

di volontariato, incontri per amanti dei libri, far parte di associazioni religiose; Wilkinson & Pickett, 2017). Le persone nelle società maggiormente disuguali dimostrano di fidarsi meno le une delle altre e diminuisce anche la fiducia nelle istituzioni dello Stato (Buttrick & Oishi, 2017). Maggiore disuguaglianza economica aumenta la percezione di anomia, quindi le persone percepiscono uno stato di disfunzione sociale e di *caos* in cui la società non fornisce una moralità da seguire, portando la popolazione a desiderare la presenza di un *leader* forte alla loro guida (Sprong et al., 2019). Infine, maggiore disuguaglianza economica sembra portare a una maggiore diffusione, e di conseguenza un maggior grado di credenza, alle teorie cospirazioniste all'interno della popolazione (Salvador Casara et al., 2022).

Al contrario, una maggiore uguaglianza economica si associa a numerosi fattori positivi, tra cui la coesione sociale e la fiducia generalizzata, ovvero quanto le persone si fidano l'una dell'altra (Wilkinson & Pickett, 2017; Oishi et al., 2018). Altri fattori positivi sono una maggiore uguaglianza di genere, sia a livello sociale che economico, un minore abbandono scolastico da parte degli adolescenti, un maggiore livello di istruzione nella popolazione e un minore tasso di gravidanze adolescenziali (Wilkinson & Pickett, 2017). Oishi e colleghi (2018) hanno condotto una ricerca che ha avuto un importante successo a livello internazionale. Il loro scopo era indagare la relazione tra tassazione progressiva, disuguaglianza economica e felicità, trovando che una maggiore progressività della tassazione portava a minore disuguaglianza economica, e al tempo stesso una maggiore felicità dei cittadini, operazionalizzata in termini di soddisfazione generale della vita, portava a maggiore fiducia verso gli altri e maggiore senso di equità (*fairness*).

La psicologia si interessa al tema della disuguaglianza economica per i vari effetti che può produrre su diversi livelli, basti pensare per esempio allo sviluppo di malattie mentali

o l'abbandono scolastico. Al tempo stesso, la psicologia si occupa anche della prevenzione della salute e la promozione del benessere, non solo psicologici (De Hoog et al., 2008).

Ad oggi, le tasse sono il miglior metodo conosciuto per poter redistribuire più equamente le ricchezze e ridurre la disuguaglianza economica all'interno di una data popolazione (Oishi et al., 2018). Diversi Paesi utilizzano un sistema di tassazione progressivo, il quale permette di redistribuire la ricchezza dai segmenti più ricchi della popolazione a quelli più poveri, attraverso alcuni servizi (tra cui gli incentivi; Timmons, 2005).

1.2. La tassazione in Italia

L'argomento della tassazione è uno dei motivi di dibattito tra i partiti politici italiani, ma i cittadini sembrano essere poco informati riguardo al tema delle tasse che interessa proprio loro in modo diretto (Hoffmann et al., 2008)

Come è noto, i fondi di uno Stato derivano per la maggior parte dai ricavi delle imposte sulle persone e sulle imprese (Albi & Martinez-Vazquez, 2011), e un maggiore ricavo si traduce in maggiori fondi pubblici, e quindi maggiori investimenti in servizi pubblici e infrastrutture (Timmons, 2005; Bajar & Menaakshi, 2018). In Italia, le imposte vengono calcolate dall'Agenzia delle Entrate tramite l'Imposta sul reddito delle persone fisiche (Irpef) per il possesso dei seguenti redditi:

- Fondiari, cioè dei fabbricati e dei terreni;
- Di capitale;
- Di lavoro dipendente (inclusi i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente e i redditi di pensione);

- Di lavoro autonomo
- Di impresa
- Diversi (elencati nell'articolo 67 del Testo unico delle imposte sui redditi).

L'insieme di questi redditi vanno a comporre il reddito lordo, cioè l'insieme della ricchezza percepita in un anno dalla persona fisica (Agenzia delle Entrate, 2023). Possiamo individuare due principali sistemi di tassazione: il cosiddetto sistema piatto (*flat tax*) e il sistema di tassazione progressiva.

Passando a esempi più concreti, la *flat tax* è il tipo di tassazione più facile da comprendere e calcolare. Infatti, tutte le persone e tutti i redditi vengono tassati con la stessa percentuale. Questo sistema prevede che tutto il reddito imponibile venga compreso in un solo scaglione, che verrà quindi tassato con una sola aliquota. Quindi, tutti versano in tasse la stessa quota percentuale del proprio reddito.

Invece, la tassazione progressiva prevede che il reddito imponibile venga suddiviso in diversi scaglioni, e che ogni scaglione venga tassato con una percentuale diversa. Qui, all'aumentare del reddito, e quindi dello scaglione, aumenta anche la percentuale di reddito devoluta in tasse. La quantità di scaglioni, i loro intervalli e le aliquote vengono specificati dalle leggi di bilancio dei Paesi cui si riferiscono, e possono quindi cambiare in base al Paese o nel tempo.

In Italia, la proposta dell'adozione di una *flat tax* compare in molti programmi politici dei partiti di destra (tra cui Lega e Forza Italia), mentre una tassazione di tipo progressivo viene promossa soprattutto dai partiti politici di sinistra (come PD e +Europa) (Corriere Della Sera, 18 agosto 2022; Corriere Della Sera, 24 settembre 2022; Il Gazzettino, 6 novembre 2022). Nonostante queste proposte, però, la letteratura non identifica un confine netto di preferenza tra gli elettori, talvolta trovando che sia gli elettori conservatori che

quelli liberali preferiscono che i cittadini più poveri vengano tassati di meno, mentre è più ambigua la preferenza se tassare di più o allo stesso modo le persone più ricche (Ballard-Rosa et al., 2017).

Nonostante le discussioni vive dei partiti politici rispetto al sistema di tassazione, molte testate giornalistiche hanno spesso fatto notare come la progressività della tassazione sia garantita dalla stessa Costituzione (Corriere Della Sera, 7 giugno 2021). Infatti, l'articolo 53 nella Sezione I, Titolo IV della Costituzione recita "Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Il sistema tributario è informato a criteri di progressività". Questo articolo stabilisce che tutte le persone residenti in Italia hanno il dovere di pagare le imposte, ma questo obbligo deve rispettare la capacità contributiva della persona, cioè la sua disponibilità economica.

L'articolo 53 richiama anche gli articoli 2 e 3 della Costituzione, i quali fanno parte dei Principi Fondamentali. L'articolo 2 introduce ai doveri di solidarietà economica e sociale, mentre l'articolo 3 afferma che è dovere della Repubblica rimuovere gli ostacoli economici e sociali che limitano la libertà e l'eguaglianza dei cittadini. L'articolo 3 afferma, di fatto, che è compito della Repubblica redistribuire la ricchezza dei suoi cittadini, in modo da assicurare a tutti l'accesso a servizi di base quali l'istruzione, la sanità, la previdenza sociale e l'indennità di disoccupazione, alla base dello Stato Sociale italiano. La redistribuzione può avvenire, di fatto, tramite la tassazione progressiva.

Attualmente, l'Italia soffre di una gravosa evasione fiscale (Riahi-Belkaoui, 2004), il che riduce l'efficacia del sistema di tassazione progressivo. Molte persone affermano di non comprendere completamente le regole o il funzionamento della tassazione (Saad, 2014), e la comprensione è un importante fattore che influenza la valenza degli atteggiamenti (Ajzen, 1988). In questa prospettiva, la psicologia può apportare il proprio

contributo indagando quali caratteristiche del messaggio possano essere più efficaci affinché le persone comprendano il contenuto (Lepkowska-White & Parsons, 2001; Cavazza, 2018b), in modo tale che esse possano avere una migliore comprensione del sistema di tassazione e aumentare i comportamenti di adempimento fiscale (Hofmann et al., 2008).

Capitolo 2

2.1. Atteggiamenti e formazione di atteggiamenti

In letteratura esistono diverse concettualizzazioni di cosa sia un atteggiamento; alcune teorie considerano gli atteggiamenti come duraturi nel tempo e immagazzinati in memoria (ad esempio il *MODE model* di Fazio, 2007), altre teorie li considerano come concettualizzazioni dipendenti dal contesto e dalle informazioni a disposizione in quel momento (ad esempio l'*APE model* di Gawronski & Bodenhausen, 2007), mentre altre li considerano un misto tra duraturi e dipendenti dal contesto (ad esempio il modello euristico-sistematico di Eagly & Chaiken, 1981). In generale, però, le teorie concordano a definire l'atteggiamento come un oggetto di pensiero; il giudizio che una persona ha rispetto a un oggetto, un'altra persona, un gruppo, o se stesso, e si posiziona su un continuum tra atteggiamento molto negativo e atteggiamento molto positivo (Bohner & Dickel, 2011; Ajzen, 2001).

Una seconda importante distinzione riguarda gli atteggiamenti impliciti e gli atteggiamenti espliciti. Gli atteggiamenti espliciti riguardano giudizi che possono essere controllati, espressi e ricordati in modo deliberato e vengono solitamente misurati chiedendo direttamente al soggetto cosa ne pensa di un determinato argomento, di una persona o di un gruppo (Faina et al., 2012). Gli atteggiamenti impliciti, invece, sono spesso inconsapevoli alla persona stessa, di cui potrebbe lei stessa non essere a conoscenza, e di cui non si può controllare la loro attivazione (Gawronski & Bodenhausen, 2006). In questo caso, per misurare gli atteggiamenti impliciti non si possono rivolgere le domande dell'argomento di interesse direttamente alla persona, ma bisogna utilizzare metodi

diversi, tra i quali il più famoso è sicuramente lo strumento dell'*Implicit Association Test* (IAT) (Greenwald et al., 1998).

Vista la loro diversa natura, atteggiamenti impliciti ed espliciti possono non coincidere nella stessa persona, questo perché la persona per prima potrebbe non avere accesso diretto ai suoi atteggiamenti, oppure potrebbe decidere di non esprimerli liberamente per preservare un'immagine positiva di sé (Krosnick et al., 2005; Bohner & Dickel, 2011).

La letteratura individua diversi processi per cui una persona possa formare o cambiare il proprio atteggiamento nei confronti di qualcosa o qualcuno, ma nessuno dei modelli è completamente esaustivo sull'argomento, e allo stesso tempo modelli diversi si applicano meglio, o peggio, a seconda della situazione (Bohner & Dickel, 2011; Cavazza, 2018b).

Generalmente, però, molte delle teorie sulla formazione degli atteggiamenti affermano l'importanza di alcuni elementi, necessari perché il messaggio possa elicitare una formazione o un cambiamento dell'atteggiamento, e quindi una maggiore probabilità di avere un effetto persuasivo (Teng et al., 2014).

Un primo elemento si individua nelle emozioni¹, le quali sono strettamente collegate agli atteggiamenti (Clore & Huntsinger, 2007; Trémolière et al., 2016). Infatti, le emozioni possono avere un'importante influenza diretta o indiretta sul pensiero, informando su come la persona si sente riguardo all'oggetto di giudizio (per esempio può produrre emozioni positive e quindi avere un atteggiamento positivo, oppure può produrre emozioni negative e quindi produrre un atteggiamento negativo). Le emozioni hanno un'influenza diretta nella condizione in cui non c'è una riflessione approfondita sul giudizio

¹ Il termine "emozioni" viene impiegato nella sua accezione più ampia, riferendosi sia a emozioni specifiche (come felicità o rabbia), sia a stati d'animo (Petty & Briñol, 2015).

(Petty & Briñol, 2015), e in questo caso le emozioni collegate all'oggetto di pensiero forniscono la base principale su cui la persona forma il proprio atteggiamento (Petty & Briñol, 2015). Invece, le emozioni esercitano la propria influenza in modo indiretto quando il giudizio è frutto di una riflessione più approfondita, in cui le emozioni continuano ad avere un ruolo importante e vengono analizzate come delle argomentazioni nel processo di formazione del giudizio. In altre parole, le emozioni vengono vagliate come elementi informativi, ma non esclusivi, della valenza dell'atteggiamento (Clore & Huntsinger, 2007).

La letteratura evidenzia come diverse emozioni influenzano l'elaborazione delle informazioni; in particolare, sembra che le emozioni positive, piuttosto che le emozioni negative, portino le persone a impiegare le proprie risorse cognitive sul compito proposto loro (come analizzare un messaggio) (Clore & Huntsinger, 2007). Allo stesso tempo, Trémolière e colleghi (2016) hanno osservato come emozioni negative possono inficiare il processamento delle informazioni a cui le persone sono esposte. Secondo gli autori, le emozioni sono elaborate impiegando parte delle risorse cognitive della persona. Per questo motivo, le risorse impiegate per l'elaborazione delle emozioni vengono sottratte all'elaborazione del messaggio, il quale, se di difficile comprensione o se richiede un alto grado di risorse cognitive, non sarà analizzato in modo adeguato, comportando una mancanza della piena comprensione del messaggio (Perlstein et al., 2002). Inoltre, allo stesso tempo, le emozioni negative possono promuovere un comportamento di evitamento dell'argomento (Fazio et al., 2004), pertanto un argomento che genera emozioni negative (come potrebbe essere l'argomento della tassazione progressiva) potrebbe portare le persone a evitarlo, rendendo inutile qualsiasi tentativo di informazione o di persuasione.

Un altro fattore che può intervenire nella formazione degli atteggiamenti è la comprensibilità del messaggio (in originale “*comprehension*”). Secondo le ricerche di Ajzen (1988), la comprensione del messaggio da parte delle persone influenza l’atteggiamento nei confronti del messaggio stesso. Se le persone non riescono a comprendere il messaggio che è rivolto a loro, esse possono sviluppare degli atteggiamenti negativi nei confronti del messaggio e del suo contenuto, e quindi potrebbero non voler prestare nuovamente attenzione allo stesso messaggio. La stessa cosa potrebbe succedere per messaggi che le persone comprendono, ma che ritengono inutilmente complicati e, quindi, inappropriati (Lepkowska-White & Parsons, 2001). È intuitivo pensare che se non si comprende un messaggio, non si possono sviluppare degli atteggiamenti positivi attorno ad esso, ma più interessante è vedere che se le persone non comprendono il messaggio ci può essere un effetto opposto a quello desiderato, portando allo sviluppo di atteggiamenti negativi. Lo sviluppo degli atteggiamenti negativi potrebbe essere applicato al caso del sistema di tassazione; infatti, le persone generalmente lamentano un linguaggio inutilmente complicato quando si parla di questo tema (Ballard-Rosa et al., 2017), portandole a sviluppare appunto atteggiamenti negativi o di evitamento qualora se ne volesse parlare. Risulta quindi cruciale trovare un modo più efficace per descrivere più chiaramente il sistema di tassazione.

Un altro elemento si osserva essere la fluenza (in inglese “*fluency*”). Claypool e colleghi (2015) definiscono la fluenza come “un’esperienza soggettiva della facilità con cui vengono processate le informazioni”; quindi, quanto più facilmente si generano pensieri positivi, tanto più positivi saranno anche gli atteggiamenti verso lo stesso oggetto di pensiero. In letteratura si identificano diverse forme di fluenza (Alter & Oppenheimer,

2009), ma sono principalmente tre quelle più comuni nella letteratura sugli atteggiamenti (Claypool et al., 2015):

- **Fluenza percettiva (*perceptual fluency*):** la facilità con cui le persone individuano le caratteristiche fisiche dello stimolo (ad esempio è più facile identificare una parola scritta in nero, piuttosto che grigio, su uno sfondo bianco);
- **Fluenza concettuale (*conceptual fluency*):** consiste nella facilità con cui le persone riescono ad accedere al significato di uno stimolo (per esempio è più facile pensare alla parola burro, piuttosto che libro, quando ci dicono “pane”);
- **Fluenza basata sulla memoria (*memory-based fluency*):** è la facilità con cui le persone codificano o richiamano alla memoria qualcosa.

In generale, quindi, se uno stimolo è fluente produrrà anche atteggiamenti più positivi nei confronti dell’oggetto dell’atteggiamento.

Un ulteriore elemento riscontrato in letteratura è la familiarità (in originale “*familiarity*”) di uno stimolo. La letteratura concettualizza la familiarità come la facilità con cui le persone riescono a recuperare in memoria l’oggetto dell’argomento e le informazioni a esso associate (Ladeira et al., 2022), ma temi familiari possono anche essere connotati negativamente (un esempio potrebbero essere, appunto, le tasse), e questo perché le persone utilizzano la propria esperienza personale per formare i propri atteggiamenti (Ajzen, 2001; Fazio et al., 2004). Al contempo, però, le ricerche di Verhellen e colleghi (2016) evidenziano come la mancanza di familiarità e di esperienza inibisce il processamento delle informazioni e la formazione di atteggiamenti. In relazione al tema delle tasse, la familiarità potrebbe giocare a sfavore dell’argomento, in quanto le persone indicano di essere poco familiari al sistema di tassazione e ai vocaboli ad esso associati (ad esempio

aliquota, progressività, ecc.) (Hofmann et al., 2008), portando anche, nel caso peggiore, a un evitamento dell'argomento e a un non processamento delle informazioni (Lepkowska-White & Parsons, 2001).

2.2. Modello della Probabilità di Elaborazione

Petty e Cacioppo (1984) concettualizzano il loro *Elaboration Likelihood Model* (ELM), tradotto in italiano come “Modello della Probabilità di Elaborazione”, in cui sostengono che l'individuo può cambiare i propri atteggiamenti attraverso l'analisi di informazioni e messaggi persuasivi. Questa analisi può avvenire seguendo due percorsi distinti e indipendenti: il percorso centrale e il percorso periferico. Nel percorso centrale, l'individuo compie uno sforzo cognitivo per analizzare sistematicamente l'informazione e per riflettere in modo approfondito sulle argomentazioni del messaggio. Nel percorso periferico, la formazione dell'atteggiamento avviene sulla base di indizi, di euristiche di pensiero, in modo automatico e senza sforzo cognitivo (ad esempio la persona si basa sull'attrattiva della fonte o voler dare un'immagine positiva di sé).

Secondo il modello dell'ELM (Petty & Cacioppo, 1984), l'attivazione di uno o dell'altro percorso è determinata da due fattori: l'abilità cognitiva e la motivazione (Teng et al., 2014). L'abilità cognitiva è intesa come la capacità della persona di comprendere il messaggio, ma anche come lo sforzo cognitivo che il soggetto può impiegare in quella situazione (in una situazione di disturbo o di sovraccarico cognitivo, la persona dispone di poca abilità cognitiva). La motivazione invece è legata alla rilevanza del messaggio, se viene percepito come personalmente rilevante allora la motivazione all'analisi sarà alta; viceversa, se il messaggio è poco rilevante anche la motivazione sarà bassa. Entrambi i fattori sono sempre presenti, ma in misure diverse. Quindi, alta abilità cognitiva e alta

motivazione porteranno all'attivazione del percorso centrale e a un'analisi approfondita del messaggio; al contrario, bassa motivazione e bassa abilità cognitiva porteranno all'attivazione del sistema periferico (Petty & Cacioppo, 1984; Cavazza, 2018).

Nel presente studio, ci aspettiamo che venga attivato il processo di elaborazione centrale, questo perché il tema delle tasse dovrebbe interessare in prima persona i rispondenti (comportando quindi una motivazione alta), mentre l'abilità cognitiva è soggetta a variazioni di carattere individuale, tra cui influisce anche il livello di educazione (Lepkowska-White & Parsons, 2001). Nella condizione video (vs. tabella), ci aspettiamo che l'informazione presentata sia fluente (vs. non fluente), comprensibile (vs. non comprensibile) e che richieda meno sforzo cognitivo (vs. alto sforzo cognitivo). Non ci aspettiamo differenze per quanto riguarda la familiarità dell'argomento, in quanto reputiamo ci sia bassa familiarità per la maggior parte dei rispondenti (in linea con quanto affermano Ballard-Rosa et al., 2016).

Capitolo 3

3.1. Daniel Kahneman: il Sistema 1 e il Sistema 2

Nel 2011, Daniel Kahneman concettualizza nel suo saggio “Pensieri lenti e veloci” l’esistenza di due sistemi di pensiero, il Sistema 1 e il Sistema 2, termini a loro volta conosciuti dagli psicologi Keith Stanovich e Richard West (Frederick, 2005; Kahneman, 2011). Secondo Kahneman, i Sistemi di pensiero vengono attivati quando vengono avviati dei processi decisionali, ovvero processi di pensiero che terminano con una presa di decisione. I due Sistemi sono ben distinti l’uno dall’altro, con funzioni diverse tra loro; sono indipendenti, ma fortemente interconnessi. Per capire l’utilità dei Sistemi, è utile comprendere quale sia il loro funzionamento.

Il Sistema 1 è il sistema che opera in fretta e in modo automatico, con poco o nessuno sforzo e nessun senso di controllo volontario. È il “pensiero veloce”, produce continuamente intuizioni e lavora spesso per associazioni (alcuni esempi sono: notare che un oggetto è più lontano di un altro; girarsi verso la sorgente di un rumore improvviso, fare calcoli semplici come $2+2$).

Il Sistema 2 indirizza l’attenzione verso attività mentali impegnative. Le operazioni del Sistema 2 sono molto spesso associate all’esperienza soggettiva dell’azione, della scelta e della concentrazione. È il “pensiero lento”, ed è compito di questo sistema vagliare, se necessario, le intuizioni del Sistema 1, analizza più approfonditamente le informazioni e le confronta con quelle che già abbiamo. Tutte le operazioni del Sistema 2 hanno una caratteristica comune: richiedono l’attenzione e sono annullate quando questa viene distolta (alcuni esempi possono essere: scavare nella memoria per ricordare qualcosa; guidare in una strada trafficata; prestare attenzione a un discorso complesso).

I due Sistemi non lavorano in conflitto l'uno con l'altro, ma anzi lavorano in sinergia per produrre la risposta migliore. Molto spesso, nelle decisioni di vita quotidiana lavora il Sistema 1 da solo, in tutte quelle piccole prese di decisione che nemmeno ci accorgiamo di fare (prendere le chiavi di casa quando usciamo, con quale piede iniziare a camminare, ecc.). Il Sistema 2, invece, lavora secondo il principio di minimo sforzo. Dobbiamo pensare che il Sistema 2 è faticoso da attivare e mantenere; perciò, secondo questo principio, il Sistema 2 si attiva solo in una piccola percentuale e solo se necessario, cioè nel momento in cui il Sistema 1 da solo non riesce a prendere da solo una decisione soddisfacente. Quindi, osserviamo come il Sistema 1 sia sempre attivo ed elabori costantemente e velocemente le informazioni, mentre il Sistema 2 prende il controllo quando le cose si fanno difficili, e di norma il Sistema 2 è colui che decide come agire (Kahneman, 2011).

Il Sistema 2 entra in funzione quando il Sistema 1 da solo non riesce a produrre una risposta sufficientemente adeguata al compito. L'attivazione dipende dal grado di accuratezza che la persona vuole raggiungere (se il compito non ci interessa, non ci interessa raggiungere la risposta giusta), oppure dal fatto se la risposta possa determinare delle conseguenze (se ci sono conseguenze alla modalità di risposta, le persone sono motivate a dare la risposta giusta, riflettendoci di più).

È ora logico pensare che il dover capire un sistema di tassazione progressiva comporti un'alta attivazione del Sistema 2, e di conseguenza un elevato sforzo per sostenere l'attenzione, che a sua volta produce sentimenti negativi legati allo sforzo stesso.

3.2. Il Cognitive Reflection Test

Sulla base delle intuizioni di Daniel Kahneman sull'esistenza dei Sistemi 1 e 2, Frederick (2005) crea il *Cognitive Reflection Test* (CRT), strumento che vuole indicare quale sistema di pensiero caratterizza maggiormente una persona e che è stato usato in modo esteso in letteratura (Alós-Ferrer & Hügelschäfer, 2015; Brañas-Garza et al., 2019; Toplak et al., 2011). Il test utilizza alcune domande che hanno una prima risposta intuitiva (ma errata), e necessitano quindi di uno sforzo cognitivo per trovare la risposta corretta, andando ad attivare il Sistema 2. Il test associa un punteggio per ogni risposta corretta, portando a due esiti possibili: un punteggio alto, ottenibile ricorrendo più spesso al Sistema 2, oppure un punteggio basso, nelle persone che utilizzano principalmente il Sistema 1. Secondo questo test, le persone possono risultare quindi maggiormente intuitive (pensiero intuitivo) se ottengono un basso punteggio al test, oppure possono risultare maggiormente analitiche (pensiero analitico) quando ottengono un punteggio più alto al test. Gli studi in letteratura hanno misurato in modo diverso il grado di attivazione dei due Sistemi.

Alcuni esempi pratici dell'interazione tra i due sistemi sono i problemi di logica, tra cui il problema del costo della mazza e della palla da *baseball*: “Una mazza da baseball e una palla costano 1,10€. La mazza costa un euro più della palla. Quanto costa la palla?”. La prima risposta intuitiva è 10 cent, proposta dal Sistema 1. Tuttavia, è compito del Sistema 2 valutare se la risposta intuitiva è quella corretta, o se è necessario considerare altri elementi. In questo caso, infatti, il Sistema 2 deve bloccare la risposta intuitiva, poiché la risposta corretta è che la palla costa 5 cent ($0,05 \text{ cent} + 1,05\text{€} - \text{costo della mazza} = 1,10\text{€}$). Qui sottolineiamo che anche nel caso una persona dovesse rispondere correttamente 5 cent, la prima risposta intuitiva è solitamente 10 cent (Frederick, 2005).

Un altro esempio pratico è il problema della moneta: “Immaginiamo di lanciare una moneta non truccata (testa e croce hanno la stessa probabilità di risultato) ed è appena uscita testa per 5 tiri consecutivi. Per il sesto lancio, ha più probabilità di uscire:

- a) È più probabile che esca testa invece che croce;
- b) È più probabile che esca croce invece di testa;
- c) Testa e croce hanno la stessa probabilità”;

in questo caso, solo la risposta “c” è considerata come giusta nel test (Toplak et al., 2011).

Un ulteriore esempio di problema impiegato per misurare il CRT è il seguente: “Un dado con 4 facce rosse e 2 verdi viene lanciato 60 volte. Prima di ogni tiro ti viene chiesto se scommetti sul verde o sul rosso, e per ogni vincita guadagni un dollaro. Quale strategia usi?

- a) Strategia A: usa l’intuito, se ci sono troppi risultati uguali di fila cambia colore;
- b) Strategia B: punta spesso sul rosso, ma occasionalmente punta sul verde;
- c) Strategia C: usa le frequenze delle facce dei dadi, punta sul rosso il doppio delle volte rispetto al verde (4 è il doppio di 2);
- d) Strategia D: punta sempre sul rosso tutte le volte”;

in questo caso, l’unica risposta giusta accettata dal test è la strategia D, poiché segue la teoria della probabilità (Toplak et al., 2011).

Quindi, le persone con un alto punteggio nel CRT si dimostrano più propense ad elaborare l’informazione in modo più approfondito, riflettendo maggiormente sulla risposta anche facendo più spesso ricorso all’impiego del Sistema 2. Al contrario, le persone con un basso punteggio nel CRT, essendo più intuitive, saranno più soggette a seguire

euristiche e bias di pensiero poiché ricorrono maggiormente al Sistema 1 (Frederick, 2005; Toplak et al., 2011).

3.3. Il caso dell'analfabetismo statistico

Tenendo presente le differenze individuali tra persone intuitive e persone analitiche, bisogna ora considerare un altro fattore che può aumentare ulteriormente la capacità delle persone di comprendere il sistema di tassazione, ed è il caso dell'analfabetismo statistico, concettualizzato e discusso approfonditamente da Gigerenzer e colleghi (2007). Nel loro articolo, il quale ha ricevuto molta attenzione in letteratura, i ricercatori affermano che c'è una difficoltà generalizzata nella comprensione di informazioni numeriche, in tutti gli strati della popolazione (sia tra le persone comuni che tra le persone con un più alto livello di istruzione). In particolare, Gigerenzer e colleghi riconducono questa inabilità delle persone a una non-esperienza sull'utilizzo delle informazioni numeriche, le quali possono anche essere presentate loro in formato non trasparente, in modo intenzionale o non intenzionale (nel loro articolo fanno riferimento a percentuali relative e percentuali assolute) e, in ultimo, le persone hanno difficoltà ad applicare tali informazioni a dati reali. Tutte queste condizioni fanno in modo che le persone, seppur in possesso di informazioni numeriche corrette, non riescano a comprenderle appieno né ad utilizzarle in modo corretto. Questo può andare a sfavorire la comprensione del sistema di tassazione progressiva, in cui le persone si trovano ad apprendere diverse informazioni numeriche non sempre trasparenti, tra cui l'utilizzo di percentuali applicate a un reddito parziale (aliquote e scaglioni fiscali). Come conseguenza, le persone possono sentirsi incapaci o inabili a qualsiasi comunicazione sul tema, portandole a evitare in principio questo tipo

di messaggi, rendendo di conseguenza inutile qualsiasi tentativo di persuasione o di semplice informazione.

Capitolo 4

4.1. La presente ricerca

La presente ricerca si propone di indagare la relazione tra la comprensione del sistema di tassazione progressiva e gli atteggiamenti verso lo stesso.

La presente ricerca è stata preregistrata sulla piattaforma “*AsPredicted.org*”, inclusi la procedura sperimentale, le scale, la dimensione minima del campione, i criteri di inclusione, le ipotesi, le analisi e il potenziale ruolo di mediatore/moderatore della fiducia nel Governo e della chiarezza della descrizione del sistema. La ricerca è stata approvata dal comitato etico di psicologia.

L’obiettivo della ricerca è innanzitutto quello di ampliare la letteratura sulla tassazione progressiva. Più nello specifico, la ricerca vuole indagare se esiste una relazione tra comprensione del sistema di tassazione e supporto dello stesso, quindi capire se l’avversione al sistema di tassazione possa essere incrementata da una scarsa conoscenza del suo funzionamento.

In particolare, dallo studio ci aspettiamo che una carenza nella comprensione del funzionamento del sistema di tassazione progressiva correli negativamente con il supporto verso la tassazione progressiva (H1). Si ipotizza infatti che la condizione di visione del video (vs. la tabella) agevoli la comprensione sia dei termini utilizzati (tra cui scaglione fiscale, aliquota, ecc.), che del sistema stesso (attraverso prima la spiegazione dei termini, e poi con esempi pratici e visivi del funzionamento del sistema). Infatti, in linea con la letteratura, una migliore comprensione del sistema di tassazione attraverso il video porterebbe allo sviluppo di atteggiamenti positivi verso le tasse. Per testare questa ipotesi è stato chiesto direttamente ai partecipanti quanto ritenessero di avere compreso il

funzionamento del sistema di tassazione progressiva, ma un secondo *item*, il quale chiedeva di applicare la regola appresa, ci ha indicato se la comprensione fosse effettivamente avvenuta.

Ancora, ci aspettiamo di trovare una correlazione positiva tra il punteggio del *Cognitive Reflection Test* e il supporto per la tassazione progressiva (H2). In particolare, viene ipotizzata una differenza significativa tra le persone con alto punteggio CRT e le persone con basso punteggio CRT nella condizione del video (vs. la tabella). Questa ipotesi si basa sull'assunto che le persone con alto punteggio CRT elaborano più approfonditamente le informazioni contenute nel video rispetto alle persone con un basso punteggio CRT, le quali rimarrebbero a una elaborazione più superficiale del contenuto senza analizzare la spiegazione fornita. Non viene ipotizzata una differenza significativa nella condizione della tabella, poiché la tassazione è ritenuta un argomento poco familiare e complicato, abbassando la motivazione all'elaborazione, sfavorendo l'attivazione della via centrale; questo perché la tabella non viene spiegata e rimane di difficile interpretazione, portando con sé informazioni non facilmente interpretabili (quindi non utilizzabili dalle persone). Per il test CRT sono stati impiegati gli *item* originali di Frederick (2005), poiché ampiamente utilizzati e validati in letteratura.

Viene ipotizzata anche una correlazione negativa tra emozioni negative legate alle tasse e supporto per la tassazione progressiva (H3). In linea con la letteratura, le emozioni possono influenzare in modo diretto e indiretto la formazione degli atteggiamenti. In generale, però, le emozioni suscitate da un tema sono informazioni connotate da una valenza positiva o negativa che influenza il giudizio sul tema in oggetto. Quindi, tanto più le persone proveranno emozioni negative, tanto minore sarà il loro supporto verso il sistema di tassazione progressiva. Per supportare questa ipotesi è stato chiesto di auto-riportare cosa

provassero i partecipanti per non rendere il questionario troppo lungo (come nel caso di un *Implicit Association Test*) e ridurre il rischio di abbandono durante la compilazione. Infine, si ipotizza che i partecipanti nella condizione di visione del video (vs. tabella) riportino un atteggiamento più positivo nei confronti della tassazione progressiva (H4). Questa ipotesi si basa sull'assunto che la condizione del video riesca a spiegare meglio, e in modo semplificato, il sistema di tassazione progressiva, facilitando la comprensione ai partecipanti e rendendo più chiari termini che sono già noti (scaglione, aliquota, ecc.). La differenza dall'ipotesi H1 è che l'ipotesi H4 vuole verificare che un metodo di comunicazione (il video) sia più efficace dell'altro (la tabella). Invece, H1 verifica che il maggiore supporto sia dovuto alla sola misura della comprensione, la quale potrebbe avvenire in entrambe le condizioni se il video non risultasse particolarmente efficace nel suo intento.

Tutte le ipotesi sopra riportate sono state preregistrate. Come ipotesi esplorative, ci proponiamo di verificare il potenziale ruolo di mediazione/moderazione sia della chiarezza del sistema sia della fiducia nel Governo sull'associazione tra punteggio al CRT e sostegno alla tassazione progressiva. Inoltre, esploreremo il ruolo delle emozioni negative legate alle tasse in generale nel modellare l'atteggiamento verso la tassazione progressiva, aspettandoci risultati già in linea con la letteratura, e quindi aspettandoci una relazione inversa tra emozioni negative e atteggiamento nei confronti delle tasse.

4.2. Metodo

Partecipanti

La raccolta dei dati è avvenuta attraverso la somministrazione di un questionario su *Qualtrics*. I partecipanti, tutti lavoratori, potevano accedere al questionario tramite un

link, diffuso attraverso canali social quali WhatsApp, Instagram e Facebook, a sua volta condiviso dai partecipanti ad altri partecipanti, attraverso passaparola. Il campione ha raccolto 760 risposte; di questi, 468 partecipanti sono stati esclusi perché non hanno terminato il questionario. Ancora, 6 risposte sono state eliminate perché i partecipanti non hanno fornito il consenso informato al trattamento dei dati. 4 partecipanti sono stati esclusi perché hanno risposto in modo errato al primo *attention check*, mentre ne sono stati eliminati altri 2 per aver risposto in modo errato al secondo. Dieci soggetti sono stati esclusi perché risultavano disoccupati, 43 perché studenti e 9 soggetti perché nella loro occupazione hanno risposto “altro” (i partecipanti potevano specificare la loro occupazione, ma casalinga e invalido non sono state ritenute delle occupazioni). Il campione finale è dunque composto da 218 partecipanti (80 uomini, 137 donne e 1 persona non-binary; età $M = 43$, $SD = 12.39$).

Procedura

In questo studio è stata manipolata la modalità di comunicazione del sistema di tassazione attualmente in vigore in Italia. Nello specifico, la legge di bilancio in vigore prevede quattro scaglioni fiscali con altrettante aliquote fiscali. Il primo scaglione considera i redditi fino a 15.000 euro, con un’aliquota al 23%; il secondo scaglione comprende i redditi da 15.001 a 28.000 euro, con l’aliquota del 25%; il terzo scaglione va da 28.001 a 50.000 euro, e l’aliquota del 35%; l’ultimo scaglione considera i redditi superiori a 50.001 euro e li tassa al 43%. Nel nostro studio ogni partecipante è stato assegnato a una delle due condizioni sperimentali in cui è stata descritta la legge di bilancio italiana del 2023. Nella condizione di controllo è stata presentata una tabella che riassume

scaglioni e aliquote fiscali così come viene descritta nel sito dell’Agenzia delle Entrate italiana, mentre nell’altra condizione è stato presentato un video che illustrasse lo stesso funzionamento con supporto visivo e verbale.

Il disegno è a due condizioni sperimentali (tabella vs. video) tra i partecipanti.

Misure

Attention checks. Nello studio sono state incluse due domande che verificassero l’attenzione nella compilazione (“Per favore, per dimostrare che sta prestando attenzione alla compilazione del questionario risponda X a questa domanda”). L’errore nella risposta comporta l’esclusione del partecipante dall’analisi dei dati.

Supporto per la tassazione progressiva. I partecipanti sono stati introdotti alle due condizioni sperimentali che riassumevano l’attuale (2023) sistema di tassazione per le persone fisiche (IRPEF) in Italia. Nella condizione di controllo è stata presentata una tabella con scaglioni fiscali e aliquote fiscali (redditi fino a 15.000 euro = aliquota 23%; redditi da 15.001 fino a 28.000 euro = aliquota 25%; redditi da 28.001 euro a 50.000 euro = aliquota 35%; redditi superiori a 50.001 euro = aliquota 43%). Nella condizione sperimentale, ai partecipanti è stato fatto vedere un video che spiegava il funzionamento e i valori (2023) del sistema di tassazione. Successivamente, ai partecipanti sono state poste due domande che indagassero il supporto per la tassazione progressiva (“Quanto pensa sia giusto un sistema di tassazione progressivo?” e “Quanto è favorevole all’implementazione di un sistema di tassazione basato sulla progressività?” utilizzando uno *slider* da 1 = per nulla a 100 = moltissimo; correlazione inter-*item* = .83; $M = 72.59$, $SD = 24.93$).

Emozioni negative legate alle tasse. Dopo l'assegnazione alle condizioni sperimentali, abbiamo indagato le emozioni negative che i partecipanti associavano al tema ("Pensando al sistema di tassazione descritto sopra, quali emozioni prova pensando di dover pagare le tasse precedentemente descritte?" rabbia e ansia su una scala Likert da 1 = per nulla a 7 = moltissimo; correlazione inter-*item* = .58; $M = 3.25$, $SD = 1.55$). Dato che la correlazione inter-*item* non è molto alta, abbiamo usato i due *item* in modo separato.

Comprensione del sistema di tassazione. Ai partecipanti è stato somministrato un solo *item* che ha indagato la loro comprensione del sistema di tassazione progressivo ("In un paese X una persona che guadagna 100 euro deve versare 10 euro di tasse. Secondo lei, quale di questi importi dovuti in tasse da una persona che guadagna 1000 euro è coerente con un sistema di tassazione progressivo?" le opzioni sono: a) 10 euro; b) 80 euro; c) 100 euro; d) 150 euro. 72 partecipanti, circa il 33%, hanno risposto correttamente indicando come risposta "150€"; 146 partecipanti hanno sbagliato risposta, indicandone una tra le altre tre opzioni, soprattutto l'opzione "c", 52%, poi l'opzione "b" con il 10% di risposte, e infine l'opzione "a" scelta dal 4% dei partecipanti).

È stata indagata la comprensione del sistema anche tramite una misura *self-report* ("Il sistema di tassazione precedentemente descritto è... chiaro; comprensibile; confuso; difficile; su una scala Likert da 1 = per nulla a 7 = moltissimo. $\alpha = .89$; $M = 5.60$, $SD = 1.37$). come evidenziato dalla media, il campione ha riportato una buona comprensione del funzionamento del sistema di tassazione, dato che però non viene confermato dai punteggi ottenuti nel primo *item*, il quale non chiedeva di esprimere il proprio atteggiamento.

Pensiero analitico. Il pensiero analitico è stato indagato attraverso l'utilizzo di 3 *item* tradotti in italiano e adattati da Frederick (2005) ("Una mazza e una palla costano in

totale 1,10 euro. La mazza costa un euro in più della palla. Quanto costa la palla?”. Risposta intuitiva: 10 cent; risposta analitica: 5 cent); (“Se 5 macchine impiegano 5 minuti per fare 5 oggetti, quanto tempo impiegherebbero 100 macchine per fare 100 oggetti?”. Risposta intuitiva: 100 minuti; risposta analitica: 5 minuti); (“In un lago, c'è una chiazza di ninfee. Ogni giorno la macchia raddoppia le sue dimensioni. Se ci vogliono 48 giorni perché la macchia copra l'intero lago, quanto tempo ci vorrebbe perché la macchia copra metà del lago?”. Risposta intuitiva: 24 giorni; risposta analitica: 47 giorni). Tutte le domande erano a risposta aperta (su una scala da 0 risposte corrette a 3 risposte corrette, $M = 1.48$, $SD = 1.12$). Un'ulteriore domanda ha verificato la conoscenza pregressa del compito proposto (“Conosceva già i compiti proposti?” con due opzioni di risposta: a) no; b) sì, potendo specificare quali. 56 partecipanti non conoscevano nessuno dei problemi; 55 partecipanti conoscevano uno solo dei problemi; 52 partecipanti conoscevano 2 dei problemi; 55 partecipanti conoscevano già tutti e tre i problemi).

Fiducia. In linea con Grimmelikhuijsen e Knies (2017), qui concettualizziamo la fiducia verso il governo come formata da due componenti: moralità e competenza. La competenza attribuita alla fonte che propone il sistema di tassazione è stata misurata attraverso 4 *item* generati ad hoc, ma ispirati da Grimmelikhuijsen e Knies (2017) (“Spesso i Governi non sanno come gestire efficacemente i fondi ottenuti dalle tasse”; “Spesso i Governi hanno le competenze necessarie per poter utilizzare i fondi ottenuti dalle tasse in modo efficace”; “Spesso i Governi non hanno la competenza tecnica per mantenere le promesse fatte ai cittadini rispetto all'utilizzo dei fondi ottenuti dalle tasse”; “Spesso i Governi sono abbastanza competenti da sapere come distribuire i fondi ottenuti dalle tasse nel migliore dei modi”; su una scala Likert da 1 = completamente in disaccordo a 7 = completamente d'accordo); la moralità attribuita alla fonte che propone il sistema di

tassazione attraverso 4 *item* (Grimmelikhuijsen & Knies, 2017) (“Spesso nei Governi c'è troppa corruzione per permettere che i fondi ottenuti dalle tasse siano spesi con efficacia”; “Di solito i Governi usano i fondi ottenuti dalle tasse per il bene comune e non per soddisfare interessi personali”; “Spesso i Governi gestiscono in maniera eticamente corretta i fondi ottenuti dalle tasse”; “Spesso i Governi ingannano intenzionalmente i cittadini rispetto all'utilizzo dei fondi ottenuti dalle tasse”; su una scala Likert da 1 = completamente in disaccordo a 7 = completamente d'accordo). È stata fatta la media tra la componente della moralità e la componente della competenza ($\alpha = .78$; $M = 2.91$, $SD = 1.00$). Il campione ha indicato un livello di fiducia tendenzialmente basso nei confronti del Governo.

Supporto agli investimenti del settore pubblico o privato. È stato indagato il supporto dei partecipanti verso gli investimenti di tipo pubblico o privato, attraverso l'utilizzo di 4 *item* generati *ad hoc* per questo paradigma, in cui hanno espresso il loro grado di accordo o disaccordo con ciascuna affermazione (“Se avessero tasse più basse, le imprese potrebbero assumere più persone”; “Se avessero tasse più basse, le imprese pagherebbero di più i dipendenti”; “Se le tasse fossero più alte, il settore pubblico potrebbe assumere più dipendenti”; “Se le tasse fossero più alte, il settore pubblico potrebbe pagare di più i dipendenti” su una scala Likert da 1 = completamente in disaccordo a 7 = completamente d'accordo. $\alpha = .63$; $M = 3.21$, $SD = 1.22$). Il campione riporta un maggiore supporto per gli investimenti del settore privato piuttosto che del settore pubblico.

È stata successivamente indagata la fiducia dei partecipanti nei confronti dei due settori (“Per un migliore sviluppo della società, sono più efficaci investimenti...” la risposta avviene tramite uno *slider* da 1 = privati a 100 = pubblico. $M = 54.40$, $SD = 30.20$).

In questo caso, la preferenza si avvicina al 50%, indicando che le persone ripongono la propria fiducia nel settore privato circa tanto quanto il settore pubblico.

Demografiche. Sono stati chiesti ai partecipanti il genere, l'età, il livello di istruzione, lo status lavorativo (nel campione sono stati analizzati i dati di lavoratori e pensionati), il reddito netto annuo del proprio nucleo familiare, la classe sociale e l'orientamento politico (tramite l'impiego di uno *slider*, da 0 = "sinistra" a 100 = "destra"; $M = 46.19$, $SD = 29.69$).

4.3. Risultati

Analisi preregistrate

In linea con l'ipotesi preregistrata H1, si osserva una correlazione positiva significativa tra la chiarezza della spiegazione del sistema e il supporto per la tassazione progressiva ($r = .22$; $p < .01$, $CI = [0.34, 0.08]$). Inoltre, si osserva una correlazione positiva significativa tra il punteggio al *Cognitive Reflection Test* e il supporto per la tassazione progressiva ($r = .16$; $p < .05$, $CI = [0.28, 0.02]$), supportando l'ipotesi H2. Infine, viene osservata un'ultima correlazione negativa significativa tra emozioni legate alle tasse e supporto alla tassazione progressiva ($r = -.48$; $p < .001$, $CI = [-0.37, -0.58]$), a supporto dell'ipotesi H3.

Successivamente, sono state effettuate ulteriori analisi correlazionali, consultabili all'appendice.

Un *t-test* non supporta l'ipotesi preregistrata H4 secondo cui i partecipanti nella condizione video mostrerebbero un maggiore supporto per la tassazione progressiva rispetto ai soggetti nella condizione della tabella; $d = 0.083$, $p = .549$ (condizione della tabella: $M = 71.782$, $SD = 26.012$; condizione del video: $M = 73.865$, $SD = 23.254$).

Analisi successive

Sono stati eseguiti ulteriori *t-test* sui dati analizzati per verificare le eventuali differenze riconducibili alle due condizioni sperimentali. È stata inserita la chiarezza, o complessità percepita, del sistema $d = 0.321$, $p = .022$ (condizione tabella: $M = 5.248$, $SD = 1.526$; condizione video: $M = 5.729$, $SD = 1.453$). La chiarezza ha individuato una differenza significativa, ma sono state testate individualmente anche le singole componenti della scala. Dall'analisi delle componenti individuali risulta una differenza significativa sia tra i soggetti che descrivono il sistema come chiaro $d = 0.283$, $p = .043$ (tabella: $M = 5.271$, $SD = 1.577$; video: $M = 5.706$, $SD = 1.479$), sia tra i soggetti che lo descrivono comprensibile $d = 0.344$, $p = .014$ (tabella: $M = 5.226$, $SD = 1.570$; video: $M = 5.753$, $SD = 1.471$). Non si osserva una differenza significativa nella descrizione del sistema come confuso $d = 0.101$ (tabella: $M = 5.917$, $SD = 1.547$; video: $M = 6.071$, $SD = 1.454$), né nella descrizione del sistema come difficile $d = -0.137$ (tabella: $M = 5.827$, $SD = 1.530$; video: $M = 5.612$, $SD = 1.648$).

Gli altri *t-test* non hanno riportato differenze significative tra le condizioni nelle misure di media delle emozioni negative legate alle tasse $d = -0.075$; non ci sono differenze significative nella variabile del supporto al sistema di tassazione progressivo $d = 0.083$; sul punteggio del *Cognitive Reflection Test* $d = -0.04$, $p = .775$; e non ci sono differenze nemmeno per la fiducia nel Governo $d = 0.081$.

Regressione lineare

Per testare l'effetto della chiarezza del sistema sul supporto dello stesso, è stata effettuata una regressione lineare. Il modello considerato ha come predittori la chiarezza

del sistema, la condizione, l'orientamento politico e il punteggio del *Cognitive Reflection Test*. La chiarezza della descrizione ha avuto un effetto diretto significativo sul supporto del sistema: $b = 3.33$ ($SE = 1.09$), 95% CI = [5.48, 1.18], $p = .003$. Successivamente, si è osservato un effetto diretto significativo dell'orientamento politico sul supporto per la tassazione progressiva: $b = -0.219$ ($SE = 0.054$), 95% CI = [-0.112, -0.326], $p < .001$, indicando una correlazione negativa significativa tra orientamento politico e supporto alla tassazione (più il soggetto si considera di destra, minore sarà il supporto per la tassazione). Il modello non ha confermato un effetto diretto significativo tra il punteggio del CRT e il supporto per la tassazione progressiva: $b = 2.184$ ($SE = 1.45$), 95% CI = [5.042, -0.673]; non si è osservato un effetto diretto nemmeno tra la condizione sperimentale del video (vs. tabella) sul supporto alla tassazione: $b = -2.031$ ($SE = 3.325$), 95% CI = [4.523, -8.584] (vedi tabella 1).

Coefficients

Model		Unstandardized	Standard Error	Standardized ^a	t	p	95% CI	
							Lower	Upper
H ₀	(Intercept)	72.594	1.689		42.979	< .001	69.265	75.923
H ₁	(Intercept)	62.586	7.186		8.709	< .001	48.421	76.751
	Chiarezza_mean	3.333	1.091	0.202	3.055	0.003	1.182	5.484
	Or.Pol	-0.219	0.054	-0.261	-4.034	< .001	-0.326	-0.112
	CRT_TOT	2.184	1.450	0.099	1.507	0.133	-0.673	5.042
	Condizione (0)	-2.031	3.325		-0.611	0.542	-8.584	4.523

Tabella 1: modello della regressione lineare che vede come predittori chiarezza, orientamento politico, punteggio CRT e condizione. La variabile dipendente è il supporto al sistema.

Analisi della covarianza

Per indagare in modo più approfondito l'effetto della condizione sperimentale sul supporto alla tassazione progressiva (H4) è stata condotta una ANCOVA che ha come variabile dipendente il supporto al sistema, mentre come predittori ha la condizione sperimentale, l'orientamento politico, il punteggio al CRT, la classe sociale, il reddito familiare annuo e la chiarezza; si prevede un effetto di interazione tra la condizione

sperimentale e l'orientamento politico del soggetto. Di nuovo, non è stato osservato nessun effetto significativo della condizione sul supporto alla tassazione progressiva, $F(1, 210) = 3.109$. Non è stato osservato alcun effetto significativo del punteggio al CRT, $F(1, 210) = 2.364$ (vedi Figura 3), né del reddito familiare annuo, $F(1, 210) = 1.437$, sul supporto alla tassazione. Dalle analisi emergono dei risultati significativi per la classe sociale dei partecipanti, $F(1, 210) = 5.052, p < .05$; si osservano risultati significativi per la chiarezza del sistema, $F(1, 210) = 10.985, p < .01$. Risultato forse più interessante, si osserva un risultato significativo per l'orientamento politico dei partecipanti, $F(1, 210) = 15.936, p < .001$; si osserva anche un effetto di interazione significativo tra condizione sperimentale e orientamento politico, $F(1, 210) = 5.664, p < .05$ (vedi Figura 2).

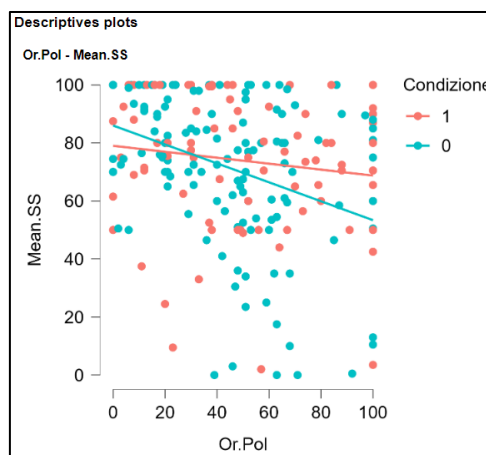


Figura 2: interazione tra orientamento politico e supporto al sistema nelle due condizioni dell'esperimento.

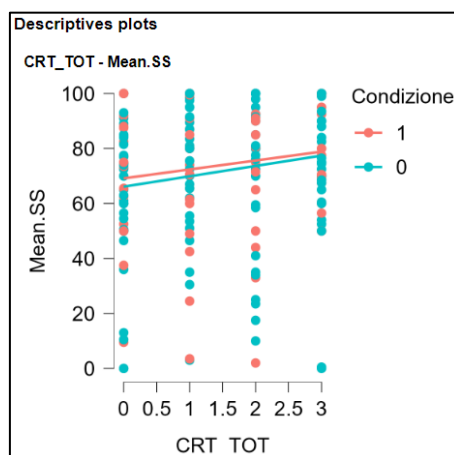


Figura 3: interazione tra punteggio al Cognitive Reflection Test e supporto al sistema nelle due condizioni dell'esperimento

Analisi esplorativa

In ultimo, è stato ipotizzato un modello di mediazione per verificare l'effetto del punteggio al CRT sul supporto per il sistema, indagando i ruoli di mediatori prima della fiducia nel Governo, e poi della chiarezza del sistema (vedi Figura 4). È stato indagato l'effetto di mediazione della fiducia nel Governo nella relazione tra CRT e supporto al sistema, ma non è stato confermato un effetto significativo: effetto indiretto: $b = 0.605$ ($SE = 0.343$, $95\% CI = [-0.068, 1.278]$). Invece, è stato confermato un effetto significativo della chiarezza del sistema come mediatore tra CRT e supporto al sistema: effetto indiretto: $b = 0.856$ ($SE = 0.407$, $95\% CI = [0.058, 1.653]$, $p < .05$). L'effetto totale del CRT sul supporto al sistema viene completamente mediato: effetto diretto: $b = 2.082$ ($SE = 1.474$, $95\% CI = [-0.807, 4.971]$); effetto totale: $b = 3.543$ ($SE = 1.477$, $95\% CI = [0.648, 6.438]$, $p < .05$); effetto indiretto totale: $b = 1.461$ ($SE = 0.532$, $95\% CI = [0.419, 2.503]$), $p < .05$.

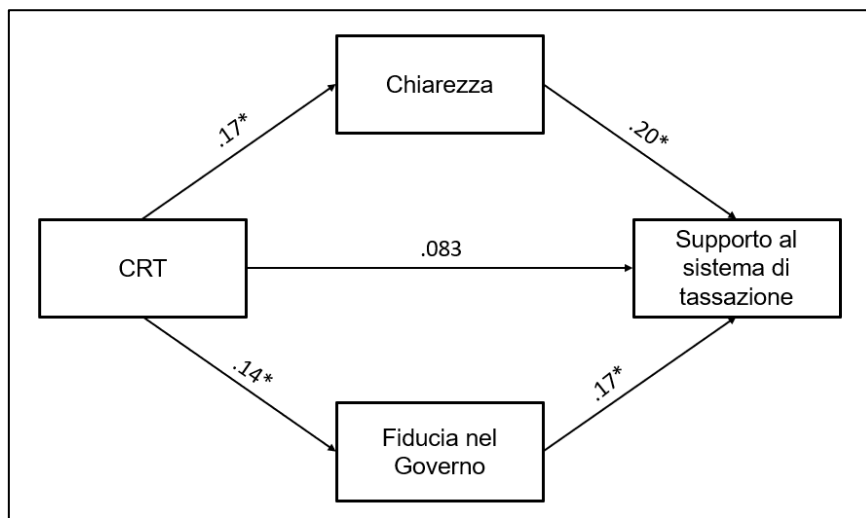


Figura 4: modello di mediazione tra punteggio CRT e Supporto al Sistema in cui i mediatori sono fiducia e chiarezza delle informazioni. I numeri rappresentano i path coefficients standardizzati.

4.4. Discussione

L'obiettivo originale dello studio era verificare se la chiarezza e la comprensione del sistema di tassazione progressivo potevano andare a modificare gli atteggiamenti (e

quindi il supporto) nei confronti del sistema di tassazione stesso.

Le ipotesi correlazionali (H1, H2 e H3) sono state supportate dai dati raccolti. L'ipotesi principale (H4) concernente il cambiamento di atteggiamento a seconda della condizione sperimentale, non viene supportata dai dati, in quanto il *t-test* non individua una differenza significativa tra le condizioni nei livelli di supporto al sistema di tassazione. Nonostante ciò, osserviamo che la relazione tra supporto al sistema di tassazione progressiva e orientamento politico viene moderata dalla condizione sperimentale.

Questi dati ci dimostrano che, in linea con la letteratura, la poca comprensione del sistema di tassazione progressiva comporta un minore supporto verso la stessa (Saad, 2014; Heinemann & Hennighausen, 2015). Di nuovo in linea con la letteratura, i dati confermano che il punteggio del *Cognitive Reflection Test* correla positivamente con il supporto alla tassazione progressiva (Corgnet et al., 2015). Infine, anche la terza ipotesi correlazionale si dimostra in linea con la letteratura, in quanto lo sviluppo di emozioni negative correla negativamente con il supporto alla tassazione progressiva (Trémolière et al., 2016; Bohnet & Dickel, 2011).

Invece, i dati dell'ipotesi H4 non sembrano essere allineati con le teorie di cambiamento dell'atteggiamento del modello ELM di Petty e Cacioppo (1986), in quanto una descrizione più approfondita nella condizione del video (vs. la tabella) dovrebbe accrescere la motivazione all'elaborazione e ridurre la quantità di abilità cognitiva necessaria, rendendo di conseguenza il messaggio più persuasivo. Non viene indagata la rilevanza personale dei partecipanti nei confronti della tassazione progressiva, ma possiamo aspettarci che tutti i partecipanti condividano un simile grado di rilevanza, in quanto tutti sono tenuti a versare in tasse una parte dei propri guadagni. Quindi, è stata nuovamente testata l'ipotesi H4 utilizzando una regressione lineare per individuare gli elementi che meglio

riescono a predire il supporto per il sistema di tassazione. Dalle analisi è emerso che la chiarezza del sistema di tassazione predice in modo significativo il livello di supporto alla tassazione. In questo studio, però, la variabile della chiarezza del sistema era auto-risportata, in quanto erano i soggetti stessi ad indicare quanto il video (vs. la tabella) fosse chiaro, comprensibile, difficile o confuso. Inoltre, dallo stesso studio emerge che i partecipanti ritenevano più chiaro il sistema, ma effettivamente non ne comprendevano l'effettiva applicazione (il 75% delle risposte all'esempio concreto di tassazione erano sbagliate). Quindi, è più corretto parlare di chiarezza percepita, alla quale però non consegue necessariamente una effettiva comprensione del sistema. Nonostante ciò, la chiarezza percepita è sufficiente affinché il soggetto possa sperimentare un atteggiamento più positivo nei confronti del sistema di tassazione, in linea con quanto viene affermato dalla letteratura (Lepkowska-White & Parsons, 2001). Dalla regressione lineare è anche emerso che la variabile dell'orientamento politico è capace di predire in modo significativo il supporto per la tassazione. Anche questo dato è in linea con la letteratura, secondo cui un orientamento di destra correla positivamente con un'avversione nei confronti della tassazione (Lozza et al., 2013).

Successivamente, per testare ulteriormente i nostri dati, è stata condotta una ANCOVA, con variabile dipendente la misura del supporto al sistema di tassazione progressiva. Qui è stato osservato un effetto diretto e un effetto di interazione tra orientamento politico e condizione sperimentale che mostrano che la condizione di video è particolarmente efficace nell'aumentare il supporto alla tassazione progressiva nei partecipanti di destra, campione particolarmente rilevante, considerando che di solito è la parte di popolazione più avversa alle tasse (Rudolph, 2009; Anderson, 2021; Lozza et al., 2013). Queste analisi possono quindi suggerire una nuova interpretazione su cui si

potrebbero condurre ricerche future: il video (vs. la tabella) è più efficace nel cambiamento di atteggiamento, ma solo se si considera l'orientamento politico del soggetto. In altre parole, sembra che le persone con orientamento politico di sinistra abbiano tendenzialmente un atteggiamento più positivo nei confronti della tassazione, mentre le persone con orientamento di destra hanno un maggiore margine di cambiamento del loro atteggiamento, ed è quello su cui ha avuto effetto la condizione del video (vs. la tabella).

In conclusione, dalle prime analisi è emerso che il punteggio al CRT correlava in modo significativo con il supporto al sistema di tassazione, suggerendo che le persone più analitiche supportano maggiormente la tassazione progressiva e confermando l'ipotesi H3. Tuttavia, questo effetto del punteggio al CRT è sparito nel momento in cui si sono inseriti altri fattori nel modello di regressione lineare (chiarezza del sistema, orientamento politico e condizione sperimentale). Per questo motivo vengono testati due modelli di mediazione, vedendo come mediatori la fiducia nel Governo e la chiarezza del sistema. La fiducia appare non essere un mediatore significativo nella relazione tra CRT e supporto al sistema. Al contrario, la chiarezza presenta un effetto di mediazione significativo, indicando che l'effetto del CRT sul supporto al sistema viene completamente mediato dalla chiarezza percepita rispetto al sistema di tassazione. Questo dato suggerisce che le persone tendenzialmente più analitiche supportano maggiormente il sistema quando risulta loro più chiaro. Queste analisi potrebbero suggerire che le persone analitiche credono di capire meglio il funzionamento del sistema, anche se potrebbero non saperlo applicare, e questa chiarezza incide sull'atteggiamento nei confronti della tassazione, rendendo più positivo quest'ultimo. Questo è in linea con quanto suggeriscono in generale i modelli del cambiamento di atteggiamento (Lewis, 1982; Mei Tan & Chin-Fatt, 2000).

Capitolo 5

5.1. Limiti e sviluppi futuri

Un primo limite del presente studio riguarda il tema della tassazione. Infatti, le tasse e la tassazione sono degli argomenti in cui le persone potrebbero non sentirsi preparate o di cui non hanno un adeguato livello di conoscenza, portandoli a non compilare il questionario inerente. Un secondo limite può essere individuato nella scelta delle condizioni sperimentali. Il fatto di dover guardare e ascoltare un video potrebbe aver demotivato i soggetti a partecipare allo studio, in quanto avrebbe richiesto loro un certo tempo prestabilito e un certo grado di attenzione, e allo stesso tempo essere nelle condizioni ideali per guardarlo, portandoli ad abbandonare lo studio. Inoltre, un importante limite metodologico è che il questionario online come il nostro non fornisce un *setting* completamente controllato. Infatti, non possiamo essere certi che le persone abbiano davvero prestato attenzione alla condizione sperimentale a cui erano esposti. In questo caso, per sopperire a questo limite sarebbe sufficiente implementare un *timer* per controllare quanto le persone sostano sulla pagina del video prima di passare al questionario. Ancora, tutte le misure erano auto-riportate; quindi, potevano essere viziate da *bias* o non rappresentare la realtà, anche non consciamente accessibile, del soggetto. Un limite importante in questa ricerca potrebbero essere stati gli *item* utilizzati per il *Cognitive Reflection Test*; infatti, 55 partecipanti hanno dichiarato di conoscere già le domande, il che potrebbe aver inficiato i risultati perché quei partecipanti molto probabilmente non hanno ragionato sulle domande, portando a un punteggio CRT più alto di quello che realmente potrebbe essere.

Al fine di arricchire la letteratura futura, l'esperimento potrebbe essere replicato aggiungendo una condizione di controllo, in cui non viene presentato alcuno stimolo, tra le condizioni sperimentali. Questo potrebbe permettere di verificare se c'è una differenza significativa tra gli atteggiamenti nel caso di nessuna spiegazione e di spiegazioni più o meno approfondite (tabella e video). Inoltre, potrebbe essere interessante riprodurre l'esperimento solo su soggetti appartenenti all'orientamento politico di destra, in modo da poter approfondire e testare alcune ipotesi nate in seguito all'analisi dei dati raccolti nello studio presentato. Infatti, in questo studio si è osservato che la condizione sperimentale riesce a modificare l'atteggiamento soprattutto nelle persone di destra, e ciò potrebbe venire confermato se si riuscisse ad analizzare un campione statistico più ampio. La riduzione del questionario potrebbe aumentare il numero di partecipanti che forniscono tutte le risposte; poiché nel presente studio il tasso di abbandono a questionario non concluso è stato di più della metà dei soggetti (468 abbandoni su 760 partecipanti totali). Inoltre, per riproporre il *Cognitive Reflection Test*, potrebbe essere necessario utilizzare *item* diversi da quelli della presente ricerca, proponendo ai partecipanti delle domande che non conoscano già.

5.2. Implicazioni e conclusioni

In psicologia, la letteratura che riguarda la tassazione è scarsa, e si riduce ulteriormente quando si parla nello specifico di atteggiamenti verso la tassazione progressiva. Approfondire il tema del cambiamento di atteggiamento nei confronti della tassazione progressiva può fornire gli strumenti allo Stato, o agli organi di competenza, per far sì che i cittadini acquisiscano un atteggiamento positivo nei confronti delle tasse, il che potrebbe poi tradursi in un maggiore adempimento fiscale (Saad, 2014). Allo stesso tempo,

un maggiore adempimento fiscale si traduce in maggiori fondi pubblici, poi a migliori servizi e quindi incentiva un atteggiamento di condanna dell'evasione fiscale da parte dei cittadini stessi (Timmons, 2005; Lozza et al., 2013).

Come è stato analizzato precedentemente, le persone hanno tra loro atteggiamenti diversi nei confronti delle tasse, ma tutte riportano una scarsa comprensione e conoscenza del funzionamento del sistema di tassazione (Heinemann & Hennighausen, 2015). Al tempo stesso, però, la comprensione del sistema risulta essere un importante prerequisito perché le persone rispettino i propri adempimenti fiscali; in altre parole, se le persone non capiscono il sistema di tassazione, diminuisce la probabilità che paghino effettivamente le tasse (Hofmann, 2008). Infine, la tassazione è il miglior metodo ad oggi conosciuto per permettere una redistribuzione più equa e giusta della ricchezza tra i cittadini, e in questo caso la tassazione progressiva è più efficace nel raggiungimento di questo obiettivo (Oishi et al., 2018). È quindi evidente il problema che può creare una mancata comprensione della tassazione; senza di essa, le persone sviluppano atteggiamenti negativi verso le tasse, aumentando la probabilità di evasione fiscale, riducendo la possibilità di redistribuire la ricchezza e aumentando di conseguenza la disuguaglianza economica all'interno di un Paese.

L'obiettivo principale di questo studio era testare la relazione tra comprensione della progressività fiscale e atteggiamento verso le tasse. Inoltre, abbiamo anche testato un potenziale metodo di comunicazione della tassazione progressiva che fosse più chiaro ed esemplificativo rispetto a quello ad oggi in vigore, affinché fosse facilitata la comprensione del tema della tassazione progressiva ai cittadini, coloro che poi devono rispettare i propri adempimenti fiscali. Inizialmente, ci aspettavamo che la condizione del video, rispetto alla tabella, aiutasse la comprensione del funzionamento del sistema, rendendo

l'atteggiamento più positivo rispetto la tassazione. Tuttavia, dai risultati si osserva che i partecipanti riportano sì che il video descrive il sistema in modo più chiaro, più comprensibile e meno difficile della tabella, ma la comprensione possiamo dire essere solo illusoria, in quanto solo 1 partecipante su 3 risponde correttamente alla domanda in cui bisogna applicare la regola della tassazione appena appresa. Quindi, i partecipanti riportano una maggiore comprensione, ma falliscono nell'applicazione della regola in un esempio pratico di tassazione, indicando che i soggetti pensano di aver capito più di quanto sia avvenuto effettivamente.

Un effetto non previsto, ma incoraggiante, è che la manipolazione sembra funzionare se il partecipante ha un orientamento politico di destra (o conservatore). Infatti, anche secondo la letteratura le persone di destra sono più favorevoli ai tagli delle tasse e a una minore tassazione in generale, ma nella condizione del video sembra che le persone di destra acquisiscano un atteggiamento più positivo verso la tassazione progressiva. Quest'ultimo dato è molto interessante, in quanto conferma un effetto della manipolazione, anche se solo su una certa fetta della popolazione (tra l'altro quella più avversa alle tasse), portando eventualmente a un maggiore rispetto dei propri adempimenti fiscali. Un'ipotesi nata a posteriori per spiegare questo dato è che le persone di sinistra abbiano in partenza un atteggiamento più positivo per le tasse (Rudolph, 2009), e pertanto non sono particolarmente condizionati da un diverso tipo di comunicazione sul tema; invece, le persone di destra, con atteggiamenti più negativi verso le tasse, dimostrano un cambiamento di atteggiamento, sebbene non possiamo affermare che ciò avvenga anche a livello implicito o quanto questo cambiamento possa perdurare nel tempo. Infine, la relazione tra atteggiamento e comportamento non è così diretta, perché le persone mettano in atto un comportamento sono necessarie altre condizioni oltre a un atteggiamento positivo

(Cavazza, 2018b), ma la messa in atto del comportamento non viene indagata in questa ricerca. Quindi, non possiamo affermare che un atteggiamento più positivo porti per certo a un maggiore adempimento fiscale.

I risultati suggeriscono comunque che temi rilevanti come la tassazione devono poter essere accessibili ai cittadini, soprattutto sul piano della comprensibilità. Tra i piani applicativi, si dimostra la necessità dell'informazione nella popolazione, e allo stesso tempo, almeno la base del funzionamento della tassazione e della sua applicazione pratica dovrebbe essere insegnata a scuola con esempi pratici, riscontrabili nella vita adulta (Gigerenzer et al., 2007).

Appendice

1.1 Tabella correlazionale

Pearson's Correlations

Variable	Chiarezza_mean	Mean_SS	Mean_emo	Mean_trust	Mean_PvsP	Trust_PvsP	CRT_TOT	Or:Pol	Classe sociale
1. Chiarezza_mean	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	— — —							
2. Mean_SS	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	0.217** 0.340 0.086	— — —						
3. Mean_emo	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	-0.237*** -0.108 -0.359	-0.484*** -0.376 -0.580	— — —					
4. Mean_trust	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	0.007 0.140 -0.126	0.190** 0.315 0.059	-0.164* -0.031 -0.290	— — —				
5. Mean_PvsP	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	0.054 0.186 -0.079	0.094 0.224 -0.039	-0.144* -0.011 -0.272	0.428*** 0.531 0.313	— — —			
6. Trust_PvsP	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	-0.040 0.093 -0.172	0.121 0.250 -0.012	-0.074 0.059 -0.205	0.050 0.182 -0.083	0.233*** 0.355 0.103	— — —		
7. CRT_TOT	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	0.196** 0.321 0.065	0.160* 0.287 0.028	-0.150* -0.018 -0.278	0.157* 0.284 0.025	0.309*** 0.425 0.184	-0.024 0.109 -0.156	— — —	
8. Or:Pol	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	0.042 0.174 -0.091	-0.256*** -0.128 -0.377	0.267*** 0.386 0.139	-0.094 0.040 -0.224	-0.267*** -0.139 -0.386	-0.320*** -0.196 -0.435	— — —	
9. Classe sociale	Pearson's r Upper 95% CI Lower 95% CI	0.086 0.216 -0.048	-0.076 0.058 -0.206	-0.107 0.027 -0.236	-0.035 0.099 -0.167	-0.038 0.096 -0.170	-0.132 4.528x10 ⁻⁴ -0.261	0.119 0.248 -0.014	-0.025 0.109 -0.157

* p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Tabella 2: tabella delle correlazioni tra le dimensioni misurate nel questionario.

1.2. Link al video della condizione sperimentale

https://osf.io/dtj9n/?view_only=d21fe2e54d26492c9ede41cfff64fa0

Bibliografía

Albi, E., & Martínez-Vázquez, J. (2011). *The Elgar Guide to Tax Systems*. Edward Elgar Publishing.

Alós-Ferrer, C., & Hügelschäfer, S. (2016). Faith in intuition and cognitive reflection. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 64, 61–70. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2015.10.006>

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)

Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 27–58. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.27>

Alter, A. L., & Oppenheimer, D. M. (2009). Uniting the Tribes of Fluency to Form a Metacognitive Nation. *Personality and Social Psychology Review*, 13(3), 219–235. <https://doi.org/10.1177/1088868309341564>

Anderson, E. (2021). *Capital and Ideology*, Thomas Piketty. Translated by Arthur Goldhammer. Harvard University Press, 2020, pp. ix + 1093. *Economics and Philosophy*, 37(1), 150–156. <https://doi.org/10.1017/s0266267120000231>

Babones, S. (2008). Income inequality and population health: Correlation and causality. *Social Science & Medicine*, 66(7), 1614–1626. <https://doi.org/10.1016/j.socsci-med.2007.12.012>

Bajar, S., & Meenakshi, R. (2018). The impact of infrastructure provisioning on inequality. *National Institute of Advanced Studies*.

Ballard-Rosa, C., Martin, L. K., & Scheve, K. (2017). The Structure of American Income Tax Policy Preferences. *The Journal of Politics*, 79(1), 1–16. <https://doi.org/10.1086/687324>

Bell, L., & Freeman, R. B. (2001). The incentive for working hard: explaining hours worked differences in the US and Germany. *Labour Economics*, 8(2), 181–202. [https://doi.org/10.1016/s0927-5371\(01\)00030-6](https://doi.org/10.1016/s0927-5371(01)00030-6)

Blake, K. R., Bastian, B., Denson, T. F., Grosjean, P., & Brooks, R. D. (2018). Income inequality not gender inequality positively covaries with female sexualization on social media. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 115(35), 8722–8727. <https://doi.org/10.1073/pnas.1717959115>

Bohner, G., & Dickel, N. (2011b). Attitudes and Attitude Change. *Annual Review of Psychology*, 62(1), 391–417. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.121208.131609>

Brañas-Garza, P., Kujal, P., & Lenkei, B. (2019). Cognitive reflection test: Whom, how, when. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 82, 101455. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.101455>

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

Salvador Casara, B. G. S., Filippi, S., Suitner, C., Dollani, E., & Maass, A. (2022). Tax the élites! The role of economic inequality and conspiracy beliefs on attitudes towards taxes and redistribution intentions. *British Journal of Social Psychology*, 62(1), 104–118. <https://doi.org/10.1111/bjso.12555>

Cavazza, N. (2018b). *La persuasione* (3rd ed.). Bologna: Il Mulino.

Claypool, H. M., Mackie, D. M., & Garcia-Marques, T. (2015). Fluency and Attitudes. *Social and Personality Psychology Compass*, 9(7), 370–382. <https://doi.org/10.1111/spc3.12179>

Clore, G. L., & Huntsinger, J. R. (2007). How emotions inform judgment and regulate thought. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(9), 393–399. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2007.08.005>

Corgnet, B., Espín, A. M., & Hernán-González, R. (2015). The cognitive basis of social behavior: cognitive reflection overrides antisocial but not always prosocial motives. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 9. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2015.00287>

Dall'Asén, M. J. (2022, September 24). Tasse: il programma del Terzo Polo - Programmi elettorali: dal reddito di cittadinanza alla flat tax, le. . . *Corriere Della Sera*. <https://www.corriere.it/economia/finanza/cards/dal-no-reddito-cittadinanza-flat-tax-proposte-elettorali-tasse-pensioni-lavoro/tasse-programma-terzo-polo.shtml>

De Hoog, N., Stroebe, W., & De Wit, J. (2008). The processing of fear-arousing communications: How biased processing leads to persuasion. *Social Influence*, 3(2), 84–113. <https://doi.org/10.1080/15534510802185836>

Di Branco, M. (2022b, November 6). Flat tax con partenza graduale, l'obiettivo è alzare la soglia per i redditi fino a 85mila euro. *ilgazzettio.it*. https://www.ilgazzettino.it/economia/news/flat_tax_come_funziona_soglia_redditi_85mila_euro_fisco-7033791.html

Drain, P. K., Smith, J. S., Hughes, J. P., Halperin, D. T., & Holmes, K. K. (2004). Correlates of national HIV seroprevalence: an ecologic analysis of 122 developing countries. *JAIDS Journal of Acquired Immune Deficiency Syndromes*, 35(4), 407-420.

Faina, A. M., Pacili, M. G., & Pagliaro, S. (2012). *L'influenza sociale* (2nd ed.). Bologna: Il Mulino.

Fazio, R. H., Eiser, J. R., & Shook, N. J. (2004). Attitude formation through exploration: Valence asymmetries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(3), 293–311. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.3.293>

Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42. <https://doi.org/10.1257/089533005775196732>

Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, 132(5), 692–731. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.5.692>

Gigerenzer, G., Gaissmaier, W., Kurz-Milcke, E., Schwartz, L. M., & Woloshin, S. (2007). Helping doctors and patients make sense of health statistics. *Psychological science in the public interest*, 8(2), 53-96.

Grimmelikhuijsen, S., & Knies, E. (2017). Validating a scale for citizen trust in government organizations. *International Review of Administrative Sciences*, 83(3), 583–601. <https://doi.org/10.1177/0020852315585950>

Heinemann, F., & Hennighausen, T. (2015). Don't Tax Me? Determinants of Individual Attitudes Toward Progressive Taxation. *German Economic Review*, 16(3), 255–289. <https://doi.org/10.1111/geer.12050>

Hofmann, E., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2008). Preconditions of Voluntary Tax Compliance. *Zeitschrift Für Psychologie Mit Zeitschrift Für Angewandte Psychologie*, 216(4), 209–217. <https://doi.org/10.1027/0044-3409.216.4.209>

Kahneman, D. (2013). *Pensieri lenti e veloci* (1st ed.). Milano: Arnoldo Mondadori Editore.

Kastlunger, B., Lozza, E., Kirchler, E., & Schabmann, A. (2013). Powerful authorities and trusting citizens: The Slippery Slope Framework and tax compliance in Italy. *Journal of Economic Psychology*, 34, 36–45. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.11.007>

Kiatpongsan, S., & Norton, M. I. (2014). How Much (More) Should CEOs Make? A Universal Desire for More Equal Pay. *Perspectives on psychological science : a journal of the Association for Psychological Science*, 9(6), 587–593. <https://doi.org/10.1177/1745691614549773>

Ladeira, W. J., Santiago, J. K., De Oliveira Santini, F., & Pinto, D. C. (2022). Impact of brand familiarity on attitude formation: insights and generalizations from a meta-analysis. *Journal of Product & Brand Management*, 31(8), 1168–1179. <https://doi.org/10.1108/jpbm-10-2020-3166>

Lepkowska-White, E., & Parsons, A. L. (2001). Comprehension of Warnings and Resulting Attitudes. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 278–294. <http://www.jstor.org/stable/23860576>

Lewis, A. (1982). The social psychology of taxation. *British Journal of Social Psychology*, 21(2), 151–158. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1982.tb00523.x>

Lozza, E., Kastlunger, B., Tagliabue, S., & Kirchler, E. (2013). The Relationship Between Political Ideology and Attitudes Toward Tax Compliance: The Case of Italian Taxpayers. *Journal of Social and Political Psychology*, 1(1), 51–73. <https://doi.org/10.5964/jspp.v1i1.108>

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976–980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>

MAR, M. (2021, June 7). Il Fisco e le prove di riforma: non solo Irpef, la questione delle aliquote e della base imponibile. *Corriere Della Sera*. https://www.corriere.it/economia/tasse/21_giugno_07/fisco-prove-riforma-non-solo-irpef-questione-aliquote-base-imponibile-31d1e1be-c76b-11eb-9c4c-4cf000dece4f.shtml

Mei Tan, L., & Chin-Fatt, C. (2000). The impact of tax knowledge on the perceptions of tax fairness and attitudes towards compliance. *Asian review of accounting*, 8(1), 44-58.

Mohl, P. (2022). *Report on Public Finances in EMU 2021*.

Oishi, S., Kushlev, K., & Schimmack, U. (2018). Progressive taxation, income inequality, and happiness. *American Psychologist*, 73(2), 157–168.

<https://doi.org/10.1037/amp0000166>

Perlstein, W. M., Elbert, T., & Stenger, V. A. (2002). Dissociation in human prefrontal cortex of affective influences on working memory-related activity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 99(3), 1736–1741.

<https://doi.org/10.1073/pnas.241650598>

Peters, K., Jetten, J., Tanjitpiyanond, P., Wang, Z., Mols, F., & Verkuyten, M. (2021). The Language of Inequality: Evidence Economic Inequality Increases Wealth Category Salience. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 48(8), 1204–1219.

<https://doi.org/10.1177/01461672211036627>

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. In *Springer eBooks* (pp. 1–24). https://doi.org/10.1007/978-1-4612-4964-1_1

Petty, R. E., & Briñol, P. (2015). Emotion and persuasion: Cognitive and meta-cognitive processes impact attitudes. *Cognition & Emotion*, 29(1), 1–26.

<https://doi.org/10.1080/02699931.2014.967183>

Pickett, K. E., Kelly, S., Brunner, E. J., Lobstein, T., & Wilkinson, R. G. (2005). Wider income gaps, wider waistbands? An ecological study of obesity and income inequality.

Journal of Epidemiology and Community Health, 59(8), 670–674.
<https://doi.org/10.1136/jech.2004.028795>

Pickett, K. E., & Wilkinson, R. G. (2010). Inequality: an underacknowledged source of mental illness and distress. *British Journal of Psychiatry*, 197(6), 426–428.
<https://doi.org/10.1192/bjp.bp.109.072066>

Pickett, K., Wilkinson, R., & De Vogli, R. (2018). Reasons Why We Need to Reduce Global Inequality. In *World Economic Forum*. Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2015/09/5-reasonswhy-we-need-to-reduce-global-inequality>.

Riahi-Belkaoui, A. (2004). Relationship between tax compliance internationally and selected determinants of tax morale. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 13(2), 135–143. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2004.09.001>

Rudolph, T. (2009). Political Trust, Ideology, and Public Support for Tax Cuts. *Public Opinion Quarterly*, 73(1), 144–158. <https://doi.org/10.1093/poq/nfp012>

Rufrancos, H. G., Power, M. S., Pickett, K. E., & Wilkinson, R. G. (2013). Income Inequality and Crime: A Review and Explanation of the Time-series Evidence. *Sociology and Criminology*, 01(01). <https://doi.org/10.4172/2375-4435.1000103>

Saad, N. (2014). Tax Knowledge, Tax Complexity and Tax Compliance: Taxpayers' View. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 109, 1069–1075.

<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.590>

Sprong, S., Jetten, J., Wang, Z., Peters, K., Mols, F., Verkuyten, M., Bastian, B., Ariyanto, A., Autin, F., Ayub, N., Badea, C., Besta, T., Butera, F., Costa-Lopes, R., Li, W., Fantini, C., Finchilescu, G., Gaertner, L., Gollwitzer, M., . . . Wohl, M. J. A. (2019). “Our Country Needs a Strong Leader Right Now”: Economic Inequality Enhances the Wish for a Strong Leader. *Psychological Science*, 30(11), 1625–1637.

<https://doi.org/10.1177/0956797619875472>

Starmans, C., Sheskin, M., & Bloom, P. (2017). Why people prefer unequal societies. *Nature Human Behaviour*, 1(4). <https://doi.org/10.1038/s41562-017-0082>

Teng, S., Khong, K. W., & Goh, W. W. (2014). Conceptualizing Persuasive Messages Using ELM in Social Media. *Journal of Internet Commerce*, 13(1), 65–87.

<https://doi.org/10.1080/15332861.2014.910729>

Timmons, J. (2005). The Fiscal Contract: States, Taxes, and Public Services. *World Politics*, 57(4), 530-567. doi:10.1353/wp.2006.0015

Toplak, M. E., West, R. G., & Stanovich, K. E. (2011). The Cognitive Reflection Test as a predictor of performance on heuristics-and-biases tasks. *Memory & Cognition*, 39(7), 1275–1289.

<https://doi.org/10.3758/s13421-011-0104-1>

Trapeznikova, I. (2019). Measuring income inequality. *IZA World of Labor*.
<https://doi.org/10.15185/izawol.462>

Trémolière, B., Gagnon, M., & Blanchette, I. (2016). Cognitive Load Mediates the Effect of Emotion on Analytical Thinking. *Experimental Psychology*, 63(6), 343–350.
<https://doi.org/10.1027/1618-3169/a000333>

Trocino, A. (2022, August 18). I programmi dei partiti e le promesse elettorali alle politiche 2022. *Corriere Della Sera*. https://www.corriere.it/elezioni/22_agosto_18/politiche-2022-follia-spese-elettorali-catalogo-questo-957355f8-1ec8-11ed-92ac-ee7067074578.shtml

Verhellen, Y., Dens, N., & De Pelsmacker, P. (2016). Do I know you? How brand familiarity and perceived fit affect consumers' attitudes towards brands placed in movies. *Marketing Letters*, 27(3), 461–471. <https://doi.org/10.1007/s11002-015-9347-0>

Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11–24.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.2275>

Sitografia

<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/imposta-sul-reddito-delle-persone-fisiche-irpef-/aliquote-e-calcolo-dell-irpef>