipendono. La teoria della giustificazione del sistema fa riferimento ad una serie di processi psicologici che contribuiscono alla conservazione di accordi sociali esistenti, anche a spese

dell'interesse personale o di gruppo. Le idee e le pratiche del sistema vengono considerate naturali ed inevitabili, anche da chi ne viene danneggiato.

Jost e Banaji riprendono dalla tradizione marxiana il concetto di *falsa coscienza*. Il concetto di falsa coscienza fa riferimento all'insieme delle credenze contrarie agli interessi propri o del gruppo di appartenenza, che contribuiscono a mantenere gli svantaggiati in una posizione di subalternità. Tra questo insieme di credenze un ruolo centrale è ricoperto dagli stereotipi negativi attribuiti ai gruppi di basso status, che tendono ad essere interiorizzati, fissando le persone alla loro condizione svantaggiata. L'equilibrio sociale però si regge in particolare su un largo impiego di stereotipi ambivalenti e complementari. Ai membri dei gruppi svantaggiati e ai membri dei gruppi avvantaggiati si attribuiscono qualità e carenze che si compensano a vicenda. Gli individui sono così portati a credere che ogni gruppo riceva dal sistema il giusto ammontare di costi e benefici.

Un secondo fattore psicologico che contribuisce alla giustificazione del sistema è il conservatorismo cognitivo, che caratterizza l'umano modo di pensare. Gli esseri umani sono, dal punto di vista cognitivo, dei conservatori. Le persone, con le dovute differenze individuali, tendono a mantenere il sistema di credenze e valori acquisito, resistendo al cambiamento e selezionando soprattutto informazioni e ricordi che risultino essere congruenti con il sistema di credenze e conoscenze preesistente.

I due autori citano poi un terzo fattore interveniente: il desiderio di sicurezza. Le persone tendono ad evitare gli stati di incertezza e di ambiguità, nella ricerca continua di ordine e struttura. Gli individui hanno la sensazione che il proprio sistema sociale, economico e politico sia costantemente minacciato e questo incrementa il loro bisogno di giustificare il sistema. C'è il desiderio di rimanere uniti all'interno del gruppo, di non essere emarginati, di condividere l'esistenza. Tutte le forme di giustificazione della gerarchia sopra elencate portano a difendere le autorità, le istituzioni, la stessa stratificazione sociale e ad evitare l'adesione a movimenti di protesta.

Un lavoro composto da tre studi, ha esaminato l'ipotesi che la giustificazione del sistema sia negativamente associata alla protesta collettiva contro lo svantaggio del proprio gruppo di appartenenza tra i membri dei gruppi svantaggiati (Jost, Chaikalis-

Petritsis, Abrams, Sidanius, Toorn, et al., 2012). Questo studio ha dimostrato che tra gli studenti e gli attivisti politici la giustificazione di sistema gioca un ruolo importante nel minare la volontà di protestare. Più gli studenti e gli attivisti aderivano a credenze di giustificazione del sistema, meno erano disposti ad aderire ad attività di protesta. Questa relazione era mediata dall'abbassamento della rabbia provata di fronte all'ingiustizia sociale.

Secondo la teoria della giustificazione del sistema, le persone che sono maggiormente penalizzate dalla struttura sociale esistente, sono anche quelle meno disposte ad agire per cambiare le cose. In altre parole, sono disponibili a sostenere lo status quo. Negli anni però diverse indagini hanno sollevato dubbi rispetto a questa ipotesi. È stato dimostrato che non sempre emerge la tendenza di chi sta ai piedi della gerarchia sociale a sostenere il sistema e, quando emerge, la tendenza non risulta essere così significativa. Ad esempio, uno studio (Caricati, 2017) che ha coinvolto 36 nazioni in tutto il mondo non ha supportato l'ipotesi della legittimità dello status. La percezione che la distribuzione dei redditi fosse giusta tendeva ad aumentare al crescere del vantaggio sociale. Inoltre, si è visto come le persone svantaggiate giudichino troppo alta la distanza tra redditi elevati e redditi bassi rispetto alle persone avvantaggiate. Questa differenza aumenta nelle nazioni caratterizzate da maggiore uguaglianza e libertà.

I risultati discordanti dimostrano che siamo di fronte a situazioni che possono avere esiti diversi. In molti casi i membri dei gruppi svantaggiati agiscono contro i propri interessi, favorendo una situazione che li penalizza fortemente, in altri casi cercano di modificare il sistema sociale a loro favore. La sfida che le scienze sociali si pongono è quella di capire quali fattori facilitino il verificarsi del primo esito o del secondo.

Secondo recenti ricerche (Owuamalam, Rubin, Spears & Weerabangsa, 2017), i membri dei gruppi svantaggiati esprimerebbero credenze di giustificazione del sistema in tre casi. Nel primo caso possono mettere in atto una passiva accettazione della realtà, riconoscendo che, rispetto a dimensioni importanti per lo status, i gruppi avvantaggiati sono migliori di loro. Nel secondo caso gli individui possono arrivare a pensare che i gruppi avvantaggiati e i gruppi svantaggiati facciano parte di un sistema sovraordinato, ovvero il sistema del proprio paese. Questo li porterebbe a difenderne valori e struttura

nel confronto con altri paesi, mettendo in secondo piano un confronto intra-gruppo. Nel terzo caso gli individui svantaggiati si illudono che il sistema sociale sia giusto, nella speranza che, a lungo termine, questo li conduca verso una condizione sociale migliore.

1.4 Considerazioni

Per avere un quadro più completo della situazione vigente e introdurre così il lavoro che segue, è necessario approcciare l'argomento delle disuguaglianze sociali in maniera multi-prospettica. In questa prima parte di lavoro, l'obiettivo era inquadrare il fenomeno delle disuguaglianze a livello storico, economico e psico-sociale. Le statistiche sono allarmanti: viviamo in una società fortemente diseguale e questo influenza negativamente il benessere soggettivo, con forti ripercussioni a livello individuale e collettivo.

La prospettiva psico-sociale ci ha permesso di indagare i meccanismi cognitivi, affettivi e motivazionali alla base della disuguaglianza, così come i comportamenti di dominanza e sottomissione che caratterizzano gli esseri umani. Abbiamo così esplorato che cosa permetta il resistere, il persistere e il diffondersi delle disuguaglianze.

I risultati talvolta però sono discordanti: le persone, a prescindere dalla loro appartenenza a gruppi svantaggiati o avvantaggiati, ora agiscono a scapito dei propri interessi, ora cercano di modificare il sistema sociale a proprio vantaggio. A volte si agisce per le ingiustizie, altre volte no.

La questione che vorrei portare all'attenzione è così quella che segue: qual è la percezione che le persone hanno delle disuguaglianze sociali? Quanto la percezione delle persone rispetto alle disuguaglianze sociali influenza la volontà di agire per l'uguaglianza? Quanto la correzione di eventuali sovrastime o sottostime potrebbe avere un impatto sull'intenzione ad agire per l'uguaglianza?

Nel prossimo capitolo verrà introdotto il filone di studi avviato da Micheal Norton e Dan Ariely nel 2011, che si è posto l'obiettivo di indagare la percezione da parte della popolazione della disuguaglianza e del loro aumento.

2. LA PERCEZIONE DELLA POPOLAZIONE DELLE DISUGUAGLIANZE

2.1 La percezione delle disuguaglianze e le preferenze redistributive

Micheal Norton e Dan Ariely sono due psicologi sociali che, nel 2011, hanno dato il via ad un filone di studi che si pone l'obiettivo di indagare la percezione da parte della popolazione della disuguaglianza e del suo aumento. Partendo dal presupposto che la disuguaglianza di ricchezza negli Stati Uniti è attualmente ai massimi storici, i due psicologi hanno interrogato un campione di cittadini statunitensi, cercando di misurare la percezione della disuguaglianza. In primo luogo gli studiosi hanno indagato se esistesse un consenso generale tra gli americani su quale fosse il livello ideale di disuguaglianza di ricchezza all'interno del paese. In uno dei loro primi studi, ai partecipanti venivano presentati tre grafici a torta, rappresentativi di distribuzioni di ricchezza in tre nazioni, senza un'etichetta che segnalasse a quale paese appartenessero. I partecipanti dovevano scegliere quale delle tre possibilità fosse per loro preferibile: il primo rappresentava una distribuzione perfettamente equa, il secondo la distribuzione di ricchezza propria degli Stati Uniti (84% al primo quintile, cioè al 20% più ricco della popolazione, 11% al secondo, 4% al terzo, 0,2% al quarto e 0,1% al quinto), e il terzo la distribuzione di ricchezza della Svezia (36% al primo quintile, 21% al secondo, 18% al terzo, 15% al quarto e 11% al quinto). Sono state presentate agli intervistati le tre combinazioni dei grafici a coppie, in ordine casuale. Come si può vedere nella Figura 2.1.1, la distribuzione degli Stati Uniti era molto meno desiderabile della distribuzione della Svezia e della distribuzione equa. Circa il 92% degli americani preferiva la distribuzione di ricchezza svedese a quella americana, e il 77% quella equa. Inoltre, questi giudizi erano condivisi da uomini e donne, democratici e repubblicani, persone con reddito più o meno basso.

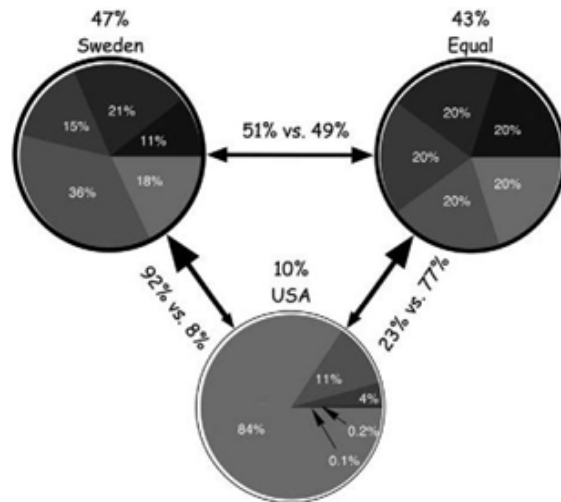


Fig. 2.1.1 La preferenza relativa tra tutti gli intervistati per le tre distribuzioni di ricchezza. Adattato da Norton e Ariely (2011).

In uno studio successivo, Norton e Ariely vollero esplorare le convinzioni specifiche degli intervistati sulla propria situazione. Venne così chiesto ai partecipanti di stimare l'attuale distribuzione di ricchezza negli Stati Uniti e di esprimere successivamente quale fosse, a loro parere, la distribuzione ideale. Per valutare le stime della popolazione sulla distribuzione effettiva, è stato chiesto agli intervistati di indicare quale percentuale di ricchezza pensavano fosse posseduta da ciascuno dei cinque quintili negli Stati Uniti, a partire dal 20% superiore, fino al 20% inferiore. Per misurare le preferenze rispetto ad una distribuzione ideale, è stato chiesto di indicare quale percentuale di ricchezza dovesse contenere ciascuno dei quintili idealmente, iniziando di nuovo con il 20% superiore, per terminare con il 20% inferiore. La Figura 2.1.2 mostra l'effettiva distribuzione della ricchezza negli Stati Uniti nel momento del sondaggio, la stima complessiva degli intervistati di tale distribuzione e la distribuzione stimata come ideale.

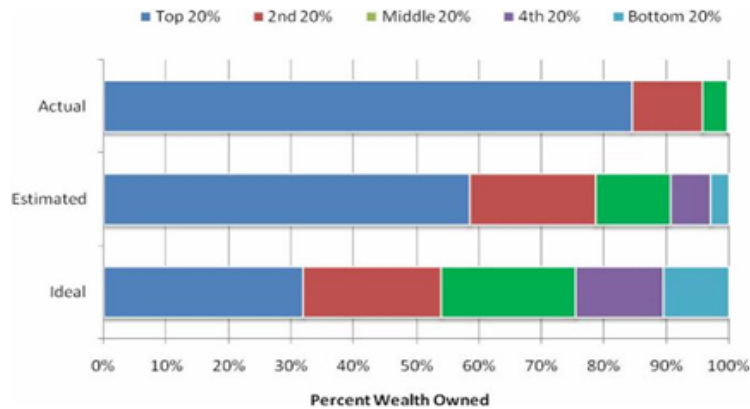


Fig. 2.1.2 L'attuale distribuzione della ricchezza negli Stati Uniti a confronto con le distribuzioni stimate e quelle ideali di tutti gli intervistati. A causa della loro piccola percentuale di ricchezza totale, sia il valore "4th 20%" (0,2%), che il valore "20% inferiore" (0,1%) non sono visibili nella distribuzione "Actual".

Adattato da Norton e Ariely (2011).

I risultati mostrano che i partecipanti sottostimavano ampiamente il livello effettivo di disuguaglianza di ricchezza negli Stati Uniti, ritenendo che il quintile più ricco detenesse circa il 59% della ricchezza complessiva. Il valore effettivo si aggirava infatti attorno all'84%. Ancora più interessante risulta la distribuzione di ricchezza ideale costruita in base alle preferenze espresse dai partecipanti: queste si presentavano come molto più eque, anche delle loro stime erroneamente basse della distribuzione effettiva. Il desiderio degli intervistati era che il quintile superiore possedesse il 32% della ricchezza complessiva del paese. In questa seconda parte dello studio, sono emerse leggere differenze dovute al genere e all'appartenenza politica: il genere maschile, i democratici e le persone più ricche stimavano che la distribuzione di ricchezza attuale fosse più disuguale di quanto non lo pensasse il genere femminile, i repubblicani e i più poveri. Per quanto riguarda la distribuzione ideale, sono le donne, i democratici e i più poveri a desiderare una distribuzione più egualitaria.

Nel complesso questi risultati dimostrano come tutta la popolazione, anche la porzione più benestante, preferisca una distribuzione della ricchezza più equa rispetto a quella che stimano per il loro paese, che peraltro risulta essere distorta e sottostimata rispetto ai dati oggettivi. È interessante notare anche come ci fosse consenso tra le diverse parti dello spettro politico rispetto a questo desiderio di una distribuzione più egualitaria delle ricchezze. Un terzo aspetto da sottolineare è come tutti i cittadini americani, anche i più poveri, preferissero una situazione di disuguaglianza temperata

ad una situazione di perfetta uguaglianza. Questo ci ricollega a quello che viene definito “il sogno americano”, che ancora oggi è ambito da molti cittadini americani.

Questi dati non sono caratteristici della sola realtà statunitense: lo studio descritto sopra è stato replicato in Australia nel 2014 da Norton, Neal, Govan, Ariely e Holland. Secondo i dati riportati dal governo australiano, il 20% più ricco dell’Australia possiede il 62% della ricchezza della nazione, mentre il 20% più povero possiede meno dell’1%. Nonostante gli Stati Uniti e l’Australia differiscano attualmente in termini di disuguaglianza di ricchezza e in termini di storia culturale relativa alla mobilità economica del paese, i dati australiani replicano i risultati ottenuti negli Stati Uniti. Come nello studio statunitense, gli australiani percepivano, in termini di ricchezza, un divario tra ricchi e poveri inferiore rispetto a quello effettivo. Questa tendenza è emersa anche nel momento in cui ai partecipanti era chiesto di stimare la ricchezza del quintile a cui appartenevano: i ricchi sottovalutano sistematicamente la propria porzione di ricchezza, mentre i poveri la sopravvalutano. I dati suggeriscono che, gli australiani, tendono a favorire una società più egualitaria di quanto non sia attualmente. Il fatto più sorprendente è che questo desiderio non si traduce nel sostegno a politiche di redistribuzione della ricchezza (Norton et al., 2014).

Lo studio di Norton e Ariely è stato ripetuto nel 2016 anche in Italia (Galdi, Maass & Manetti, 2016), con alcune modifiche di tipo metodologico. L’Italia si presenta come uno dei paesi dell’Unione Europea con un tasso di disuguaglianza superiore alla media: l’indice di Gini in Italia è di 0,33, mentre la media OCSE è di 0,31. La distribuzione della ricchezza in Italia non raggiunge la situazione statunitense, ma è ben lontana anche da quella svedese: il primo quintile possiede il 67,7% della ricchezza, il secondo il 18,3%, il terzo e il quarto il 13,4% insieme, e il quinto solamente il 0,6%. I partecipanti allo studio hanno confermato la sottostima degli intervistati americani e australiani e una visione pessimistica rispetto all’evolversi del fenomeno (specialmente le donne e l’elettorato di centrodestra, che attribuivano maggiore responsabilità per la situazione al sistema). È stato stimato che in Italia il quintile più ricco che possedeva in passato il 43,5% della ricchezza complessiva del paese, ne possiede oggi circa il 46,8%, e ne possiederà il 53,8% in un futuro prossimo. La quota ideale associata al quintile più ricco dai partecipanti è il 34%.

Inoltre, è importante sottolineare che tale mis-percezione dei livelli di disuguaglianza potrebbe tradursi in preferenze distorte rispetto alla redistribuzione delle ricchezze. Questa constatazione è emersa nel momento in cui studi condotti in altre nazioni, con una impostazione diversa rispetto a quella di Norton et al. (2014), hanno riportato risultati differenti. Per esempio, possiamo far riferimento all'analisi dei dati raccolti nel 2009 dall'International Social Survey Program (ISSP). L'ISSP è un programma annuale di continua collaborazione transnazionale su sondaggi, che affrontano argomenti importanti per la ricerca nelle scienze sociali. L'analisi è limitata a quei paesi per i quali sono disponibili anche i dati relativi alla distribuzione del reddito: ciò si traduce in un campione composto da 23 paesi europei e dagli Stati Uniti. Nello studio (Niehues, 2014) venivano mostrati ai partecipanti cinque diversi diagrammi rappresentativi di cinque potenziali distribuzioni di ricchezza tra sette fasce della popolazione all'interno di un paese. Ai partecipanti era richiesto di scegliere quale tra i cinque diagrammi fosse il più rappresentativo per il loro paese di provenienza. In Francia, Germania, Ungheria e Italia, si è rilevata una sovrastima della disuguaglianza: la maggior parte della popolazione si collocava nella fascia più bassa del reddito, invece che nelle rispettive fasce intermedie. I partecipanti statunitensi risultavano nuovamente sottostimare la disuguaglianza in maniera elevata, distinguendosi dagli altri paesi. In Norvegia, invece, la stima del livello di disuguaglianza risultava riflettere abbastanza accuratamente la situazione reale.

Possiamo notare che in tutti i paesi si è rilevata una sovrastima dell'ampiezza della fascia più alta di reddito; mentre le preferenze dei cittadini rispetto a politiche di redistribuzione erano influenzate dalla disuguaglianza percepita, che risultava essere distorta, piuttosto che dalla disuguaglianza di reddito misurata dal coefficiente di Gini. Nello specifico, la disuguaglianza di reddito reale non ha alcun effetto significativo sulla quota di coloro che chiedono più redistribuzione, mentre, utilizzando la misura di disuguaglianza soggettiva, l'effetto risulta essere significativo. Il coefficiente di Gini soggettivo spiega il 56% della varianza delle preferenze redistributive nei diversi paesi. I risultati di questo studio forniscono una spiegazione del perché l'attesa relazione positiva tra disuguaglianza di reddito e preferenze redistributive viene riscontrata raramente.

Diversi studi hanno cercato di indagare la percezione soggettiva della disuguaglianza nella popolazione, ma non è stato ancora raggiunto un modello interpretativo universale, anche a causa dell'eterogeneità dei metodi di indagine. Quando si confrontano i dati rilevati dai diversi paesi non vi è quasi alcuna connessione tra l'effettiva distribuzione dei redditi e le valutazioni soggettive dei differenziali di reddito. I cittadini di molte nazioni, come ad esempio la Polonia, ritengono che la struttura della loro società sia meno equa di quanto non sia sul piano effettivo. Mentre altre nazioni, come gli Stati Uniti, tendono a sottostimare costantemente e ampiamente il livello di disuguaglianza del loro paese. Diversi studi hanno cercato di indagare la percezione soggettiva della disuguaglianza nella popolazione, ma non è stato ancora raggiunto un modello interpretativo universale, anche a causa dell'eterogeneità dei metodi di indagine.

2.1.1 La correzione delle percezioni errate

La cognizione umana è caratterizzata da un profondo conservatorismo; risulta pertanto difficile modificare quelle percezioni distorte che influenzano le opinioni e l'entità delle politiche di redistribuzione. Hauser e Norton (2017) si sono focalizzati sulle cause potenziali dell'insorgenza di queste credenze erranee e sulle implicazioni che queste comportano sulla politica e sulle preferenze rispetto alla redistribuzione. Hanno infine esplorato le conseguenze comportamentali della correzione di queste miscredenze.

Secondo le loro evidenze, i fattori che plasmano la percezione della disuguaglianza sembrerebbero essere principalmente tre. Prima di tutto l'ambiente immediato con cui sono a contatto le persone: i due autori ci rimandano così al sondaggio, e al campione di esperimenti, condotti in Argentina da Cruces, Perez-Truglia e Tetaz (2013). Questi ultimi mostrano come la posizione nella classifica sociale dei rispondenti nella loro comunità locale potesse predire la loro percezione della disuguaglianza a livello del paese. Ciò significa che le persone stimano la disuguaglianza a partire dalla situazione in cui sono immersi e la proiettano a livello nazionale. Il secondo fattore di influenza è stato riconosciuto nei mass media: Diermeier, Goecke, Niehues, e Tomas (2017) hanno dimostrato come una maggiore copertura delle informazioni relative alla disuguaglianza nei mass media induca nella popolazione una maggiore preoccupazione per le condizioni economiche generali della società. Infine, il terzo predittore si identifica nell'accettazione o meno della gerarchia e

nella credenza nel ruolo delle scelte personali nei risultati. Kteily, Sheehy-Skeffington e Ho (2017) hanno mostrato come gli individui che generalmente approvano e sostengono la gerarchia siano meno inclini a percepire la disuguaglianza tra i gruppi; inoltre, questi autori hanno dimostrato come la credenza nel merito, piuttosto che nella fortuna, rispetto ai risultati propri e altrui, permetta di predire le credenze delle persone rispetto alla disuguaglianza e le loro preferenze verso le politiche di redistribuzione.

Come abbiamo già mostrato, diverse ricerche suggeriscono che la percezione delle persone rispetto alla disuguaglianza eserciti una maggiore influenza sulle opinioni personali riguardanti le politiche di redistribuzione, rispetto ai reali livelli di disuguaglianza. Diversi autori si sono così domandati se la stessa cosa avvenisse anche dopo che le persone fossero state informate del generale stato di disuguaglianza nella società. Come abbiamo potuto constatare analizzando ricerche precedenti, il livello di disuguaglianza concepito come ideale dalle persone risulta essere più egualitario rispetto alla percezione della disuguaglianza realmente presente. Questo potrebbe suggerire che correggere queste mis-percezioni, sottolineando la distanza effettiva tra la realtà e l'ideale, potrebbe influenzare credenze e comportamenti personali.

Numerosi dati mostrano in modo sorprendente che la correzione delle miscredenze non influisce, o influisce in maniera poco rilevante, sugli atteggiamenti delle persone verso la disuguaglianza economica e politica. Kuziemko, Norton, Saez, e Stantcheva (2015), mostrano infatti come, fornendo informazioni accurate sul corrente livello di disuguaglianza negli Stati Uniti, senza posizionare i rispondenti nella distribuzione, accrescesse la consapevolezza negli statunitensi che la disuguaglianza fosse un problema rilevante, ma portava a deboli cambiamenti nelle preferenze dei rispondenti sulla redistribuzione.

Nel momento in cui le persone vengono posizionate nella distribuzione dei redditi, il quadro cambia notevolmente. Lo studio condotto da Cruces et al. (2013), che ha fornito ad un gruppo di intervistati selezionati casualmente informazioni rispetto alla loro posizione all'interno della distribuzione del reddito, ha dimostrato che, coloro che precedentemente avevano sovrastimato la loro posizione relativa, tendevano ora a chiedere livelli di redistribuzione più elevati.

Allo stesso modo, utilizzando un'indagine ad hoc su un campione svedese per studiare come il reddito relativo influenzi la domanda di redistribuzione delle persone,

Karadja, Mollerstrom e Seim (2016) hanno informato un sotto-campione, che tendeva inizialmente a sottostimare la propria posizione nella distribuzione del reddito, del loro reale posizionamento lungo la distribuzione. I partecipanti, scoprendo di essere più ricchi rispetto a quello che pensavano, hanno richiesto un livello più basso di redistribuzione. Questo risultato è stato determinato, in particolare, da persone con orientamento politico di destra.

Da questi studi è emerso come, quando le persone hanno convinzioni errate rispetto alla posizione del loro reddito in una potenziale distribuzione dei redditi, la correzione di queste credenze li renda più disponibili a favorire politiche redistributive quando inizialmente c'è una sovrastima del proprio reddito, in quanto potrebbero beneficiare di queste politiche. Sono, invece, meno disposte ad accettare la redistribuzione quando scoprono di stare economicamente meglio rispetto a ciò che credevano (potrebbero quindi essere danneggiati dalla redistribuzione della ricchezza).

In generale, abbiamo visto come, quando le persone non vengono collocate lungo la distribuzione dei redditi, ricevere informazioni accurate rispetto all'attuale stato delle disuguaglianze, non influisce sui loro atteggiamenti e comportamenti. Quando, invece, le persone sono informate del loro posizionamento effettivo sulla distribuzione dei redditi, questo influisce sui loro atteggiamenti, nella maniera in cui le persone perseguiranno l'interesse personale.

Quali sono allora i fattori che si interpongono tra la percezione delle disuguaglianze da parte della popolazione e i loro atteggiamenti e comportamenti? Quali fattori possono influenzare questa relazione positivamente o negativamente, portando le persone ad agire, o a non agire, per una società più egualitaria? Introduremo ora alcuni fattori che possono aiutarci a rispondere a questo quesito.

2.2 La percezione delle disuguaglianze e la mobilità sociale

La disuguaglianza di reddito negli Stati Uniti è aumentata notevolmente negli ultimi decenni (Piketty & Saez, 2014), mentre la mobilità intergenerazionale del reddito è diminuita (Chetty et al., 2017). Potremmo pensare che queste tendenze abbiano portato ad un aumento analogo delle preoccupazioni rispetto all'equità e alla meritocrazia del sistema economico, ma nella realtà dei fatti gli atteggiamenti non sono cambiati e non hanno tenuto il passo con il livello crescente di disuguaglianza del paese (Ashok, Kuziemko & Washington, 2015).

La letteratura esistente indica due diverse linee interpretative: le persone (o almeno gli americani) si trovano ad essere poco turbate da alti livelli di disuguaglianza se pensano che la mobilità sociale sia elevata (Day & Fiske, 2017), oppure è possibile che gli americani apprezzino la mobilità sociale in se e per sé e che sarebbero quindi preoccupati per una potenziale immobilità sociale a qualsiasi livello di disuguaglianza (Alesina, Stantcheva & Teso, 2018; Benabou & OK, 2001).

Heiserman, Simpson e Willer (2020), attraverso due studi, hanno manipolato sperimentalmente sia le percezioni di disuguaglianza, sia le percezioni di mobilità sociale, su campioni ampi e diversificati di partecipanti americani, per esaminare i loro effetti indipendenti e congiunti sui loro giudizi del sistema economico. Da questi studi è emerso come la percezione della disuguaglianza e la percezione di mobilità sociale abbiano effetti indipendenti sulle credenze in merito alla meritocrazia e all'equità economica, sebbene la mobilità percepita tenda ad avere effetti maggiori rispetto alla disuguaglianza percepita. Nello specifico, le manipolazioni sperimentali relative alle percezioni di disuguaglianza e di mobilità sociale tendevano ad aumentare le preoccupazioni relative a meritocrazia ed equità economica, così come la convinzione che fosse necessario fare qualcosa per migliorare la situazione relativa alla disuguaglianza e alla mobilità sociale. Le credenze rispetto alla meritocrazia erano influenzate solamente dalla mobilità sociale percepita. Sono state, inoltre, misurate le percezioni di disuguaglianza e mobilità sociale dei partecipanti: i partecipanti percepivano livelli molto alti di disuguaglianza e livelli più moderati di mobilità sociale. Questi risultati suggeriscono che informare le persone dell'alto livello di disuguaglianza negli Stati Uniti potrebbe fornire un'informazione che questi già possiedono, mentre mettere le persone a conoscenza dei bassi livelli di mobilità sociale del paese potrebbe contraddire le loro convinzioni preesistenti.

Sebbene l'obiettivo dello studio fosse quello di verificare i potenziali effetti della percezione delle disuguaglianze e della percezione della mobilità sociale sulla percezione di equità economica e meritocrazia americane, questi suggeriscono potenziali effetti sulle preferenze per le politiche governative volte a migliorare la situazione di disuguaglianza e di immobilità sociale.

Essendo i campioni considerati nello studio non rappresentativi, non possono essere tratte inferenze a livello della popolazione generale. Sarebbe interessante replicare lo studio per mezzo di campioni rappresentativi o replicare lo studio in altri paesi, dove siano presenti livelli di disuguaglianza e di mobilità sociale, reali e percepiti, differenti, e valutare anche potenziali effetti sugli atteggiamenti e sulle intenzioni comportamentali dei rispondenti.

2.3 Le disuguaglianze sociali, i valori personali e i valori percepiti della società

Nel primo capitolo abbiamo mostrato che una letteratura sempre più ampia si sta occupando di esplorare le conseguenze della disuguaglianza socio-economica. La logica generale è che la disuguaglianza economica crea un ambiente con particolari caratteristiche a cui le persone devono adattarsi. Nello specifico, le strategie sociali basate su dominanza e competizione sembrano essere quelle più appropriate in un contesto caratterizzato da maggiori disuguaglianze economiche, in cui migliorare o peggiorare la propria posizione nella gerarchia sociale diventa importante. Al contrario, le strategie basate sulla reciprocità e sulla condivisione sembrerebbero essere più probabili in un contesto di minore disuguaglianza (Wilkinson & Pickett, 2017).

Partendo da questi presupposti, la disuguaglianza economica dovrebbe influenzare il clima normativo che gli individui deducono da un particolare livello di disuguaglianza economica del paese. Così, Sánchez-Rodríguez, Rodríguez-Bailóne e Willis (2020), attraverso tre studi, si sono posti l'obiettivo di valutare se il livello di disuguaglianza economica percepito influisca o meno sui valori culturali percepiti nella società. Secondo la teoria dei valori di Schwartz (1992, 2012), la reciprocità e i comportamenti di condivisione sono legati ai valori di auto-trascendenza: alla cura per il benessere degli altri (benevolenza) e alle preoccupazioni relative alla società (universalismo). Al contrario, la dominanza e la competizione sono legati ai valori di auto-affermazione, come la ricerca della realizzazione personale e del potere. Gli autori hanno così ipotizzato che i valori di auto-affermazione (successo e potere), in contrapposizione con i valori di auto-trascendenza (benevolenza e universalismo) fossero considerati come maggiormente diffusi in società diseguali, rispetto a società più egualitarie.

In primo luogo, è stato condotto uno studio correlazionale per verificare se la disuguaglianza economica percepita fosse correlata con i valori culturali percepiti nella città dove vivevano i partecipanti. In seguito, è stata esaminata la relazione causale, manipolando il livello di disuguaglianza economica percepita in una società immaginaria, chiedendo ai partecipanti quali fossero i valori culturali percepiti in quella società. Infine, è stato condotto un terzo esperimento che ha replicato concettualmente lo studio 2, ma con una manipolazione più ecologica, verificando se fosse possibile manipolare il livello di disuguaglianza nel contesto sociale in cui gli individui vivevano, piuttosto che in una società fittizia.

La ricerca ha dimostrato come la percezione del livello di disuguaglianze economiche influenzi la percezione dei valori culturali della società: le persone percepiscono che i valori di auto-affermazione sono più importanti per gli altri quando percepiscono alti (vs. bassi) livelli di disuguaglianza economica intorno a loro. Quando invece vedono bassi (vs. alti) livelli di disuguaglianza economica, percepiscono i valori di auto-trascendenza come più importanti per la maggior parte delle persone nella società. È importante inoltre sottolineare come nello studio 1 gli effetti evidenziati si mantengono anche al di là di altre caratteristiche socio-demografiche, come lo status socioeconomico, l'orientamento politico, il genere e l'età. Gli studi 2 e 3, invece, hanno dimostrato che il livello di disuguaglianza economica percepita porta le persone a dedurre i valori diffusi nella società: il livello di disuguaglianza economica è utilizzato come indizio per dedurre quali sono i valori culturali in una società.

Nella ricerca non sono state trovate evidenze che mostrino un'influenza del livello di disuguaglianza percepita sui valori personali. Una possibile spiegazione che danno gli autori è che, a differenza dell'effetto sui valori culturali che sembrerebbe essere più diretto, l'impatto sui valori personali potrebbe essere più complicato e operare attraverso processi di influenza sociale.

Un limite di questa ricerca è quello di aver considerato un solo paese: sarebbe interessante, all'interno di ricerche future, replicare gli studi in diversi stati, così come esplorare il ruolo di possibili mediatori, come l'identificazione con l'in-group, nella relazione causale tra il livello di disuguaglianza percepito e i valori personali. I valori culturali percepiti e/o i valori personali potrebbero anche interagire con i livelli di

disuguaglianza della popolazione nell'influenzare atteggiamenti e/o comportamenti individuali relativi alla distribuzione dei redditi.

2.4 La trait mindfulness

L'attenzione e la consapevolezza sono caratteristiche relativamente costanti del funzionamento umano. La mindfulness può essere definita come una maggiore attenzione e consapevolezza dell'esperienza attuale o della realtà presente. La caratteristica fondamentale della mindfulness è stata descritta come una consapevolezza e un'attenzione, aperte e ricettive, che possono riflettersi in una consapevolezza più regolare e sostenuta degli eventi e delle esperienze in corso (Deikman, 1982; Martin, 1997). Per esempio, all'interno di una conversazione con un amico, si può essere molto attenti alla comunicazione e sensibilmente consapevoli del tono emotivo che sottende il messaggio. Quando si mangia un pasto, si può essere in sintonia con l'esperienza gustativa vissuta in un dato momento e allo stesso tempo essere consapevoli della crescente sensazione di pienezza nello stomaco. A questo, si contrappone una coscienza attenuata, o limitata, in vari modi: per esempio, rimanere assorti nel passato, nelle fantasie, nelle ansie sul futuro, che possono distogliere l'attenzione da ciò che avviene nel presente.

La mindfulness può essere importante per disimpegnare gli individui dai pensieri automatici, dalle abitudini e dai modelli di comportamento non salutari e quindi può svolgere un ruolo chiave nel promuovere una regolazione comportamentale informata e auto-approvata, che è stata a lungo associata al benessere (Ryan & Deci, 2000). Inoltre, potrebbe rafforzare la traduzione delle intenzioni comportamentali e le credenze di autoefficacia in comportamenti agiti, migliorando la consapevolezza di questi fattori decisionali (Black, Sussman, Johnson & Milam, 2012).

Partendo dal presupposto che la tendenza cognitiva verso la mindfulness potrebbe influenzare la messa in atto di comportamenti di salute e di rischio, portando ad una maggiore attenzione e consapevolezza dei processi alla base del comportamento, lo studio di Black, Sussman, Johnson e Milam (2012) ha esaminato l'effetto moderatore della mindfulness di tratto sulle associazioni tra intenzione di fumare, autoefficacia nel rifiuto del fumo e frequenza nel fumare, raccogliendo le dichiarazioni di adolescenti di nazionalità cinese in 24 scuole. I risultati hanno mostrato che una forte intenzione a

fumare prevedeva una maggiore frequenza nel fumare tra i soggetti con basso livello di mindfulness, mentre un basso livello di autoefficacia nel rifiuto del fumo prediceva una maggiore frequenza nel fumare tra coloro che avevano un basso (versus alto) livello di trait mindfulness. Questi risultati suggeriscono che la trait mindfulness potrebbe proteggere gli adolescenti dai processi decisionali che li mettono a rischio di iniziare a fumare.

Diverse evidenze meta-analitiche hanno poi suggerito un legame positivo tra trait mindfulness e pro-socialità. La letteratura sulla mindfulness rivela due linee argomentative sul perché la mindfulness possa essere connessa alla pro-socialità. In primo luogo, abbiamo già sottolineato come la mindfulness sia in grado di migliorare le capacità di attenzione sostenuta e di autoregolazione, questo attenuerebbe a sua volta i processi automatici e impulsivi, mentre andrebbe ad incrementare la consapevolezza rispetto ai bisogni altrui percepiti nell'ambiente sociale circostante. Si presuppone quindi che la mindfulness promuova la pro-socialità (Berry, Hoerr, Cesko, Alayoubi, Carpio, Zirzow, et al., 2020). In secondo luogo, si presuppone che la mindfulness faciliti il disimpegno dai contenuti mentali, affrontandoli con un atteggiamento di accettazione non giudicante. Questo attenuerebbe i pensieri e le emozioni autoreferenziali, riducendo ulteriormente il confine tra sé e gli altri e aumentando la preoccupazione empatica (Berry, Cairo, Goodman, Quaglia, Green & Brown, 2018).

Le pratiche di meditazione basate sulla mindfulness hanno ricevuto una notevole attenzione scientifica negli ultimi anni ed è stato dimostrato come la mindfulness apporti benefici psicologici all'individuo, mentre meno si sa rispetto ai benefici apportati agli altri. La meta-analisi condotta da Donald, Sahdra, Van Zander, Duineveld, Atkins, et al (2019) ha esaminato il legame tra mindfulness, intesa sia come variabile di personalità, sia come una tipologia di intervento, e il comportamento pro-sociale. La ricerca in letteratura ha individuato 31 studi ammissibili. Si è riscontrata un'associazione positiva tra mindfulness e comportamento pro-sociale, sia per gli studi correlazionali, sia per quelli di intervento. Sebbene lo studio di Donald et al (2019) abbia dimostrato la correlazione positiva tra mindfulness e pro-socialità, gli autori rimandano ad ulteriori ricerche la necessità di indagare i potenziali mediatori di questo legame, nonché l'esplorazione dei contesti in cui è più pronunciato.

Collegandoci al tema che ci preme discutere all'interno di questa tesi, la mindfulness di tratto potrebbe avere un ruolo centrale nella percezione del livello di disuguaglianze nella società da parte della popolazione. Come abbiamo evidenziato in questo paragrafo, persone caratterizzate da livelli elevati di trait mindfulness sono caratterizzate da un maggiore spirito di osservazione rispetto alla realtà circostante e da una consapevolezza aperta e non giudicante dell'esperienza del momento. La mindfulness rafforza il legame tra intenzioni comportamentali e comportamenti agiti, migliorando la consapevolezza dei fattori che agiscono sulle decisioni comportamentali. La trait mindfulness è, inoltre, correlata positivamente con la pro-socialità, la quale potrebbe collegarsi ad un desiderio di agire a favore di una società caratterizzata da maggiori livelli di uguaglianza.

2.5 Considerazioni

In questo secondo capitolo abbiamo approfondito il filone di ricerca relativo allo studio della percezione delle disuguaglianze economiche da parte della popolazione. Si tratta di una letteratura in continua espansione che nasce nel contesto americano, con gli studi di Norton ed Ariely, per poi diffondersi in diversi paesi, tra cui l'Italia, con diversi metodi d'indagine. Non è stato ancora delineato un modello interpretativo universale e per quanto riguarda l'Italia, sono pochi gli studi che si affacciano alla sua realtà sociale.

Galdi et al. (2016) hanno verificato una generale sottostima, nel contesto italiano, di quelli che sono i livelli di disuguaglianza economica nel paese. Inoltre, hanno rilevato come le donne e l'elettorato di centro-destra attribuiscono maggiore responsabilità al sistema per la situazione di disuguaglianza del paese. Questo determinerebbe stime più pessimistiche rispetto al futuro.

Per quanto riguarda poi l'influenza che la percezione delle disuguaglianze nella popolazione ha sul sostegno alla redistribuzione, sugli atteggiamenti e sulle intenzioni comportamentali, i risultati mostrano che: percezioni distorte influenzano il comportamento e informare la popolazione dei reali livelli di disuguaglianza nel paese abbiamo visto come non sia particolarmente efficace in termini di cambiamento di atteggiamenti e comportamenti individuali. Solo nel caso in cui le persone sono informate della loro posizione relativa sulla distribuzione generale dei redditi, i loro

atteggiamenti e comportamenti vengono indirizzati verso ciò che possa portare un vantaggio personale.

Quali sono allora i fattori che potenzialmente intervengono nella relazione tra percezione delle disuguaglianze nella società e atteggiamenti-comportamenti? Ciò che abbiamo descritto poc'anzi ci suggerisce come la percezione di mobilità sociale, i valori culturali e personali e una caratteristica di personalità come la mindfulness, potrebbero avere un'influenza congiunta sulla volontà delle persone di agire per una società più egualitaria.

3. LA RICERCA

3.1 La presente ricerca

Diversi studi in letteratura hanno indagato la percezione soggettiva delle disuguaglianze sociali nella popolazione, senza arrivare ad un modello interpretativo universale in relazione al suo effetto. Abbiamo visto come le percezioni soggettive rispetto alla disuguaglianza influenzino le opinioni personali legate a politiche ed azioni egualitarie, come le politiche redistributive. La correzione delle percezioni distorte, però, sembrerebbe influire in maniera poco significativa sugli atteggiamenti nei confronti della disuguaglianza, a meno che le nuove informazioni non portino alla luce evidenze rilevanti a livello personale. Ci siamo così domandati quali fattori potrebbero influenzare la relazione tra la percezione soggettiva della popolazione rispetto alle disuguaglianze e atteggiamenti e comportamenti personali. Questo elaborato si pone l'obiettivo di approfondire questa relazione, considerando potenziali moderatori e mediatori del rapporto, partendo delle evidenze scientifiche presenti in letteratura.

La prima variabile analizzata è la mobilità sociale percepita. Abbiamo visto come essa abbia effetti maggiori sulle credenze della popolazione rispetto a meritocrazia e giustizia sociale, nei termini di un aumento delle preoccupazioni relative a queste ultime, rispetto alla disuguaglianza percepita, che presenta comunque un effetto (Heiserman et al., 2020). Ciò potrebbe suggerire potenziali effetti della mobilità sociale percepita sulla preferenza per politiche governative volte a migliorare la situazione di disuguaglianza e di immobilità sociale attualmente presenti nella nostra società. Inoltre, abbiamo osservato come le persone percepiscano generalmente elevati livelli di disuguaglianza sociale, ma moderati livelli di mobilità sociale, rispetto alla situazione reale.

Per quanto riguarda i valori culturali percepiti, la letteratura passata in rassegna mostra come il livello di disuguaglianza economica percepita sia utilizzato dalle persone come indizio per dedurre i valori culturali condivisi nella società (Sánchez-Rodríguez et al., 2020). Questi potrebbero interagire con i livelli di disuguaglianza percepiti dalla popolazione nell'influenzare atteggiamenti e/o comportamenti individuali relativi alla redistribuzione dei redditi, così come i valori personali potrebbero interagire a loro volta, ma in maniera simile o del tutto diversa rispetto ai valori culturali percepiti.

La percezione della disuguaglianza socio-economica da parte della popolazione potrebbe, inoltre, interagire con l'opinione che le persone hanno rispetto alla responsabilità del governo nella situazione disuguaglianze in Italia nell'influenzare le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza dei singoli individui.

Infine, la *trait mindfulness*, identificabile con una maggiore consapevolezza della realtà circostante e del momento presente (Deikman, 1982; Martin, 1997), rafforza la relazione tra intenzioni comportamentali e comportamenti effettivi, migliorando i processi decisionali (Black et al., 2012). Correlata positivamente alla pro-socialità (Donald et al., 2019), la *trait mindfulness* potrebbe collegarsi anche al desiderio di una società più egualitaria.

Partendo da queste evidenze, la presente ricerca si pone l'obiettivo di valutare il ruolo di mobilità sociale, valori culturali, valori personali, responsabilità percepita del governo e *mindfulness* nella relazione tra percezione soggettiva delle disuguaglianze sociali e intenzioni comportamentali. Questo contribuisce alla letteratura esistente ponendosi in un ambito di studi caratterizzato da risultati contrastanti e da una scarsità di studi effettuati nel contesto italiano.

3.2 Le ipotesi della ricerca

La presente ricerca ha l'obiettivo generale di valutare la relazione tra la percezione delle disuguaglianze socio-economiche nella popolazione e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Le ipotesi che andremo a descrivere di seguito, partendo da questo obiettivo generale, valutano il ruolo di mobilità sociale, valori culturali, valori personali, responsabilità percepita del governo e *mindfulness* nella relazione.

3.2.1 Modello 1: ipotesi di ricerca relativa alla mobilità sociale

La prima ipotesi di questa ricerca è l'ipotesi di una mediazione della mobilità sociale percepita nella relazione tra le disuguaglianze socio-economiche percepite dalla popolazione e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza (Fig. 3.2.1.1).

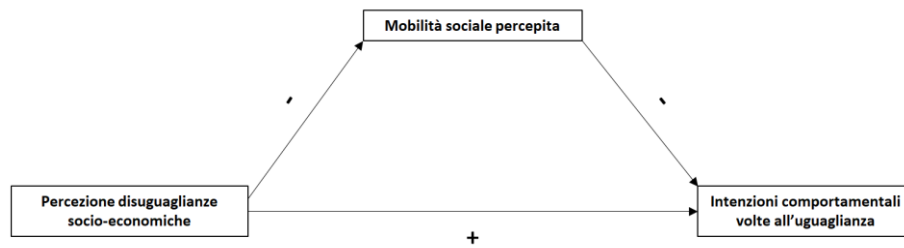


Fig. 3.2.1.1 Modello 1: modello di mediazione avente come variabile dipendente le intenzioni comportamentali, come variabile indipendente la percezione delle disuguaglianze e come mediatore la mobilità sociale percepita.

Ipotizziamo una relazione negativa tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche e mobilità sociale percepita, una relazione negativa tra mobilità sociale percepita e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza e una relazione positiva tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Si ipotizza, inoltre, che la mobilità sociale abbia il ruolo di mediatore nella relazione tra la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza.

3.2.2 Modello 2: ipotesi di ricerca relative ai valori culturali e ai valori personali

La seconda ipotesi di ricerca riguarda i valori culturali percepiti all'interno della società, dove per società si fa riferimento al contesto italiano. Ipotizziamo che i valori culturali italiani percepiti svolgano un ruolo di moderazione nella relazione tra la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, nella misura in cui, quando sono percepiti come importanti nella società italiana valori culturali di auto-affermazione, la relazione sia più forte; quando sono percepiti come importanti nella società valori culturali di auto-trascendenza, la relazione positiva risulti attenuata, in quanto la società viene percepita come caratterizzata da valori di universalismo e benevolenza e quindi come propensa ad agire per migliorare una situazione negativa di alti livelli di disuguaglianza socio-economica (Fig. 3.2.2.1).

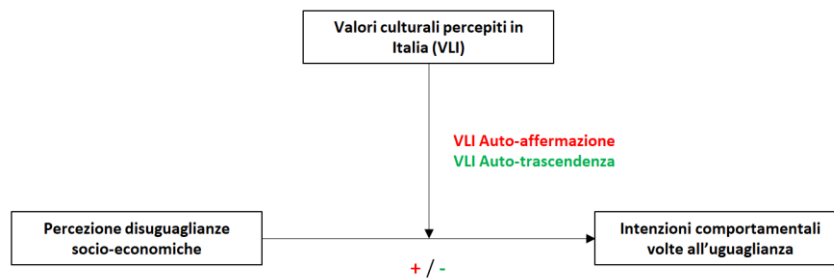


Fig. 3.2.2.1 Modello 2: modello di moderazione avente come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e come moderatore i valori culturali percepiti in Italia.

La terza ipotesi (Modello 3) è l'ipotesi di una mediazione dei valori personali nella relazione tra disuguaglianze socio-economiche percepite e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza (Fig. 3.2.2.2). Ipotizziamo che ci sia una relazione positiva tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche e valori personali di auto-trascendenza, una relazione positiva tra valori personali e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza e che all'aumentare della percezione delle disuguaglianze socio-economiche ci sia un aumento delle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Si ipotizza che i valori personali di auto-trascendenza abbiano un ruolo di mediatore nella relazione tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza.

Si ipotizza, inoltre, che ci sia una relazione positiva tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche e valori personali di auto-affermazione, una relazione negativa tra valori personali e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza e all'aumentare della disuguaglianza socio-economica percepita ci sia una diminuzione delle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Si ipotizza che i valori personali di auto-affermazione abbiano un ruolo di mediatore nella relazione tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza.

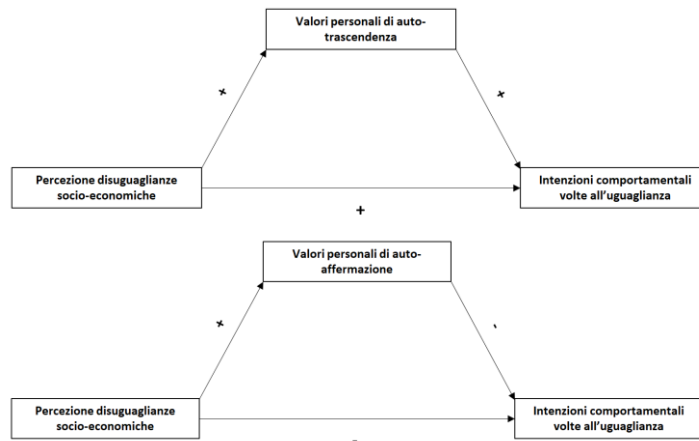


Fig. 3.2.2.2 Modello 3: modello di mediazione avente come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e come mediatore i valori personali.

3.2.3 Modello 4: ipotesi di ricerca relativa alla trait mindfulness

La quarta ipotesi di ricerca riguarda la trait mindfulness. Ipotizziamo che la disuguaglianza socio-economica percepita abbia un ruolo di mediazione nella relazione tra trait mindfulness e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza (Figura 3.2.3.1). Ipotizziamo che la trait mindfulness si associ positivamente alla disuguaglianza socio-economica percepita, che a sua volta si associa positivamente alle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Ipotizziamo inoltre che, all'aumentare della trait mindfulness, ci sia un aumento delle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza.

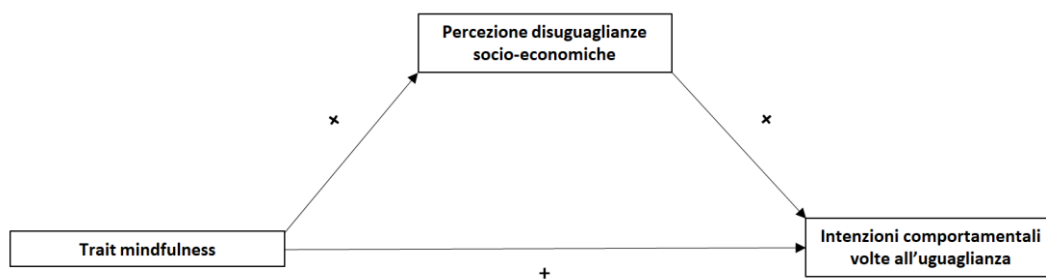


Fig. 3.2.3.1 Modello 4: modello di mediazione avente come variabile dipendente le intenzioni comportamentali, come variabile indipendente la trait mindfulness e come mediatore la disuguaglianza socio-economica percepita.

3.2.4 Modello 5: ipotesi di ricerca relativa alla percezione di responsabilità del governo

Infine, la quinta ipotesi di ricerca è relativa alla percezione di responsabilità del governo rispetto alla situazione delle disuguaglianze socio-economiche percepita nella società. Ipotizziamo un modello di mediazione avente come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la disuguaglianza socio-economica percepita e come mediatore la responsabilità percepita del governo nella situazione disuguaglianze (Fig. 3.2.4.1).

Si è ipotizzato che, quando le persone percepiscono alti livelli di disuguaglianza socio-economica, ritengono con maggior forza che il governo dovrebbe agire per migliorare la situazione; questo, a sua volta, porta le persone stesse ad agire (relazione positiva tra responsabilità percepita del governo e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza) nel momento in cui le persone ritengono che il governo dovrebbe agire per migliorare la situazione.



Fig. 3.2.4.1 Modello 5: modello di mediazione avente come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la disuguaglianza socio-economica percepita e come mediatore la responsabilità percepita del governo nella situazione disuguaglianze.

3.3 Il metodo

I dati di questo studio sono di tipo quantitativo e provengono da un campione di comodo (sono state coinvolte le persone più facilmente intercettabili) e a valanga (ai partecipanti coinvolti è stato chiesto di diffondere a loro volta il link del questionario). I dati sono stati raccolti attraverso la somministrazione di un questionario, realizzato tramite la piattaforma Qualtrics, che ha indagato le seguenti variabili: la percezione delle disuguaglianze socio-economiche da parte della popolazione, le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, la mobilità sociale percepita, i valori culturali

percepiti in Italia, i valori personali, la trait mindfulness e la responsabilità percepita del governo rispetto alla situazione delle disuguaglianze in Italia.

I partecipanti sono stati reclutati principalmente tramite annunci sui Social Network e in privato, telefonicamente o via e-mail, dalla sottoscritta, grazie alla conoscenza diretta delle persone o grazie ad una conoscenza allargata. In questo secondo caso, l'intermediario ha chiesto preventivamente al potenziale partecipante l'approvazione alla cessione del suo contatto alla sottoscritta, che ha avuto premura nell'informare il potenziale partecipante che i suoi dati di contatto sarebbero stati eliminati al termine della raccolta dati. La somministrazione dei questionari, della durata di circa 15-20 minuti, è avvenuta online e assicurava l'anonimato. Il questionario è stato condiviso con i partecipanti tramite la diffusione di un link ad esso collegato.

Il modulo di consenso alla partecipazione e al trattamento dei dati personali è stato visionato dai partecipanti come prima cosa dopo aver avuto accesso al link rimandante al questionario. Le persone avevano la possibilità di acconsentire o meno a quanto riportato nel modulo prima di accedere al questionario vero e proprio.

3.4 I partecipanti

Come già accennato, il campione della presente ricerca è composto da un totale di 287 partecipanti, di cui 209 femmine (72.8 %), 74 maschi (25.80%) e 4 persone che hanno preferito non rispondere (1.4%). I partecipanti hanno un'età media di 41.5 anni (DS = 15.4). Il range d'età va dai 18 anni del partecipante più giovane ai 79 anni del partecipante più anziano. La maggior parte del campione è composto da cittadini italiani, solo un partecipante è di nazionalità brasiliana. Per quanto riguarda il livello di istruzione, 122 partecipanti hanno terminato la scuola secondaria di secondo grado (42.5%), 81 partecipanti hanno conseguito la laurea magistrale (28.2%), 63 la laurea triennale (22.0%), il 7% ha conseguito la licenza media e solamente un partecipante ha un livello di istruzione equivalente alla scuola primaria. I risultati delle analisi descrittive sono riassunti nella Tabella 3.4.1.

Tabella 3.4.1 Caratteristiche dei partecipanti, N=287

Variabile	N	%			
<i>Genere</i>					
Femminile	209	72.8%			
Maschile	74	25.8%			
Non binario	0	.00%			
Preferisco non rispondere	4	1.40%			
<i>Nazionalità</i>					
Italiana	286	99.7%			
Brasiliana	1	.30%			
<i>Istruzione</i>					
Scuola primaria	1	.30%			
Scuola secondaria di primo grado	20	7.00%			
Scuola secondaria di secondo grado	122	42.5%			
Laurea triennale	63	22.0%			
Laurea magistrale	81	28.2%			
Variabile	Media	DS	Min	Max	
<i>Età</i>	41.5	15.4	18.0	79.0	

3.5 Le misure

Di seguito verranno presentate le diverse scale di misura utilizzate per misurare le variabili da cui è composto il questionario.

3.5.1 La percezione della disuguaglianza economica

Per misurare la disuguaglianza economica percepita sono state utilizzate due scale di misura. La prima scala misura la disuguaglianza economica percepita nella vita di tutti i giorni ed è la versione italiana della *Perceived Economic Inequality in Everyday Life* (PEIEL), di García-Castro, Willis e Rodríguez-Bailón (2018). Composta da 12 item, utilizza una scala di risposta di tipo Likert a 7 punti, dove 1 indica “Completamente in disaccordo” e 7 “Completamente d’accordo”. Alcuni esempi di affermazione presenti nel questionario sono: “Conosco persone con livelli di entrate molto diversi”, “Tra le persone di cui mi cirondo, ci sono alcune persone che possono permettersi di accedere a servizi sanitari migliori rispetto alle altre” oppure “Tra le persone di cui mi cirondo, c’è chi può permettersi di andare in vacanza almeno una settimana all’anno e chi non va da nessuna parte perché non ha abbastanza denaro”. La coerenza interna dello strumento nella presente ricerca si è dimostrata buona: α pari a .89.

La seconda scala utilizzata, attualmente in corso di validazione, è stata costruita ad hoc da Vezzoli, Valtorta e Mari per misurare la disuguaglianza socio-economica percepita nella società, dove per società si intende il contesto italiano. La scala è composta da 7 item e utilizza una scala di risposta di tipo Likert a 5 punti, dove 1 indica “Completamente in disaccordo” e 5 indica “Completamente d’accordo”. Alcuni esempi di affermazioni presenti nel questionario sono: “Ad oggi in Italia c'è molta disuguaglianza economica”, “In Italia, le reali opportunità di successo nella vita sono disponibili solo per le persone ricche” oppure “È ingiusto che le occasioni per avere successo dipendano dal luogo in cui una persona è cresciuta”. La coerenza interna dello strumento nella presente ricerca è risultata essere buona ($\alpha = .71$).

3.5.2 Le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza

Per misurare le *Behavioural Intentions* è stata utilizzata una versione adattata delle scale di Tausch, Saguy e Bryson (2015) e di Velasquez e LaRose (2015). La prima scala è composta da 5 item e utilizza una scala di risposta di tipo Likert a 5 punti, dove 1 indica “Del tutto improbabile” e 5 “Molto probabile”. Alcuni esempi di item sono: “Ho intenzione di partecipare a discussioni sulla situazione della disuguaglianza economica” e “Ho intenzione di votare per politici che prendano l'impegno di combattere la disuguaglianza economica”. La scala ha una buona coerenza interna ($\alpha = .72$).

La seconda scala è composta da 2 item che utilizzano una scala di risposta di tipo Likert a 7 punti, dove 1 corrisponde a “Molto improbabile” e 7 a “Molto probabile”. Gli item sono i seguenti: “Ho intenzione di seguire, commentare o mettere like a pagine di attivisti/gruppi/canali sui social network che si occupino di disuguaglianza economica” e “Ho intenzione di firmare petizioni sul tema della disuguaglianza economica”. La coerenza interna della scala risulta essere buona ($\alpha = .80$).

3.5.3 La mobilità sociale percepita

Per misurare la *perceived social mobility* è stata utilizzata una versione adattata della scala di misura realizzata da Day e Fiske (2017). La scala è composta da 5 item e utilizza una scala di risposta di tipo Likert a 5 punti, dove 1 indica “Completamente in disaccordo” e 5 indica “Completamente d’accordo”. Esempi di item sono: “Non è troppo difficile per le persone cambiare la loro posizione nella società” oppure “Se si

nasce poveri, è molto improbabile che si diventi ricchi”. La scala presenta una buona coerenza interna ($\alpha = .66$).

3.5.4 I valori culturali percepiti in Italia e i valori personali

Per quanto riguarda la misura dei valori personali, è stato utilizzato il *Portrait Values Questionnaire* (PVQ, Schwartz, Melech, Lehmann, Burgess, Harris, et al., 2001), nella sua versione italiana (Capanna e Vecchione, 2005). Il questionario è composto da 16 item che utilizzano una scala di risposta di tipo Likert a 6 punti. Rispetto ad una serie di affermazioni che descrivono alcune tipologie di persona il partecipante deve esprimere quanto ritiene simile a se quella persona su una scala da 1 (“Per niente simile a me”) a 6 (“Molto simile a me”).

Gli item sono divisi in due domini, valori personali di auto-affermazione e valori personali di auto-trascendenza, i quali sono entrambi sdoppiati a loro volta in due sotto-dimensioni: l’auto-affermazione si divide in potere (PO) e successo (SU), l’auto-trascendenza in universalismo (UN) e benevolenza (BE). Alcuni esempi di affermazioni relative ai valori culturali di auto-affermazione sono: “E’ importante per lui/lei essere a capo degli altri e dire loro cosa fare. Vuole che la gente faccia ciò che lui/lei dice” (PO) e “E’ molto importante per lui/lei mostrare le proprie abilità. Vuole che la gente ammiri ciò che fa” (SU). Alcuni esempi di item del dominio auto-trascendenza sono: “Pensa sia importante che ogni persona al mondo venga trattata allo stesso modo. Crede che ognuno dovrebbe avere le stesse opportunità nella vita” (UN) e “E’ importante per lui/lei essere leale verso i propri amici. Ambisce a dedicarsi alle persone che gli/le sono vicine” (BE).

Tutte le sotto-scale presentano una buona coerenza interna: la scala dei valori di auto-affermazione ha un *alpha di Cronbach* di .84, la sotto-scala del potere di .72 e quella del successo di .78; l’*alpha di Cronbach* per la scala dei valori di auto-trascendenza risulta essere pari a .84, quello della sotto-scala dell’universalismo di .81 e quello della sotto-scala della benevolenza .72.

Per quanto riguarda, invece, la misura dei valori culturali percepiti in Italia, è stato utilizzato nuovamente il *Portrait Values Questionnaire* (PVQ, Schwartz et al., 2001) nella versione italiana di Capanna e Vecchione (2005), adattato per valutare i

valori percepiti nella società italiana, così come era stato fatto nello studio di Sánchez-Rodríguez et al (2020). Invece di domandare quanto un particolare valore fosse importante per il partecipante, è stato chiesto quanto quel particolare valore fosse importante per la maggior parte delle persone in Italia, su una scala Likert da 1 (“Completamente in disaccordo”) a 6 (“Completamente d’accordo”). Riportiamo gli item di esempio sopra utilizzati per descrivere la scala di misura dei valori personali adattati per la misura dei valori culturali percepiti in Italia: “Per la maggior parte delle persone in Italia è importante essere a capo degli altri e dire loro cosa fare. Vogliono che la gente faccia ciò che loro dicono” (PO); “Per la maggior parte delle persone in Italia è importante mostrare le proprie abilità. Vogliono che la gente ammiri ciò che fanno” (SU); “Per la maggior parte delle persone in Italia è importante che ogni persona al mondo venga trattata allo stesso modo. Credono che ognuno dovrebbe avere le stesse opportunità nella vita” (UN) e “Per la maggior parte delle persone in Italia è importante essere leali verso i propri amici. Ambiscono a dedicarsi alle persone che gli sono vicine” (BE).

Le scale dei valori culturali di auto-affermazione e di auto-trascendenza presentano in questa ricerca rispettivamente valori di *alpha di Cronbach* pari a .82 e .89. Anche le sotto-scale di potere ($\alpha = .66$), successo ($\alpha = .73$), universalismo ($\alpha = .84$) e benevolenza ($\alpha = .78$) presentano una buona coerenza interna.

3.5.5 *La trait mindfulness*

Per la misura della *trait mindfulness* è stato utilizzato il *The Italian Five Facet Mindfulness Questionnaire* (FFMQ), di Giovannini, Bonalume, Tagini, Lang e Amadei (2014). Questo questionario è composto da 39 item, che si raccolgono attorno a 5 dimensioni: *Osservare*, composto da 8 item tra cui “Quando faccio il bagno o la doccia, cerco di prestare attenzione alle sensazioni prodotte dall’acqua sul mio corpo”; *Descrivere*, 8 item, come ad esempio: “Riesco facilmente a trovare le parole per esprimere le mie credenze, opinioni e aspettative”; *Agire con consapevolezza*, 8 item reverse tra cui “Quando faccio delle cose la mia mente tende a vagare e mi distraigo facilmente”; *Non giudicare*, composto da 8 item reverse come “Dico a me stesso che non dovrei sentirmi nel modo in cui mi sento” e *Non reagire*, composto da 7 item come “Quando i miei pensieri o immagini mi turbano, li noto soltanto e lascio andare”.

La scala di risposta utilizzata è una scala di tipo Likert a 5 punti, dove 1 indica “Non mi accade mai o molto raramente” e 5 indica “Mi accade spesso o sempre”. La scala complessiva ha una buona coerenza interna ($\alpha = .85$), così come le sotto-scale osservare ($\alpha = .77$), descrivere ($\alpha = .85$), agire con consapevolezza ($\alpha = .85$), non giudicare ($\alpha = .85$) e non reagire ($\alpha = .68$).

3.5.6 La percezione della responsabilità del governo

Per misurare la percezione di responsabilità del governo rispetto alla situazione delle disuguaglianze nel paese è stato utilizzato un singolo item, tratto dall’ *European Social Survey* (ESS): “Il governo dovrebbe prendere provvedimenti per ridurre le differenze nei livelli di reddito”. Questo item utilizza una scala di risposta di tipo Likert a 5 punti che chiede ai partecipanti di esprimere il proprio grado di accordo/disaccordo con l’affermazione da 1, “Molto in disaccordo”, a 5, “Molto d’accordo”.

3.5.7 L’orientamento politico

L’orientamento politico dei partecipanti rappresenta una variabile di controllo nel presente questionario ed è stato misurato utilizzando 3 item: “Come consideri il tuo orientamento politico?”, “Per quanto riguarda le tematiche economiche (es. tasse, spesa pubblica, intervento dello Stato sul privato...) ti consideri una persona...” e “Per quanto riguarda le tematiche sociali (es. diritti civili, immigrazione, assistenza ai bisognosi...) ti consideri una persona...”. Gli item presentano una scala di risposta di tipo Likert a 5 punti, da 1 che indica “Vicino alla sinistra” a 5 che indica “Vicino alla destra”. La scala composta dai tre item mostra una buona coerenza interna ($\alpha = .88$).

3.6 Analisi dei dati

Dopo aver creato il dataset, ricodificando e calcolando le variabili rilevanti per la ricerca, si è proceduto con l’analisi dei dati. Una prima analisi descrittiva è stata svolta per evidenziare la composizione del campione e le sue caratteristiche. Una seconda analisi descrittiva ci ha permesso, invece, di ottenere i principali indici descrittivi e l’andamento delle variabili oggetto di studio. In particolare, per ciascuna variabile è stato calcolato il punteggio medio complessivo e di eventuali sotto-dimensioni.

Successivamente si è proceduto con la valutazione delle ipotesi di ricerca, calcolando le correlazioni tra variabili e testando una serie di modelli di regressione.

Nello specifico è stata utilizzata la macro PROCESS di Hayes per SPSS che stima i diversi modelli di regressione. È stata considerata come variabile indipendente la percezione soggettiva della disuguaglianza socio-economica e come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza; tranne che per un modello, il quale ha considerato la percezione soggettiva della disuguaglianza come variabile mediatrice, la trait mindfulness come variabile indipendente e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza come variabile dipendente. Come variabili di controllo sono state inserite il genere, l'età, la nazionalità, il livello di istruzione e l'orientamento politico dei partecipanti.

Siccome le due misure delle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza correlavano tra loro .65, si è deciso di creare un IC_complessivo per la variabile dipendente, facendo una media tra le due misure iniziali. Inoltre, dalle matrici di correlazione si è potuto osservare come l'indicatore complessivo di intenzioni volte all'uguaglianza correlasse, positivamente, solo con la misura di disuguaglianza percepita in Italia ($r = .31$) e non con la misura di disuguaglianza percepita nel quotidiano. Quindi, per le diverse analisi di regressione è stata considerata come misura della variabile dipendente l'indicatore complessivo di intenzioni volte all'uguaglianza e come variabile indipendente la disuguaglianza percepita in Italia.

È stato valutato un modello di mediazione, nel quale la mobilità sociale percepita è stata ipotizzata mediare la relazione tra la percezione delle disuguaglianze in Italia e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza (IC_complessivo). Per valutare il modello di mediazione sono state utilizzate le indicazioni riportate nell'articolo di Byron e Kenny (1986). I due autori affermano che, per verificare la mediazione, bisogna stimare tre differenti modelli di regressione che valutino: l'effetto della variabile indipendente (predittrice) sul mediatore, l'effetto della variabile indipendente (predittrice) sulla variabile dipendente e l'effetto combinato che hanno la variabile indipendente e il mediatore sulla variabile dipendente. Affinché la mediazione sia significativa e presente, nelle prime due regressioni si deve riscontrare l'effetto atteso e nel terzo modello il mediatore deve avere un effetto significativo sulla variabile dipendente. Inoltre, nella terza equazione, rispetto alla seconda equazione, l'effetto della variabile indipendente sulla variabile dipendente deve essere minore, poiché questo sta

ad indicare che, nel momento in cui controlliamo il mediatore, l'influenza della variabile indipendente sulla dipendente diminuisce. Una regressione perfetta sussiste quando l'effetto della variabile indipendente è nullo nella terza equazione (nella quale viene aggiunto il mediatore). Infine, un'ultima condizione da soddisfare è che ci sia una correlazione tra variabile indipendente e mediatore (Byron & Kenny, 1986).

Anche altre ipotesi di ricerca del presente studio prevedevano un'analisi di mediazione. Si è valutata la mediazione considerando come mediatori della relazione tra disuguaglianza percepita in Italia (variabile indipendente) e intenzioni comportamentali (variabile dipendente) i valori personali e la responsabilità del governo percepita, in due analisi di regressione differenti. È stata effettuata anche un'analisi di mediazione che vedeva questa volta la disuguaglianza percepita in Italia come potenziale mediatore nella relazione tra trait mindfulness, considerata come variabile indipendente, e le intenzioni comportamentali, considerata come variabile dipendente.

Per quanto riguarda invece i valori culturali percepiti in Italia, si è eseguita un'analisi di moderazione (o di relazione condizionata). Una relazione tra due variabili può dirsi condizionata quando cambia in base al valore assunto da una terza variabile, chiamata moderatore. Nel caso della nostra ipotesi, si è valutato se la disuguaglianza percepita interagisse con i valori culturali nel prevedere le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Sono state considerate anche le sotto-dimensioni come moderatori (i valori specifici), per valutare più nello specifico le influenze in gioco. I risultati delle analisi saranno presentati nel capitolo successivo.

4. I RISULTATI

Saranno presentati, in ordine, prima i risultati delle analisi descrittive e successivamente l'applicazione delle statistiche inferenziali (correlazioni e regressioni).

4.1 Analisi descrittive

Nella tabella 4.1.1 sono esposti gli indici descrittivi che riguardano le variabili di interesse per la ricerca e su cui sono focalizzate le ipotesi.

Tabella 4.1.1. Statistiche descrittive per le variabili di interesse.

<i>Variabile</i>	<i>Media</i>	<i>DS</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>α</i>
DSI_totale	5.58	1.11	2.25	7.00	.89
DSQ_totale	3.78	.62	1.29	5.00	.71
IC1_totale	2.73	.84	1.00	5.00	.72
IC2_totale	3.71	2.02	1.00	7.00	.80
IC_complessivo	3.22	1.32	1.00	6.00	
MS_totale	2.74	.57	1.20	4.40	.66
VLP_totale					
VLP_autoaffermazione	3.21	.89	1.14	5.86	.84
VLP_potere	2.66	.97	1.00	5.67	.72
VLP_successo	3.62	.99	1.25	6.00	.78
VLP_autotrascendenza	4.90	.66	3.11	6.00	.84
VLP_universalismo	5.08	.73	2.80	6.00	.81
VLP_benevolenza	4.69	.75	2.25	6.00	.72
VLI_autoaffermazione	4.39	.92	1.00	6.14	.82
VLI_potere	4.51	1.08	1.00	6.33	.66
VLI_successo	4.30	.96	1.00	6.00	.73
VLI_autotrascendenza	3.38	.95	1.00	5.89	.89
VLI_universalismo	3.34	1.03	1.00	5.80	.84
VLI_benevolenza	3.43	.98	1.00	6.00	.78
MIN_totale	3.03	.38	1.56	4.03	.80
MIN_osservare	3.38	.72	1.13	4.88	.77
MIN_descrivere	3.40	.78	1.25	4.75	.85
MIN_agireconsapevole	2.64	.76	1.00	4.86	.83
MIN_nongiudicare	2.86	.81	1.00	4.75	.85
MIN_nonreagire	2.86	.63	1.29	4.71	.68
GOV	4.25	.96	1.00	5.00	
OP_totale	2.40	1.05	1.00	5.00	.88

Note: [DSI = disuguaglianza socio-economica percepita in Italia; DSQ = disuguaglianza socio-economica percepita nel quotidiano; IC1 e IC2, unite in IC_complessivo = Intenzioni comportamentali; MS = mobilità sociale percepita; VLP = valori personali e relative sotto-dimensioni; VLI = valori culturali percepiti in Italia e relative sotto-dimensioni; MIN = trait mindfulness e relative sotto-dimensioni; GOV = responsabilità percepita del governo; OP = orientamento politico].

Per quanto riguarda la percezione della disuguaglianza socio-economica nel contesto italiano, i partecipanti hanno ottenuto un punteggio medio di 5.58 ($DS = 1.11$), su una scala da 1 a 7; rispetto alla percezione delle disuguaglianze nella vita di tutti i giorni, i partecipanti hanno mostrato un punteggio medio di 3.78 ($DS = .62$), su una scala da 1 a 5. Nelle due scale che misurano le intenzioni comportamentali IC1 e IC2, i partecipanti hanno rispettivamente ottenuto un punteggio medio di 2.73 ($DS = .84$) su una scala da 1 a 5, e 3.71 ($DS = 2.02$) su una scala da 1 a 7. Come abbiamo già accennato precedentemente, dato che IC1 e IC2 correlavano tra loro $.65$, è stato creato un IC_complessivo, facendo una media delle due variabili. Rispetto alle intenzioni comportamentali così calcolate, i partecipanti hanno ottenuto un punteggio medio di 3.22 ($DS = 1.32$).

Per quanto riguarda la mobilità sociale percepita, i partecipanti mostrano un punteggio medio di 2.74, con una deviazione standard di $.57$, su una scala che va da un punteggio minimo di 1 ad un punteggio massimo di 5.

Per ciò che concerne i valori personali, su una scala che va da 1 a 6, i partecipanti hanno ottenuto i seguenti punteggi medi: per i valori personali di auto-affermazione, un punteggio medio di 3.21 ($DS = .89$) e per i valori personali di auto-trascendenza, un punteggio medio di 4.90 ($DS = .66$). Nelle rispettive sotto-scale, invece, hanno ottenuto i seguenti punteggi medi: 2.66 ($DS = .97$) per potere; 3.62 ($DS = .99$) per successo; 5.08 ($DS = .73$) per universalismo e 4.69 ($DS = .75$) per benevolenza.

Per i valori culturali percepiti in Italia, su una scala che va da 1 a 6, i partecipanti hanno ottenuto i seguenti punteggi medi: per i valori culturali percepiti di auto-affermazione, un punteggio medio di 4.39 ($DS = .92$) e per i valori personali di auto-trascendenza, un punteggio medio di 3.38 ($DS = .95$). Nelle rispettive sotto-scale, invece, hanno ottenuto i seguenti punteggi medi: 4.51 ($DS = 1.08$) per potere; 4.30 ($DS = .96$) per successo; 3.34 ($DS = 1.03$) per universalismo e 3.43 ($DS = .98$) per benevolenza.

Per la trait mindfulness, i partecipanti hanno ottenuto un punteggio medio complessivo di 3.03 ($DS = .38$) su una scala da 1 a 5. Nelle relative sotto-scale hanno ottenuto i seguenti punteggi medi: 3.38 ($DS = .72$) per osservare; 3.40 ($DS = .78$) per descrivere; 2.64 ($DS = .76$) per agire consapevolmente; 2.86 ($DS = .81$) per non giudicare; 2.86 ($DS = .63$) per non reagire.

Infine, per l'item che misurava la percezione della responsabilità del governo rispetto alla situazione di disuguaglianze, i partecipanti hanno ottenuto un punteggio medio di 4.25 ($DS = .96$) su una scala da 1 a 5 e, rispetto all'orientamento politico, hanno ottenuto un punteggio medio di 2.40 ($DS = 1.05$), su una scala da 1 a 5, dove un valore più alto significa essere più vicini all'orientamento politico di destra.

4.2 Correlazioni

Sono state create cinque matrici di correlazione, descritte qui di seguito (Tabella 4.2.1, Tabella 4.2.2, Tabella 4.2.3, Tabella 4.2.3, Tabella 4.2.4, Tabella 4.2.5), che ricalcano i cinque modelli teorici presentati nel capitolo precedente.

Tabella 4.2.1 Correlazioni modello 1 tra intenzioni comportamentali (IC_complessivo), mobilità sociale percepita (MS), percezione della disuguaglianza nel quotidiano (DSQ) e percezione della disuguaglianza in Italia (DSI).

	IC_complessivo	MS	DSQ	DSI
IC_complessivo	1			
MobilitàSociale	-.23**	1		
DSQ	.07	-.12*	1	
DSI	.31**	-.32**	.24**	1

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

La Tabella 4.2.1 riguarda le correlazioni tra le variabili coinvolte nel Modello 1 descritto precedentemente. Una prima cosa da sottolineare è senz'altro come la percezione della disuguaglianza socio-economica nel quotidiano, variabile indipendente, non correla in maniera significativa con le intenzioni comportamentali ($r = .07$, $p = .237$), variabile dipendente. Per questo, d'ora in avanti, verrà considerata come unica variabile indipendente la percezione della disuguaglianza socio-economica in Italia, che presenta una correlazione media e positiva con le intenzioni comportamentali

($r = .31, p < .001$). Questo significa che al crescere della disuguaglianza socio-economica percepita in Italia, crescono anche le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza nei partecipanti allo studio.

La mobilità sociale percepita correla negativamente e debolmente con le intenzioni comportamentali ($r = -.23, p < .001$): al crescere della mobilità sociale percepita, diminuiscono le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. La mobilità sociale percepita correla anche negativamente e con una forza media, con la disuguaglianza socio-economica percepita in Italia ($r = -.32, p < .001$): all'aumentare della prima diminuisce la seconda.

Nella Tabella 4.2.2 possiamo osservare le correlazioni tra le variabili coinvolte nel modello 2. Nella tabella si può notare come sussista una correlazione positiva, ma debole, tra la disuguaglianza socio-economica percepita e i valori culturali percepiti in Italia di auto-affermazione ($r = .14, p = .017$). Al crescere della disuguaglianza percepita in Italia, aumentano i valori culturali percepiti in Italia di auto-affermazione. La disuguaglianza percepita correla anche positivamente e debolmente con la sotto-dimensione successo, con un indice di correlazione pari a $.14$ ($p = .018$). La disuguaglianza socio-economica percepita non correla con i valori culturali percepiti di auto-trascendenza ($r = .02, p = .777$) e con le relative sotto-dimensioni.

In generale, né i valori culturali percepiti di auto-affermazione, né i valori culturali percepiti di auto-trascendenza, mostrano correlazioni significative con le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza.

Tabella 4.2.2 Correlazioni tra Intenzioni comportamentali (IC_complessivo), percezione della disuguaglianza in Italia (DSI), valori culturali percepiti in Italia (VLI) e relative sotto-dimensioni.

	IC_complessivo	VLI_autoaffermazione	VLI_autotrascendenza	VLI_po	VLI_su	VLI_un	VLI_be	DSI
IC_complessivo	1							
VLI_autoaffermazione	.09	1						
VLI_autotrascendenza	-.05	-.27**	1					
VLI_potere	.11	.89**	-.38**	1				
VLI_successo	.06	.93**	-.14*	.66**	1			
VLI_universalismo	-.09	-.27**	.95**	-.38**	-.14*	1		
VLI_benevolenza	.02	-.24**	.92**	-.34**	-.11	.76**	1	
DSI	.31**	.14*	.02	-.12	.14*	.00	.03	1

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

Nella Tabella 4.2.3 possiamo osservare le correlazioni tra le variabili coinvolte nel modello 3. La disuguaglianza socio-economica percepita in Italia non correla in maniera significativa con i valori personali di auto-affermazione ($r = -.10, p = .102$), mentre presenta una correlazione positiva e media con i valori personali di auto-trascendenza ($r = .39, p < .001$). Quindi, all'aumentare della disuguaglianza socio-economica percepita, aumentano anche i valori personali di auto-trascendenza. Per quanto riguarda le sotto-dimensioni dei valori personali di auto-trascendenza, la disuguaglianza socio-economica percepita correla positivamente con i valori personali di universalismo ($r = .38, p < .001$) e con i valori personali di benevolenza ($r = .32, p < .001$). Questo significa che al crescere della disuguaglianza socio-economica percepita, c'è un aumento anche dei valori personali di universalismo e dei valori personali di benevolenza.

I valori personali di auto-trascendenza sono poi correlati in maniera significativa anche con le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza: c'è una correlazione positiva e moderata ($r = .39, p < .001$). All'aumentare dei valori personali di auto-trascendenza aumentano anche le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Anche le sotto-scale universalismo e benevolenza mostrano correlazioni positive e di media intensità con le intenzioni comportamentali: rispettivamente di $.38 (p < .001)$ e di $.31 (p < .001)$. I valori personali di auto-affermazione, invece, non correlano in maniera significativa con le intenzioni comportamentali ($r = -.00, p = .958$).

Tabella 4.2.3 Correlazioni modello 3 tra Intenzioni comportamentali (IC_complessivo), percezione della disuguaglianza in Italia (DSI), valori personali (VLP) di auto-affermazione e di auto-trascendenza e relative sotto-dimensioni.

	IC_complessivo	VLP_autoaffermazione	VLP_autotrascendenza	VLP_po	VLP_su	VLP_un	VLP_be	DSI
IC_complessivo	1							
VLP_autoaffermazione	-.00	1						
VLP_autotrascendenza	.39**	-.11	1					
VLP_potere	-.07	.87**	-.17**	1				
VLP_successo	.05	.93**	-.05	0.64**	1			
VLP_universalismo	.38**	-.11	.91**	-.14*	-.07	1		
VLP_benevolenza	.31**	-.09	.86**	-.15**	-.02	.57**	1	
DSI	.31**	-.10	.39**	-.14*	-.05	.36**	.32**	1

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

Nella Tabella 4.2.4 possiamo osservare le correlazioni tra le variabili coinvolte nel modello 4. Dalla tabella si può notare come la disuguaglianza socio-economica percepita in Italia non correli in maniera significativa con la trait mindfulness ($r = .10, p = .083$), mentre presenta una correlazione positiva, ma debole, con la sotto-dimensione osservare ($r = .14, p = .022$) e con la sotto-dimensione descrivere ($r = .17, p = .004$). Quindi, all'aumentare dei livelli nelle sottodimensioni osservare e descrivere, aumentano anche i livelli di disuguaglianza socio-economica percepita in Italia.

La trait mindfulness non correla significativamente neanche con le intenzioni comportamentali ($r = .06, p = .313$). Solamente la sotto-scala osservare correla in maniera debole e positiva con le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza ($r = .20, p < .001$): all'aumentare di questa sotto-dimensione della trait mindfulness, aumentano anche le intenzioni comportamentali egualitarie.

Tabella 4.2.4 Correlazioni tra Intenzioni comportamentali (IC_complessivo), percezione della disuguaglianza in Italia (DSI), trait mindfulness (MIN_totale) e relative sotto-dimensioni.

	IC_complessivo	MIN_totale	MIN_osservare	MIN_descrivere	MIN_agireconsapevole	VLI_nongiudicare	VLI_nonreagire	DSI
IC_complessivo	1							
Mindfulness	.06	1						
MIN_osservare	.20**	0.39**	1					
MIN_descrivere	.10	.71**	.22**	1				
MIN_agireconsapevole	-.09	.68**	-.04	.030**	1			
VLI_nongiudicare	-.07	.63**	-.22**	.26**	.55**	1		
VLI_nonreagire	.06	.52**	.27**	.26**	.09	.13*	1	
DSI	.31**	.10	.14*	.17**	.01	-.03	.01	1

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

Infine, la Tabella 4.2.5 mostra le correlazioni tra le variabili coinvolte nel modello 5. Possiamo osservare come la disuguaglianza socio-economica percepita in Italia correli positivamente e moderatamente con la responsabilità percepita del governo rispetto alla situazione disuguaglianze ($r = .50, p < .001$): all'aumentare della disuguaglianza percepita in Italia, aumenta anche la percezione della responsabilità del governo rispetto alla situazione disuguaglianze.

La responsabilità percepita del governo correla anche positivamente e moderatamente con le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza ($r = .30, p <$

.001): all'aumentare della responsabilità del governo percepita rispetto alla situazione di disuguaglianze, aumentano anche le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza.

Tabella 4.2.5 Correlazioni tra Intenzioni comportamentali (IC_complessivo), percezione della disuguaglianza in Italia (DSI) e responsabilità percepita del governo (GOV).

	IC_complessivo	GOV	DSI
IC_complessivo	1		
GOV	.30**	1	
DSI	.31**	.50**	1

*p<.05 **p<.01

4.3 Modelli di regressione

Di seguito verranno presentati i risultati della valutazione di modelli di regressione realizzati per ciascuna ipotesi. Saranno riportate per ciascun modello una tabella dei risultati e una rappresentazione grafica con parametri non standardizzati. Ogni modello è stato valutato controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

4.3.1 Modello 1: modello di mediazione della mobilità sociale percepita

Per valutare il modello 1, modello di mediazione che vede come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la percezione della disuguaglianza socio-economica in Italia e come mediatore la mobilità sociale percepita, è stato valutato un modello di regressione. Affinché l'effetto di mediazione si possa definire presente, è necessario verificare che siano soddisfatte le condizioni di Byron e Kenny (1986).

Una condizione la possiamo verificare già a partire dalla matrice di correlazione rappresentata nella Tabella 4.2.1: la disuguaglianza socio-economica percepita correla con la mobilità sociale percepita ($r = -.32, p < .001$).

La variabile indipendente, ovvero la disuguaglianza socio-economica percepita, deve avere un effetto sul mediatore, la mobilità sociale percepita. Nella Tabella 4.3.1.1 possiamo osservare quanto emerso dall'analisi di regressione che vede come predittore la disuguaglianza percepita e come dipendente la mobilità sociale percepita, con l'aggiunta delle variabili di controllo. La condizione risulta soddisfatta perché l'effetto appare significativo ($p < .001$), con un β pari a $-.27$. Ciò significa che, per ogni

incremento di un'unità del livello di disuguaglianza socio-economica percepita in Italia corrisponde una diminuzione pari a .27 punti del livello di mobilità sociale percepita. Questo modello spiega il 13 % della varianza (r -quadro = .13).

Un'altra condizione è che la variabile indipendente, la disuguaglianza socio-economica percepita, influenzi la variabile dipendente, le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Questa condizione risulta essere soddisfatta ($p < .001$). Le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza aumentano di .24 punti quando la disuguaglianza socio-economica percepita aumenta di un punto ($\beta = .24$). Sussiste un effetto totale pari a .24. Questo modello spiega il 27% della varianza (r -quadro = .27).

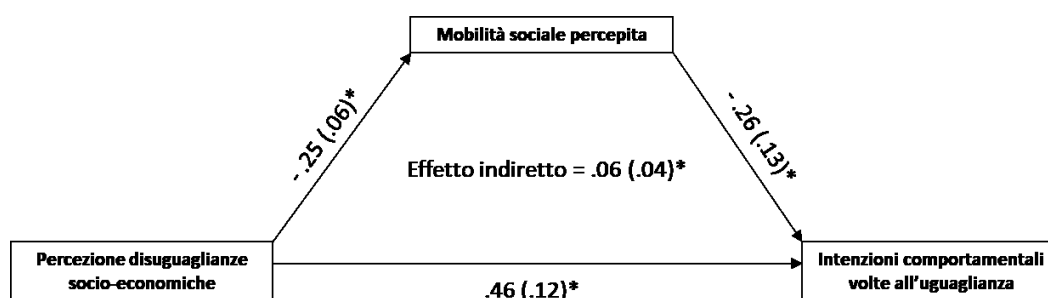
Infine, possiamo notare come il mediatore (la mobilità sociale percepita) abbia un effetto sulla variabile dipendente (le intenzioni comportamentali) significativo ($p = .044$). All'aumentare di un'unità del livello di mobilità sociale percepita, le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza diminuiscono di .11 punti ($\beta = -.11$). In questo modello l' r -quadro è di .28. In questo terzo modello di regressione, l'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita dovrebbe risultare minore rispetto al modello precedente: abbiamo un β pari a .21, controllando la mobilità sociale percepita. Questi risultati dimostrano come esista una mediazione, ma come anche sussista un effetto diretto ($\beta = .21$), attenuato, della disuguaglianza percepita sulle intenzioni comportamentali. Si tratta quindi di una mediazione parziale. Possiamo osservare più chiaramente i risultati nella Figura 4.3.1.1.

Tabella 4.3.1.1 Modello 1: modello di mediazione della mobilità sociale percepita nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

	B	SE	t
<i>Variabile dipendente: Mobilità sociale</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	-.25	.06	-4.51**
Genere (0=M; 1=F)	.04	.07	.53
Istruzione	.05	.03	1.59
Età	-.00	.00	-.04
Orientamento politico	.09	.03	2.92**
	R-quadrato	.13**	
<i>Variabile dipendente: Intenzioni comportamentali</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.52	.12	4.45**
Genere (0=M; 1=F)	.26	.16	1.65
Istruzione	.04	.07	.60
Età	-.02	.00	-5.00**
Orientamento politico	-.34	.07	-5.01**
	R-quadrato	.27**	
<i>Variabile dipendente: Intenzioni comportamentali</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.46	.12	3.79**
Mobilità sociale	-.26	.13	-2.02*
Genere (0=M; 1=F)	.27	.16	1.73
Istruzione	.06	.07	.80
Età	-.02	.00	-5.04**
Orientamento politico	-.32	.07	-4.61**
	R-quadrato	.28**	

*p<.05 **p<.01

Fig. 4.3.1.1 Modello 1: Modello di mediazione della mobilità sociale percepita nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.



*p<.001

4.3.2 Modello 2: modello di moderazione dei valori culturali percepiti in Italia

Per valutare il modello 2 di moderazione dei valori culturali percepiti in Italia nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e intenzioni comportamentali

volte all'uguaglianza è stata valutato un modello di regressione, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

L'interazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e valori culturali percepiti di auto-affermazione non è risultata essere significativa ($p = .857$), quindi l'ipotesi di moderazione non è supportata. Nella Tabella 4.3.2.1 possiamo osservare che neanche l'interazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e valori culturali di auto-trascendenza è risultata essere significativa ($p = .067$).

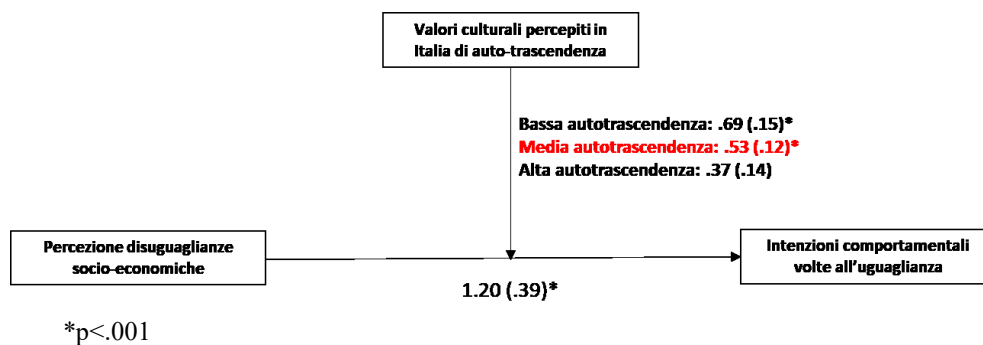
Tabella 4.3.2.1 Modello 2: modello di moderazione dei valori culturali percepiti di auto-trascendenza (VLI_autotrascendenza) nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita (DSI) e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

Predittore	B	SE	t
Disuguaglianze percepite in Italia	1.20	.39	3.11**
VLI_autotrascendenza	.84	.43	1.97*
DSI x VLI_autotrascendenza	-.20	.11	-1.84
Genere (0=M; 1=F)	.25	.16	1.56
Istruzione	.04	.07	.59
Età	-.02	.00	-4.99**
Orientamento politico	-.36	.07	-5.24**
	R-quadrato		.28**

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

Dato che l'interazione risulta essere marginalmente significativa (p vicino a .5), si è proceduto con un'analisi ulteriore dell'interazione, andando a valutare l'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita in Italia a diversi livelli dei valori culturali percepiti di auto-trascendenza. Possiamo vedere ciò che emerso nella Figura 4.3.2.1.

Fig. 4.3.2.1 Modello 2: modello di moderazione dei valori culturali percepiti di auto-trascendenza nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.



La figura 4.3.2.1 mostra l'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita condizionatamente ai valori culturali percepiti di auto-trascendenza. Possiamo osservare come, nei soggetti che hanno una bassa percezione dei valori di auto-trascendenza nella società (valori culturali auto-trascendenza = 2.56), sia più forte il legame positivo tra percezione delle disuguaglianze in Italia e intenzioni comportamentali ($b = .69, p < .001$). All'aumentare della percezione delle disuguaglianze in Italia aumentano le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Nei soggetti che hanno un'alta percezione dei valori di auto-trascendenza nella società (valori culturali auto-trascendenza = 4.11), è più debole il legame positivo tra percezione delle disuguaglianze in Italia e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza ($b = .37, p = .009$).

Andando ad analizzare le sotto-dimensioni dei valori culturali percepiti di auto-trascendenza (benevolenza e universalismo), si può notare come questo effetto appena descritto sia dovuto principalmente dall'universalismo (Tabella 4.3.2.2). L'interazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e valori culturali percepiti di universalismo risulta essere significativa ($b = .85, p = .037$). L'ipotesi di moderazione dei valori culturali percepiti di universalismo nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e intenzioni comportamentali è supportata.

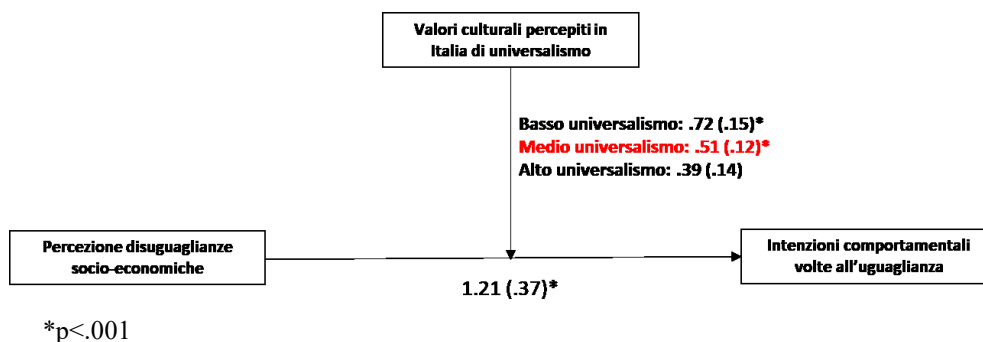
Tabella 4.3.2.2 Modello 2: modello di moderazione dei valori culturali percepiti di universalismo (VLI_universalismo) nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita (DSI) e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

Predittore	B	SE	t
Disuguaglianze percepite in Italia	1.22	.37	3.33**
VLI_universalismo	.85	.41	2.10*
DSI x VLI_universalismo	-.21	.10	-2.00*
Genere (0=M; 1=F)	.25	.16	1.57
Istruzione	.04	.07	.55
Età	-.02	.00	-4.86**
Orientamento politico	-.36	.07	-5.25**
	R-quadrato		.28**

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

Osservando la figura 4.3.2.2 possiamo analizzare l'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita sulle intenzioni comportamentali, condizionatamente ai valori culturali percepiti di universalismo.

Fig. 4.3.2.2 Modello 2: modello di moderazione dei valori culturali percepiti di universalismo nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.



Possiamo osservare come, nei soggetti che hanno una bassa percezione dei valori di universalismo nella società (valori culturali universalismo = 2.40), sia più forte il legame positivo tra percezione delle disuguaglianze socio-economiche in Italia e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza ($b = .72, p < .001$). All'aumentare della percezione delle disuguaglianze in Italia aumentano le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Nei soggetti che hanno un'alta percezione dei valori di universalismo nella società (valori culturali universalismo = 4.00), è più debole il legame positivo tra percezione delle disuguaglianze in Italia e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza ($b = .39, p = .005$).

4.3.3 Modello 3: modello di mediazione dei valori personali

Per valutare il modello 3, modello di mediazione che vede come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la percezione della disuguaglianza socio-economica in Italia e come mediatore i valori personali, è stato valutato un modello di regressione, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

Anche in questo caso, per valutare la presenza di una mediazione ci rifacciamo alle condizioni di Byron e Kenny (1986). Innanzitutto, a partire dalla matrice di correlazione mostrata nella Tabella 4.2.3 possiamo osservare come la disuguaglianza socio-economica percepita non correla in maniera significativa con i valori personali di auto-affermazione ($r = -.10, p = .102$). Una delle condizioni di Byron e Kenny non risulta essere soddisfatta, quindi non si può procedere con il modello di mediazione. La

disuguaglianza socio-economica percepita correla, però, con i valori personali di auto-trascendenza ($r = .39, p < .001$).

La Tabella 4.3.3.1 mostra le tre analisi di regressione che valutano le tre condizioni delineate da Byron e Kenny (1986). Possiamo osservare come la variabile indipendente, ovvero la disuguaglianza socio-economica percepita, abbia un effetto sul mediatore, i valori personali di auto-trascendenza. La prima condizione risulta soddisfatta perché l'effetto appare significativo ($p < .001$), con un β pari a .30. Ciò significa che, per ogni incremento di un'unità del livello di disuguaglianza socio-economica percepita corrisponde un aumento pari a .30 dei valori personali di auto-trascendenza. Questo modello spiega il 18 % della varianza (r -quadrato = .18). Anche la seconda condizione risulta essere soddisfatta come abbiamo già visto precedentemente per il modello 1. Abbiamo un effetto totale di .24 ($\beta = .24, p < .001$).

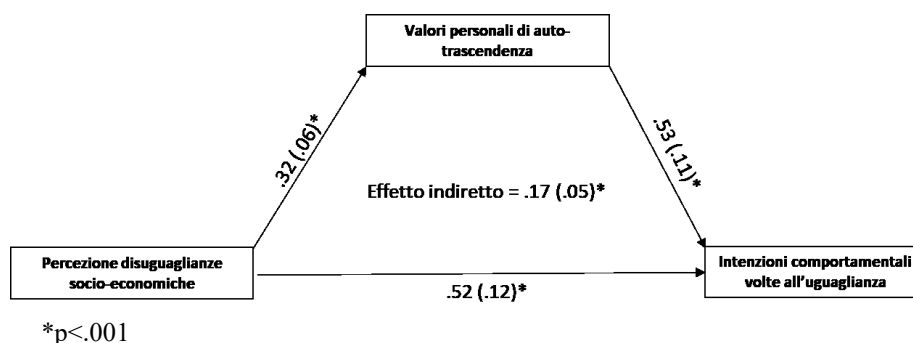
Infine, possiamo notare come il mediatore (i valori personali di auto-trascendenza) abbia un effetto sulla variabile dipendente (le intenzioni comportamentali) significativo ($p < .001$). All'aumentare di un'unità dei valori personali di auto-trascendenza, le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza aumentano di .26 ($\beta = .26$). In questo modello l' r -quadrato è di .32. In questo terzo modello di regressione l'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita dovrebbe risultare minore rispetto al modello precedente: abbiamo un β pari a .17 ($p = .003$), controllando i valori personali di auto-trascendenza. Questi risultati dimostrano la presenza di una mediazione, ma anche come sussista un effetto diretto ($\beta = .17$), attenuato, della disuguaglianza percepita sulle intenzioni comportamentali. Si tratta quindi di una mediazione parziale. Possiamo osservare più chiaramente i risultati nella Figura 4.3.3.1.

Tabella 4.3.3.1 Modello 3: modello di mediazione dei valori personali di auto-trascendenza (VLP_autotrascendenza) nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

	B	SE	t
<i>Variabile dipendente: VLP_autotrascendenza</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.32	.06	5.22**
Genere (0=M; 1=F)	.17	.08	2.03*
Istruzione	-.01	.04	-.39
Età	-.00	.00	-.87
Orientamento politico	-.01	.04	-2.72**
	R-quadrato	.18**	
<i>Variabile dipendente: Intenzioni comportamentali</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.52	.12	4.45**
Genere (0=M; 1=F)	.26	.16	1.65
Istruzione	.04	.07	.60
Età	-.02	.00	-5.00**
Orientamento politico	-.34	.07	-5.01**
	R-quadrato	.27**	
<i>Variabile dipendente: Intenzioni comportamentali</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.36	.12	2.99**
VLP_autotrascendenza	.53	.11	4.72**
Genere (0=M; 1=F)	.17	.15	1.13**
Istruzione	.05	.07	.74
Età	-.02	.00	-4.94**
Orientamento politico	-.29	.07	-4.37**
	R-quadrato	.32**	

*p<.05 **p<.01

Fig. 4.3.3.1 Modello 3: modello di mediazione dei valori personali di auto-trascendenza nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.



4.3.4 Modello 4: la trait Mindfulness

Per valutare il modello 4, modello di mediazione che vede come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente mindfulness di tratto e come mediatore la disuguaglianza socio-economica percepita, è

stato valutato un modello di regressione, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

Innanzitutto, a partire dalla matrice di correlazione mostrata nella Tabella 4.2.4 possiamo osservare come la disuguaglianza socio-economica percepita non correli in maniera significativa con la trait mindfulness ($r = .10$, $p = .083$): non ci sono le basi per un modello di mediazione. La disuguaglianza socio-economica percepita correla però con le sotto-dimensioni osservare ($r = .14$, $p = .022$) e descrivere ($r = .17$, $p = .004$).

Il modello di mediazione che considera come variabile indipendente la sotto-dimensione osservare non soddisfa le condizioni di Byron e Kenny, pertanto non è presente una mediazione. La Tabella 4.3.4.1 mostra le tre analisi di regressione che valutano le tre condizioni delineate da Byron e Kenny (1986) nel modello di mediazione che considera come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la sotto-dimensione descrivere e come mediatore la disuguaglianza socio-economica percepita. Possiamo osservare come la sotto-dimensione descrivere abbia un effetto sulla disuguaglianza socio-economica percepita. La prima condizione risulta soddisfatta perché l'effetto appare significativo ($p = .007$), con un β pari a .16. Ciò significa che, per ogni incremento di un'unità del livello di trait mindfulness osservare corrisponde un aumento pari a .16 del livello di disuguaglianza socio-economica percepita. Questo modello spiega il 14% della varianza (r -quadro = .14).

Anche la seconda condizione risulta essere soddisfatta: la sotto-dimensione descrivere influenza in maniera significativa le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza ($p = .051$). Le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza aumentano di .11 punti quando la sotto-dimensione descrivere aumenta di un punto ($\beta = .11$). Sussiste un effetto totale pari a .11. Questo modello spiega il 22% della varianza.

Infine, possiamo notare come la disuguaglianza socio-economica percepita abbia un effetto sulle intenzioni comportamentali significativo ($p < .001$). All'aumentare di un'unità della disuguaglianza percepita, le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza aumentano di .23 ($\beta = .23$). In questo modello l' r -quadro è di .27. In questo terzo modello di regressione l'effetto della sotto-dimensione descrivere sulle

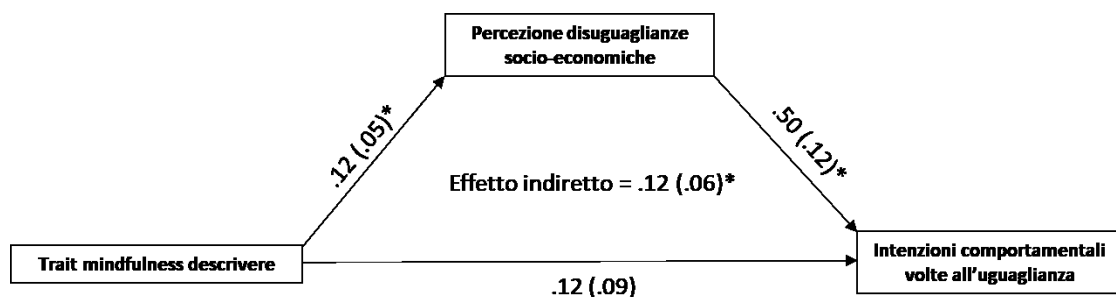
intenzioni comportamentali risulta essere non significativo ($p = .189$). La sotto-dimensione descrivere ha un effetto indiretto sulle intenzioni comportamentali completamente mediato dalla disuguaglianza socio-economica percepita. Possiamo osservare più chiaramente i risultati di questa mediazione totale nella Figura 4.3.4.1.

Tabella 4.3.4.1 Modello 4: modello di mediazione della disuguaglianza socio-economica percepita nella relazione tra sotto-dimensione della trait mindfulness descrivere e le intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

	B	SE	t
<i>Variabile dipendente: disuguaglianze percepite in Italia</i>			
Mindfulness_descrivere	.12	.05	2.71**
Genere (0=M; 1=F)	.24	.08	3.08**
Istruzione	-.06	.04	-1.69
Età	.00	.00	1.75
Orientamento politico	-.15	.03	-4.41**
R-quadrato		.14**	
<i>Variabile dipendente: intenzioni comportamentali</i>			
Mindfulness_descrivere	.18	.09	1.96
Genere (0=M; 1=F)	.39	.16	2.44*
Istruzione	-.01	.08	-.13
Età	-.02	.00	-4.58**
Orientamento politico	-.42	.07	-6.13**
R-quadrato		.22**	
<i>Variabile dipendente: intenzioni comportamentali</i>			
Mindfulness_descrivere	.12	.09	1.32
Disuguaglianze percepite in Italia	.50	.12	4.19**
Genere (0=M; 1=F)	.27	.16	1.71
Istruzione	.02	.07	.29
Età	-.02	.00	-5.13**
Orientamento politico	-.34	.07	-5.03**
R-quadrato		.27**	

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

Fig. 4.3.4.1 Modello 4: modello di mediazione della disuguaglianza socio-economica percepita nella relazione tra sotto-dimensione della trait mindfulness descrivere e le intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.



* $p < .001$

4.3.5 Modello 5: la responsabilità percepita del governo

Per valutare il modello 5, modello di mediazione che vede come variabile dipendente le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza, come variabile indipendente la percezione della disuguaglianza socio-economica in Italia e come mediatore la responsabilità percepita del governo nella situazione disuguaglianze, è stata realizzata un'analisi di regressione, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico. Anche in questo caso, per valutare la presenza di una mediazione ci rifacciamo alle condizioni di Byron e Kenny (1986).

Innanzitutto, a partire dalla matrice di correlazione mostrata nella Tabella 4.2.5 possiamo osservare come la disuguaglianza socio-economica percepita correli in maniera significativa con la responsabilità percepita del governo ($r = .50, p < .001$).

La Tabella 4.3.5.1 mostra le tre analisi di regressione che valutano le tre condizioni delineate da Byron e Kenny (1986). Possiamo osservare come la disuguaglianza socio-economica percepita, abbia un effetto sulla responsabilità percepita del governo. La prima condizione risulta soddisfatta perché l'effetto appare significativo ($p < .001$), con un β pari a .44. Ciò significa che, per ogni incremento di un'unità del livello di disuguaglianza socio-economica percepita in Italia corrisponde un aumento pari a .44 della responsabilità percepita del governo. Questo modello spiega il 30% della varianza ($r\text{-quadro} = .30$). Anche la seconda condizione risulta essere soddisfatta come abbiamo già visto precedentemente. Abbiamo un effetto totale di .24 ($\beta = .24, p < .001$).

Infine, possiamo notare come la responsabilità percepita del governo abbia un effetto sulle intenzioni comportamentali significativo ($p = .036$). All'aumentare di un'unità della responsabilità percepita del governo, le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza aumentano di .13 ($\beta = .13$). In questo modello l' $r\text{-quadro}$ è di .28. In questo terzo modello di regressione l'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita dovrebbe risultare minore rispetto al modello precedente: abbiamo un β pari a .19 ($p = .002$), controllando la responsabilità percepita del governo. Questi risultati mostrano la presenza di una mediazione, ma anche come sussista un effetto diretto ($\beta = .17$), attenuato, della disuguaglianza percepita sulle intenzioni comportamentali. Si tratta

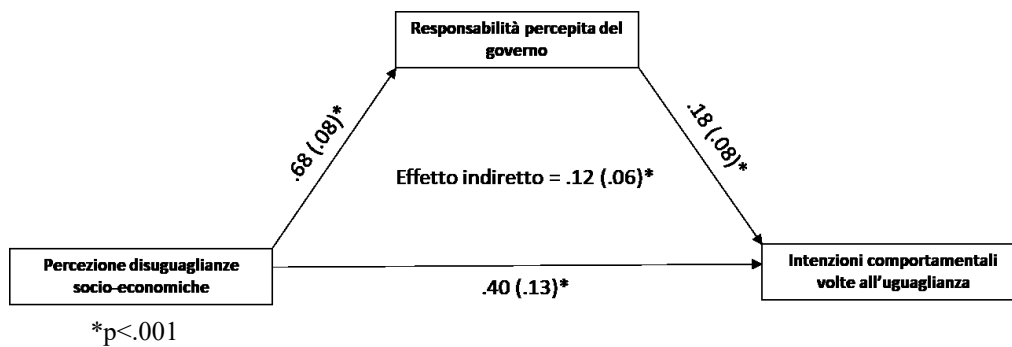
quindi di una mediazione parziale. Possiamo osservare più chiaramente i risultati nella Figura 4.3.5.1.

Tabella 4.3.5.1 Modello 5: modello di mediazione della responsabilità percepita del governo nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.

	B	SE	t
<i>Variabile dipendente: Responsabilità percepita governo</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.68	.08	8.17**
Genere (0=M; 1=F)	.01	.11	.05
Istruzione	-.15	.05	-2.86**
Età	.00	.00	.45
Orientamento politico	-.18	.05	-3.71**
R-quadrato			.30**
<i>Variabile dipendente: Intenzioni comportamentali</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.52	.12	4.45**
Genere (0=M; 1=F)	.26	.16	1.65
Istruzione	.04	.07	.60
Età	-.02	.00	-5.00**
Orientamento politico	-.34	.07	-5.01**
R-quadrato			.27**
<i>Variabile dipendente: Intenzioni comportamentali</i>			
Disuguaglianze percepite in Italia	.40	.13	3.09**
Responsabilità percepita governo	.18	.08	2.11**
Genere (0=M; 1=F)	.26	.16	1.66
Istruzione	.07	.07	.95
Età	-.02	.00	-5.09**
Orientamento politico	-.31	.07	-4.46**
R-quadrato			.28**

*p<.05 **p<.01

Fig. 4.3.5.1 Modello 5: modello di mediazione della responsabilità percepita del governo nella relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita in Italia e intenzioni comportamentali, controllando per genere, età, istruzione e orientamento politico.



5. DISCUSSIONE E CONCLUSIONI

5.1 Discussione dei risultati

La presente ricerca si è posta l'obiettivo generale di valutare la relazione tra la percezione delle disuguaglianze socio-economiche nella popolazione e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Le ipotesi indagate, partendo da questo obiettivo generale, hanno valutato il potenziale ruolo di diversi mediatori in questa associazione: mobilità sociale percepita, valori culturali, mindfulness di tratto e responsabilità percepita del governo; e il potenziale ruolo di moderatore dei valori personali.

5.1.1 Il ruolo della mobilità sociale percepita

I risultati hanno mostrato come i partecipanti alla ricerca mostrino una percezione relativamente alta delle disuguaglianze socio-economiche, sia nella vita di tutti i giorni, sia nella società italiana; mentre la mobilità sociale percepita risulta essere più moderata. Questo risultato si dimostra coerente con quanto espresso da Heiserman et al. (2020): le persone tendono a possedere una percezione più realistica della situazione relativa alle disuguaglianze, mentre sembrerebbero essere più ottimisti rispetto alle proprie possibilità di effettuare una scalata sociale.

La presente ricerca ha mostrato come la mobilità sociale percepita sia in grado di mediare parzialmente la relazione tra disuguaglianza socio-economica percepita e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. In particolare, l'aumento della disuguaglianza percepita, così come la diminuzione della mobilità sociale percepita, sembrerebbero portare ad un aumento delle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza nei singoli. Inoltre, coerentemente con le nostre ipotesi iniziali, si è rilevata una diminuzione della mobilità sociale percepita all'aumentare della disuguaglianza socio-economica percepita. Questi risultati potrebbero essere una conseguenza del periodo pandemico, il quale ha aggravato ulteriormente la situazione disuguaglianze. Questo potrebbe aver promosso nelle persone una maggiore consapevolezza della situazione, diffondendo la convinzione che la gerarchia sociale sia sempre più immodificabile. Questa indotta percezione d'immobilità sociale potrebbe aver aumentato l'urgenza percepita del problema e di conseguenza la sensazione di dover sostenere politiche egualitarie.

Heiserman et al. (2020) furono i primi a valutare l'effetto della percezione delle disuguaglianze socio-economiche e della mobilità sociale percepita, indagando gli effetti indipendenti e congiunti di ciascuno di essi sulle convinzioni che gli Stati Uniti siano una meritocrazia, sulle preoccupazioni rispetto a disuguaglianza e mobilità sociale e sul sostegno ad azioni governative riparative. Il loro studio, però, non evidenziò effetti di interazione, a differenza della ricerca corrente. La presente ricerca ha mostrato l'effetto della percezione della disuguaglianza e della percezione di mobilità sociale sulle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza: intenzioni di partecipazione a discussioni sul tema disuguaglianze, di appoggiare associazioni che si occupano di limitare le disuguaglianze, votare per politici che appoggiano la causa, firmare petizioni o fare attivismo sui social network.

Mentre lo studio di Heiserman et al. (2020) si aggiunge ad una letteratura che mostra effetti misti o nulli di queste percezioni sull'appoggio ad azioni governative specifiche, quali l'aumento delle tasse per i più ricchi o l'aumento dei fondi per l'istruzione, la presente ricerca evidenzia un'influenza di queste percezioni sulle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Una spiegazione potrebbe essere la seguente: le persone sono consapevoli della gravità della condizione del nostro paese, sono convinte del fatto che qualcosa debba cambiare, sono pronte a fare attivismo, ma non riescono ad esporsi rispetto ad azioni governative specifiche, perché incerte rispetto all'intervento più opportuno da attuare. Questi risultati sono, però, in qualche modo in linea con i risultati di Heiserman et al (2020), dove la manipolazione sperimentale della percezione delle disuguaglianze socio-economiche e della mobilità sociale ha portato ad un aumento delle preoccupazioni relative a meritocrazia ed equità economica, sentore della volontà della popolazione di cambiare le cose.

5.1.2 Il ruolo dei valori culturali percepiti in Italia e dei valori personali

I risultati hanno evidenziato che, se per quanto riguarda i valori personali i partecipanti sembrerebbero attribuirsi maggiormente valori personali di auto-trascendenza, quindi valori di benevolenza e universalismo (rispetto a valori di auto-affermazione), per quanto riguarda i valori attribuiti alla società italiana, le persone sembrano percepire maggiormente valori culturali di auto-affermazione, quindi valori di potere e successo. I

valori personali dei partecipanti sembrano non essere coerenti con quelli percepiti nel loro paese.

La presente ricerca ha dimostrato come all'aumentare della disuguaglianza socio-economica percepita corrisponda un aumento dei valori culturali percepiti nella società di auto-affermazione. Al contrario, per quanto riguarda i valori personali, all'aumentare della percezione della disuguaglianza sembrerebbero aumentare anche i valori personali di auto-trascendenza, quindi la benevolenza e l'universalismo. Questa incoerenza tra valori personali e valori culturali italiani percepiti, quindi, sembrerebbe sussistere anche in relazione alla percezione delle disuguaglianze socio-economiche in Italia. La correlazione positiva tra disuguaglianza percepita e valori culturali percepiti di auto-affermazione è in linea con quanto emerso nello studio di Sánchez-Rodríguez et al. (2020), il quale ha dimostrato come le persone percepiscano come più importanti per gli altri valori di auto-affermazione quando percepiscono alti (vs. bassi) livelli di disuguaglianza economica intorno a loro. Questo risultato sembrerebbe suggerire che la situazione disuguaglianze propria del nostro paese sia in parte attribuita dai cittadini ai valori della società e quindi alla governance italiana.

Un altro risultato degno di attenzione deriva dall'analisi dell'effetto della disuguaglianza socio-economica percepita in Italia condizionatamente ai valori culturali percepiti di auto-trascendenza. Nei partecipanti che hanno una bassa percezione dei valori di auto-trascendenza nella società, all'aumentare della percezione delle disuguaglianze in Italia, aumentano le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza; mentre nei soggetti che hanno un'alta percezione dei valori di auto-trascendenza nella società, è più debole la relazione positiva tra percezione delle disuguaglianze e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Una possibile interpretazione può essere la seguente: quando le persone percepiscono come elevati i valori culturali di auto-trascendenza, in particolare di universalismo, potrebbero ritenere che la società, spinta dai valori culturali da cui è ispirata, si preoccuperà di migliorare la situazione. Verranno così meno le intenzioni comportamentali e le azioni individuali, perché ritenute non necessarie. Al contrario, la persona mossa da valori personali di auto-trascendenza, si potrebbe sentire in dovere di agire per una società migliore, qual ora

non riscontrasse nella società principi predisposti verso la messa in atto di azioni egualitarie.

Infine, la presente ricerca ha evidenziato come all'aumentare della disuguaglianza socio-economica percepita sembrerebbero aumentare anche i valori personali di auto-trascendenza. L'aumento dei valori personali di auto-trascendenza è legato, inoltre, ad un aumento delle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. I valori personali hanno un ruolo di mediazione nella relazione tra disuguaglianza percepita in Italia ed intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. I risultati di questa ricerca relativi ai valori personali si discostano dallo studio di Sánchez-Rodríguez et al. (2020), in cui non sono state trovate evidenze che mostrino un'influenza del livello di disuguaglianza socio-economica percepita sui valori personali, mentre nel presente studio sussiste una relazione. Una possibile spiegazione è attribuibile al diverso contesto in cui è stata svolta la ricerca: così come lo studio di Sánchez-Rodríguez et al. (2020) ha considerato un solo paese, la Spagna, anche la presente ricerca ha fatto riferimento al solo contesto italiano.

5.1.3 Il ruolo della trait mindfulness

I partecipanti hanno riportato livelli moderati di trait mindfulness, tratto di personalità associato ad una maggiore attenzione e consapevolezza dell'esperienza attuale o della realtà presente, che si era ipotizzato potesse legarsi ad una percezione più accurata della situazione disuguaglianze. Contrariamente alle ipotesi di partenza, la mindfulness di tratto non è risultata essere correlata alla percezione delle disuguaglianze socio-economiche. Solamente due sotto-dimensioni di questo tratto di personalità, ovvero, la capacità di osservare la realtà circostante, le proprie sensazioni corporee, i propri pensieri e le proprie emozioni e la capacità di descrivere i propri sentimenti, credenze, pensieri ed opinioni, sono risultati associati ad un aumento della percezione delle disuguaglianze socio-economiche presenti in Italia. La capacità di osservare con attenzione il contesto e i pensieri che esso suscita, così come la capacità di dare forma e descrizione alle proprie opinioni e sensazioni a riguardo, potrebbe associarsi ad un maggiore senso critico nell'analisi della situazione e quindi ad una percezione maggiore delle disuguaglianze socio-economiche del nostro paese.

Il risultato più interessante riguarda la sotto-dimensione relativa alla capacità di descrivere: la relazione tra questa dimensione della mindfulness di tratto e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza sembrerebbe essere completamente mediata dalla percezione delle disuguaglianze socio-economiche. All'aumentare della capacità di descrivere, aumenta la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e di conseguenza anche le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. La capacità di dare forma alle proprie opinioni rispetto alle cose, alle proprie aspettative, saper descrivere le proprie esperienze e i propri turbamenti, potrebbe portare ad esplicitare maggiormente anche la propria percezione della situazione disuguaglianze, trasformando di conseguenza la preoccupazione per la situazione in intenzioni comportamentali volte ad una prospettiva più egualitaria.

Quindi, la capacità di osservare e la capacità di descrivere sembrano essere correlate alla percezione delle disuguaglianze socio-economiche e la percezione delle disuguaglianze socio-economiche sembra mediare la relazione tra la capacità di descrivere e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. In letteratura non sono presenti ricerche che colleghino in modo diretto la mindfulness di tratto alla disuguaglianza socio-economica percepita e alle intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. La trait mindfulness è, però, un tratto di personalità che conferisce una maggiore consapevolezza dell'esperienza attuale o della realtà presente e si è dimostrata essere legata alla pro-socialità (Berry et al., 2020). Sarebbe interessante, a seguito di quanto emerso in questo studio, esaminare il ruolo della mindfulness di tratto anche nella percezione della mobilità sociale, aspetto su cui la popolazione sembra essere più ottimista. Una maggiore consapevolezza rispetto alla situazione di immobilità sociale è un aspetto su cui bisognerà puntare nel futuro, in quanto rispetto alla situazione disuguaglianze le persone sembrano avere già un'idea più realistica.

5.1.4 Il ruolo della responsabilità percepita del governo

A partire dalle analisi descrittive (Tabella 4.1.1), possiamo osservare come sia relativamente bassa la percezione da parte della popolazione della necessità di provvedimenti da parte governo per ridurre le differenze di reddito in Italia. I risultati evidenziano, però, una relazione positiva consistente tra la percezione delle disuguaglianze in Italia e la responsabilità percepita del governo rispetto alla situazione

disuguaglianze: all'aumentare della percezione delle disuguaglianze socio-economiche in Italia, aumenta anche la responsabilità percepita del governo di agire per migliorare la situazione e all'aumentare di quest'ultima aumentano anche le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza dei singoli. La responsabilità percepita del governo di dover agire per migliorare la situazione è risultata mediare parzialmente la relazione tra disuguaglianze socio-economiche percepite e intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. Partendo dall'analisi dell'item utilizzato all'interno del questionario ("Il governo dovrebbe prendere provvedimenti per ridurre le differenze nei livelli di reddito"), l'interpretazione di quest'ultimo potrebbe essere duplice: riconoscere la necessità di provvedimenti da parte del governo, nelle cui mani sta la responsabilità di agire per ridurre le disuguaglianze; ma anche riconoscere che attualmente non si sta facendo a sufficienza per migliorare la situazione all'interno del paese. Nell'ipotesi di questa duplice interpretazione, la percezione di un incremento delle disuguaglianze porterebbe nelle persone, da una parte, alla convinzione che la responsabilità di agire sia nelle mani del governo, ma dall'altra all'idea che, non avendo fatto quest'ultimo abbastanza fino al momento presente, si debba iniziare ad agire in prima persona per migliorare le cose. Sarebbe interessante in ricerche future utilizzare una scala di misura che racchiuda in item diversi queste due possibili sfumature di significato; nonché indagare la fiducia che la popolazione ripone nel governo a fronte della situazione disuguaglianze.

5.2 Limiti della ricerca e suggerimenti per gli studi futuri

La presente ricerca non è esente da limiti. Sicuramente un primo aspetto da considerare riguarda la natura trasversale dello studio, che non consente di fare inferenze sulla direzionalità degli effetti. Un secondo limite è legato al campione e alle sue caratteristiche. La scarsa numerosità campionaria, e il fatto che il campione non sia rappresentativo della popolazione e limitato ad un solo stato, non permette di ottenere risultati generalizzabili: all'interno di studi futuri si consiglia di utilizzare campioni rappresentativi e provenienti da diversi contesti geografici. Nel campione è presente, inoltre, una sproporzione numerica a livello di genere, con una maggiore presenza di partecipanti donne. Per quanto nella ricerca siano incluse diverse variabili di controllo, quali genere, età, istruzione e orientamento politico, le variabili in gioco potrebbero essere influenzate da altri fattori esterni, che in questo studio non sono stati controllati.

Ad esempio, sarebbe interessante in studi futuri inserire il reddito come variabile di controllo.

Alcuni specifici risultati potrebbero essere stati influenzati dalle scale di misura utilizzate nello studio, molte delle quali sono state adattate e tradotte in una versione italiana non ancora validata (o in corso di validazione). I questionari auto-somministrati, portano con sé, inoltre, una serie di problematiche che possono aver influito sui risultati. In particolare, i questionari self-report espongono al rischio di desiderabilità sociale: è possibile che i partecipanti, di fronte ad argomenti considerati desiderabili socialmente, pensiamo al tema stesso delle disuguaglianze socio-economiche e alla loro percezione nel quotidiano, abbiano avuto la tendenza a dare risposte considerate più socialmente accettabili.

5.3 Conclusioni e applicazioni pratiche

La presente ricerca si è posta l'obiettivo di ampliare il filone di ricerca relativo allo studio della percezione delle disuguaglianze socio-economiche nella popolazione. Si tratta di una letteratura in continua espansione, già diffusa anche nel contesto italiano, anche se ancora annovera pochi studi.

Lo scopo di questa ricerca era quello di comprendere quanto la percezione delle disuguaglianze socio-economiche in Italia, benché distorta, influenzasse le intenzioni comportamentali volte ad un miglioramento della situazione vigente nella direzione di una realtà più egualitaria. Inoltre, l'obiettivo era anche quello di indagare alcuni fattori, quali la mobilità sociale percepita, i valori personali, i valori culturali percepiti, la mindfulness di tratto e la responsabilità percepita del governo, potenzialmente in grado di intervenire in questa relazione.

La presente ricerca ha rilevato che la percezione delle disuguaglianze socio-economiche da parte della popolazione italiana è abbastanza consistente e ha evidenziato una relazione tra la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza: all'aumentare dell'una, cresce anche l'altra. Questo risultato è molto importante, in quanto suggerisce una discreta consapevolezza da parte della popolazione della gravità della situazione disuguaglianze in Italia, una situazione che nello studio di Galdi et al. (2016) era risultata essere

sottostimata dalla popolazione italiana. Questa percezione sembrerebbe, inoltre, legarsi alla volontà di agire per cambiare le cose. Migliorare i sistemi di comunicazione e l'informazione stessa potrebbe portare ad acquisire una prospettiva sempre più realistica della situazione; dare alle persone nuove opportunità di esprimersi potrebbe dare spazio alle loro intenzioni comportamentali direzionate verso un mondo più egualitario.

La mobilità sociale percepita è risultata mediare parzialmente la relazione tra la percezione delle disuguaglianze socio-economiche e le intenzioni comportamentali volte all'uguaglianza. La letteratura americana dimostra come gli americani si trovino ad essere poco turbati da alti livelli di disuguaglianza se portati a pensare che la mobilità sociale sia elevata (Day & Fiske, 2017). Una comunicazione di qualità potrebbe restituire alla popolazione una visione più realistica della reale situazione di immobilità sociale che ci circonda, portando le persone ad aspirare ad un futuro migliore.

I valori culturali percepiti nella società sono poi un altro tassello da analizzare, in relazione ai valori personali e alla responsabilità che si attribuisce al governo per il miglioramento della situazione. La popolazione italiana sembrerebbe percepire maggiori livelli di valori culturali di auto-affermazione in Italia, piuttosto che valori culturali di auto-trascendenza, più conformi a quelli percepiti come personali. La popolazione quando percepisce come più elevati valori culturali di auto-trascendenza, e nel contempo percepisce come elevate le disuguaglianze sociali nel paese, ritiene di dover agire in prima persona per migliorare le cose. In aggiunta a questo, all'aumentare della percezione delle disuguaglianze sociali, nonostante si percepisca la responsabilità del governo di agire, le persone ritengono di doversi muovere individualmente per una realtà più egualitaria.

È importante da parte degli esperti individuare efficaci strategie di comunicazione quando si parla di disuguaglianza e di immobilità sociale: questo andrà a strutturare il pensiero della popolazione rispetto all'argomento e ad influenzarla ad appoggiare una decisione piuttosto che un'altra.

Gli economisti propongono una serie di misure per contrastare le disuguaglianze sociali, ad esempio: l'aumento delle tasse per i privilegiati; l'incremento dei salari più bassi; piuttosto che un reddito base universale. Tutti gli interventi, inoltre, sottolineano

l'importanza dell'istruzione. È nella politica, però, che si trova il nucleo della disuguaglianza: questa influenza sia l'aumento che la diminuzione di atteggiamenti e comportamenti che sostengono le disuguaglianze. La disuguaglianza economica genera in chi è penalizzato una profonda disillusione nei confronti della politica. I membri dei gruppi svantaggiati percepiscono che il governo non lavora per favorire il loro benessere, e questo li conduce al disimpegno politico. La politica è fondamentale per costruire un progetto di cambiamento.

La psicologia sociale può dare a queste tematiche un duplice contributo. Prima di tutto approfondendo i processi di identificazione, che risultano essere tre: l'identificazione con la cultura locale, con la cultura occidentale o con l'umanità nella sua interezza. La globalizzazione, intesa come interconnessione di società, economie e culture differenti, caratterizza la società contemporanea e, in maniera paradossale, si trova alla base sia delle dinamiche di crisi globale, come l'aumento delle disuguaglianze, sia delle possibilità di miglioramento. L'identificazione con l'umanità nella sua interezza potrebbe incoraggiare azioni collettive di mentalità globale (Rosenmann, Reese & Cameron, 2016). Il secondo contributo può avvenire nel contesto della costruzione di un nuovo pensiero. Creare disuguaglianza significa trasformare ciò che prima era un bene comune in un lusso per pochi. È importante tornare a pensare al pubblico come ad un bene di tutti, perché le disuguaglianze sociali sono una costruzione storica e sociale e in quanto tali possono essere contrastate e ridotte.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Alesina, A., Stantcheva, S., & Teso, E. (2018). Intergenerational Mobility and Preferences for Redistribution. *American Economic Review*, 108, 521–54
- Ashok, V., Kuziemko, I., & Washington, E. (2015). Support for Redistribution in an Age of Rising Inequality: New Stylized Facts and Some Tentative Explanations. NBER Working Paper No. 21529. Cambridge, MA: *National Bureau of Economic Research*.
- Benabou, R., & Ok, E.A. (2001). Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, 116, 447–87.
- Berry, D. R., Cairo, A. H., Goodman, R. J., Quaglia, J. T., Green, J. D., & Brown, K. W. (2018). Mindfulness increases prosocial responses toward ostracized strangers through empathic concern. *Journal of Experimental Psychology: General*, 147, 93–112.
- Berry, D. R., Hoerr, J. P., Cesko, S., Alayoubi, A., Carpio, K., Zirzow, H., et al. (2020). Does mindfulness training without explicit ethics-based instruction promote prosocial behaviors? A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 46, 1247–1269.
- Black, D.S., Sussman, S., Anderson Johnson, C., & Milam, J., (2012). Trait Mindfulness Helps Shield Decision-Making From Translating Into Health-Risk Behavior. *Journal of Adolescence Health*.
- Buttrick, N.R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11, 1-12.
- Buttrick, N.R., Heintzelman, S.J., & Oishi, S. (2017). Inequality and well-being. *Current Opinion in Psychology*, 18, 15-20.
- Byron, R.M., & Kenny, D.A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 6, 1173-1182.
- Capanna, C., Vecchione, M., & Schwartz, S. H. (2005). La misura dei valori. Un contributo alla validazione del Portrait Values Questionnaire su un campione italiano. *Bollettino di Psicologia applicata*, 246, 29.
- Caparrós, M. (2014). *El hambre*. Barcelona: Anagrama. Trad. it. *La fame*. Torino: Einaudi, 2015.
- Caricati, L. (2017). Testing the status-legitimacy hypothesis: A multilevel modelling approach to the perception of legitimacy in income distribution in 36 nations. *Journal of Social Psychology*, 157, 532-540.
- Center for Longitudinal Studies (2007). *Disadvantaged children up to a year behind the age of three*. London: Institute of Education.
- Chetty, R., Grusky, D., Hell, m., Hendren, N., Manduca, R., & Narang. J. (2017). The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility since 1940. *Science*, 356, 398–406.
- Chou, E.Y., Parmar, B.L., & Galinsky, A.D. (2016). Economic insecurity increases physical pain. *Psychological Science*, 27, 443-454.
- Clark, K-B., & Clark, M.P. (1947). Racial identification and preferences in Negro children. In T.M. NewCombe & E.L. Hartley (a cura di), *Readings in Social Psychology* (pp. 169-178). New York: Holt.
- Costa, G., Bassi, M., Gensini, G.F., Marra, M., Nicelli, A.L., & Zengarini, N. (2014). *L'equità nella salute in Italia. Secondo rapporto sulle disuguaglianze sociali in sanità*. Milano: Franco Angeli.

- Costa-Lopes, R., Dovidio, J.F., Pereira, R.C., & Jost, J.T. (2013). Social psychological perspectives on the legitimation of social inequality: Past, present and future. *European Journal of Social Psychology*, 43, 229-237.
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., Tetaz, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: evidence from a survey experiment. *J Public Econ*, 98, 100- 112.
- Day, M.V., & Fiske, S.T. (2017). Movin' on Up? How Perceptions of Social Mobility Affect Our Willingness to Defend the System. *Social Psychological and Personality Science* 8, 267–74.
- Deikman, A. J. (1982). *The observing self*. Boston: Beacon Press.
- De Vogli, R., Mistry, R., Gnesotto, R., & Cornia, G.A. (2005). Has the relation between income inequality and life expectancy disappeared? Evidence from Italy and top industrialised countries. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 59, 158-162.
- Deaton, A. (2013). *The Great Escape. Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton: Princeton University Press. Trad. It. *La grande fuga. Salute, ricchezza e origini della disuguaglianza*. Bologna: Il Mulino, 2015.
- Delhey, J., & Dragolov, G. (2014). Why inequality makes europeans less happy: the role of distrust, status anxiety, and perceived conflict. *European Sociological Review*, 30, 151-165.
- Diermeier, M., Goecke, H., Niehues, J., & Thomas, T. (2017). Impact of inequality-related media coverage on the concerns of the citizens. *Working paper*, 1-38.
- Donald, J. N., Sahdra, B. K., Van Zanden, B., Duineveld, J. J., Atkins, P. W., Marshall, S. L., et al. (2019). Does your mindfulness benefit others? A systematic review and meta-analysis of the link between mindfulness and prosocial behaviour. *British Journal of Psychology*, 110, 101–125.
- Elgar, K.E., Pickett, W., Pickett, W., Craig, W., Molcho, M., Hurrelmann, K., et al. (2012). School bullying, homicide and income inequality: a cross-national pooled time series analysis. *International Journal of Public Health*, 58, 237-245.
- Frank, R.H., Levine, A.S., & Dijk, O. (2014). Expenditure Cascades. *Review of Behavioral Economics*, 1, 55–73.
- Galdi, S., Maass, A., & Manetti, L. (2016). Disuguaglianza economica percepita e ruolo delle variabili socio-demografiche. Relazione presentata al Convegno “La società italiana e le grandi crisi economiche 1929-2016”. Roma, 25-26 Novembre.
- García-Castro, J. D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2018). I know people who can and who cannot: A measure of the perception of economic inequality in everyday life. *The Social Science Journal*.
- Gini, C. (1914). *L'ammontare e la composizione della ricchezza delle nazioni*. Torino: F.lli Bocca Editori.
- Giovannini, C., Giromini, L., Bonalume, L., Tagini, A., Lang, M., & Amadei, G. (2014). The Italian five facet mindfulness questionnaire: a contribution to its validity and reliability. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 36(3), 415-423.
- Hahn-Holbrook, J., Cornwell-Hinrichs, T., & Anaya, I. (2018). Economic and Health Predictors of National Postpartum Depression Prevalence: a Systematic Review, meta-analysis, and meta-Regression of 291 Studies from 56 countries. *Frontiers in Psychiatry*, 8, 248.

- Hauser, O.P., & Norton, M.I. (2017). (Mis)perceptions of inequality. *Current Opinion in Psychology*, 18, 21-25.
- Hayden, B. (2011). Feasting and social dynamics in the epipaleolithic of the fertile crescent: An interpretative exercise. In G. Aranda, S. Monton-Subias & M. Sanchez (a cura di), *Guess who is coming to dinner: Feasting rituals in the prehistoric societies of Europe and the Near East*. Oxford: Oxbow Books.
- Heiserman, N., Simpson, B., & Willer, R. (2020). Judgments of Economic Fairness Are Based More on Perceived Economic Mobility Than Perceived Inequality. *Sociological Research for a Dynamic World*, 6, 1–12
- Hirschman, A.O. (1973). The changing tolerance for income inequality in the course of economic development. *Quarterly Journal of Economics*, 87, 544-566.
- Hsieh, C.C., & Pugh, M.D. (1993). Poverty, income inequality, and violent crime: A meta-analysis of recent aggregate data studies. *Criminal Justice Review*, 18, 182-202.
- INAPP (2019). *European Social Survey*, Round 9.
- Istat (2022). *Nel 2021 stabile la povertà assoluta*.
- Jaśko, K., & Kossowska, M. (2013). The impact of superordinate identification on the justification of intergroup inequalities. *European Journal of Social Psychology*, 43, 255-262.
- Jost, J.T., & Banaji, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.
- Jost, J.T., Chaikalis-Petritsis, V., Abrams, D., Sidanius, J., van der Toorn, J., & Batt, C. (2012). Why men (and women) do and don't rebel: Effects of system justification on willingness to protest. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 197 –208.
- Karadja, M., Mollerstrom, J., & Seim, D. (2016). Richer (and Holier) Than Thou? The Effect of Relative Income Improvements on Demand for Redistribution. *The Review of Economics and Statistics*, 99, 201–212.
- Kleppestø, T.H. (2019). Social Dominance Orientation (SDO). Retrieved August 28, 2019, from <https://doi.org/10.31219/osf.io/g2cbf>.
- Kohler, T.A., Smith, M.E., Bogaard, A., Feinman, G.M., Peterson, C.E., Betzenhauser, A., et al. (2017). *Greater post-Neolithic wealth disparities in Eurasia than in North America and Mesoamerica*. *Nature*, 551, 619-622.
- Kondo, N., Sembajwe, G., Kawachi, I., Van Dam, R.M., Subramanian, S.V., & Yamagata, Z. (2009). Income inequality, mortality, and self-rated health: meta-analysis of multilevel studies. *British Medical Journal*, 339, b4471.
- Krapohl, E., & Plomin, R. (2015). Genetic link between family socioeconomic status and children's educational achievement estimated from genome-wide SNPs. *Molecular Psychiatry*, 21, 437-443.
- Kraus, M.W., & Tan, J.J.X. (2015). Americans overestimate social class mobility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 58, 101-111.
- Kraus, M.W., Piff, P.K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M.L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119, 546-572.
- Kteily, N.S., Sheehy-Skeffington, J., & Ho, A.K. (2017). Hierarchy in the eye of the beholder: (anti-)egalitarianism shapes perceived levels of social inequality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112, 136-159.

- Kuziemko, I., Norton, M.I., Saez, E., & Stantcheva, S. (2015). How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments. *American Economic Review*, 105, 1478-1508.
- Lancee, B., & Van de Werfhorst, H.G. (2012). Income inequality and participation: A comparison of 24 European countries. *Social Science Research*, 41, 1166-1178.
- Laurin, K., Gaucher, D., & Kay, A. (2013). Stability and the justification of social inequality. *European Journal of Social Psychology*, 43, 246-254.
- Lee, I-C., Pratto, F., & Johnson, B.T. (2011). Intergroup consensus/disagreement in support of group-based hierarchy: an examination of socio-structural and psycho-cultural factors. *Psychological Bulletin*, 137, 1029-1064.
- Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum.
- Lillard, D.R., Burkhauser, R.V., Hahn, M.H., & Wilkins, R. (2015). Does early-life income inequality predict self-reported health in later life? Evidence from the United States. *Social Science & Medicine*, 128, 347-355.
- Loughnan, S., Kuppens, P., Allik, J., Balazs, K., de Lemus, S., Dumont, K., et al. (2011). Economic inequality is linked to biased self-perception. *Psychological Science*, 22, 1254-1258.
- Martin, J. R. (1997). Mindfulness: A proposed common factor. *Journal of Psychotherapy Integration*, 7, 291-312.
- Major, B.N., & Kaiser, L.T. (2017). Ideology and the maintenance of group inequality. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20, 582-592.
- McCoy, S.K., & Major, B. (2007). Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 341-351.
- Milanović, B. (2016). *Global inequality. A new approach for the age of globalization*. Cambridge: The Belknap Press. Trad. It. *Ingiustizia globale. Migrazioni, disuguaglianze e il futuro della classe media*. Roma: LUISS University Press, 2017.
- Milfont, T.L., Richter, I., Sibley, C.G., Wilson, M.S., & Fischer, R. (2013). Environmental consequences of the desire to dominate and be superior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39, 1127-1138.
- Norton, M.I., & Ariely, D. (2011). Building a Better America - One Wealth Quintile at a Time. *Psychological Science*, 6, 9-12.
- Norton, M.I., Neal, D.T., Govan, C.L., Ariely, D., & Holland, E. (2014). The not-so-common-wealth of Australia: Evidence for a cross-cultural desire for a more equal distribution of wealth. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 14, 339-351.
- Owuamalam, C., Rubin, M., Spears, R., & Weerabangsa, M. (2017). Why do people from low status groups support class system that disadvantage them? A test of two mainstream explanations in Malaysia and Australia. *Journal of Social Issues*, 73, 80-98.
- Oxfam (2020). *Davos 2020: la terra delle disuguaglianze*.
- Oxfam (2022). *La pandemia della disuguaglianza*.
- Paskov, M., & Dewilde, C. (2012). Income inequality and solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30, 415-432.
- Paskov, M., Gërkhani, K., & van de Werfhorst, H.G. (2013). Income inequality and status anxiety. *Growing Inequality Impacts*, 90, 1-46.

- Pei, X., & Rodriguez, E. (2006). Provincial income inequality and self-reported health status in China during 1991-7. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 60(12), 1065-1069.
- Piketty, T. (2013). *Le Capital au XXI^e siècle*. Paris: Seuil. Trad. it. *Il capitale nel XXI secolo*. Milano: Bompiani, 2014.
- Piketty, T., & Saez, E. (2014). "Inequality in the Long Run." *Science*, 344, 838-43.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M., & Malle, B.F. (1994) Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741-763.
- Rajan, K., Kennedy, J., & King, L. (2013). Is wealthier always healthier in poor countries? The health implications of income, inequality, poverty, and literacy in India. *Social Science & Medicine*, 88, 98-107.
- Rodgers, G.B. (1979). Income and inequality as determinants of mortality: An international cross-section analysis. *Population Studies*, 33, 343-351.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2020). Economic inequality affects perceived normative values. *Group Processes & Intergroup Relations*, 1-16.
- Schwartz, C.R. (2013). Trends and variation in assortative mating: Causes and consequences. *Annual Review of Sociology*, 39, 451-470.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65.
- Schwartz, S. H. (2012). An overview of the Schwartz theory of basic values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2, 1-20. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116>
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., & Owens, V. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 519-542.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An inter-group theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Sidanius, J., Cotterill, S., Sheehy-Skeffington, J., Kteily, N., & Carvacho, H. (2016). *Social dominance theory: Explorations in the Psychology of oppression*. In C. Sibley (Ed.) *Cambridge handbook of the psychology of prejudice*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Spielberger, C.D., & Rickman, R.L. (1990). Assessment of state and trait anxiety. In N. Sartorius, V. Andreoli, G. Cassano, L. Eisenberg, P. Kielholz, P. Pancher, et al. (Eds.), *Anxiety: Psychobiological and clinical perspectives* (p. 69). New York: Hemisphere.
- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press. Trad. It. *Gruppi italiani e categorie sociali*. Bologna: Il Mulino, 1985.

- Tausch, N., Saguy, T., & Bryson, J. (2015). How does intergroup contact affect social change? Its impact on collective action and individual mobility intentions among members of a disadvantaged group. *Journal of Social Issues*, 71, 533-536.
- Turner, J.C., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S., & Wetherell, M. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford, England: Basil Blackwell.
- Twenge, J.M. (2007). The Age of Anxiety? Birth Cohort Change in Anxiety and Neuroticism, 1952-1993. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1007-1021.
- Velasquez, A., & LaRose, R. (2015). Social media for social change: Social media political efficacy and activism in student activist groups. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 59(3), 456-474.
- Van Der Toorn, J., Tyler, T.R., & Jost, J.T. (2011). More than fair: Outcome dependence, system justification, and the perceived legitimacy of authority figures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 127-138.
- Volpato, C. (2019). *Le radici psicologiche della disuguaglianza*. Roma-Bari: Laterza.
- Walasek, L., & Brown, G.D.A. (2016). Income inequality, income, and internet searches for status goods: A cross national study of the association between inequality and well-being. *Social Indicator research*, 129, 1001-1014.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47, 11-24.
- Young, M. (1958). *The rise of the meritocracy 1870-2033: An essay on education and equality*. Trad. It. *L'avvento della meritocrazia*. Ivrea-Roma: Edizioni di Comunità, 2014.
- Zelditch, M. (2001). Theories of legitimacy. In J.T. Jost & B. Major (a cura di), *The Psychology of legitimacy : Emerging prospective on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 33-35). New York: Cambridge University Press.