

Rainer Zitelmann

RICCHI! BORGHESI! ANCORA POCHI MESI!

Come e perché condanniamo chi ha i soldi



First published in German Language Edition as: Die Gesellschaft und Ihre Reichen by Rainer Zitelmann, © 2019 by Finanzbuch Verlag, Munich, Germany / All Rights Reserved.
www.finanzbuchverlag.de

First published in English Language as: The Rich in Public Opinion - What we think when we think about Wealth © 2020 by Cato Institute / All Rights Reserved.
www.cato-institute.com

© 2020 by Rainer Zitelmann, Berlin, Germany / All Rights Reserved.

Translated into Italian Language through mediation of Maria Pinto-Peuckmann, Literary Agency, World Copyright Promotion, Kaufering, Germany.

© 2021 IBL Libri

Traduzione dall'inglese

Guglielmo Piombini

AD

Uliva Foà

Copertina

Timothy Wilkinson

IBL Libri

Piazza Cavour 3

10123 Torino

info@ibl-libri.it

www.ibl-libri.it

Prima edizione: ottobre 2021

ISBN: 978-88-6440-462-2

il dolore procurato dall'invidia. Questi elementi sono presenti in tutti gli scritti sull'invidia, e quindi possono essere il punto di partenza di un accordo sulla definizione di invidia.⁵⁶

Questi sarebbero pertanto i denominatori comuni di tutte le definizioni di invidia:

Noi definiamo l'invidia come una sensazione dolorosa che implica (a) il desiderio di un oggetto posseduto da un'altra persona, e (b) l'importanza dell'oggetto desiderato ai fini della propria autostima o della propria posizione competitiva. L'invidia comprende anche la motivazione a ridurre il dolore che essa provoca e a migliorare la propria posizione relativa.⁵⁷

Invidia e Schadenfreude

Fin da Aristotele, i filosofi si sono accorti dell'esistenza di uno stretto legame tra la gioia maliziosa e l'invidia. Baruch Spinoza ha definito l'invidia come un sentimento di tristezza per la fortuna altrui e di felicità per la sfortuna altrui.⁵⁸ Le ricerche delle scienze sociali confermano questo aspetto. Secondo i risultati degli esperimenti psicologici riportati da Richard H. Smith e alcuni suoi colleghi,⁵⁹ un invidioso prova *schadenfreude*, una maliziosa sensazione di piacere, quando capita un evento negativo a una persona invidiata:

Le nostre conclusioni suggeriscono che una reazione invidiosa alla superiorità di un'altra persona ha importanti implicazioni sulle nostre sensazioni quando quella persona cade in disgrazia. Invece di provare simpatia, è probabile che proviamo *schadenfreude*.⁶⁰

56. Yochi Cohen-Charash - Elliott Larson, "What Is the Nature of Envy?", in *Envy at Work and in Organizations*, p. 25.

57. Cohen-Charash - Larson, "What Is the Nature of Envy?", p. 26.

58. Caitlin A. J. Powell - Richard H. Smith - David Ryan Schurtz, "Schadenfreude Caused by an Envied Person's Pain", in *Envy: Theory and Research*, pp. 148-150.

59. Richard H. Smith *et al.*, "Envy and Schadenfreude", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, n. 2, 1996, pp. 158-168.

60. Smith *et al.*, "Envy and Schadenfreude", p. 167.

Questi scienziati hanno condotto un esperimento per misurare le reazioni dei soggetti a eventi quotidiani positivi o negativi che accadono a diverse persone. Nel fare ciò, hanno utilizzato il Modello del Contenuto degli Stereotipi presentato nel capitolo precedente. Nei loro esperimenti mostravano una serie di immagini in cui accadeva qualcosa a certe persone nella vita di tutti i giorni. Per esempio, un ricco uomo d'affari che si siede per sbaglio su una gomma da masticare in una panchina del parco, o che calpesta un escremento di cane. Dopo aver visto queste immagini di esperienze quotidiane positive e negative, i soggetti del test dovevano valutare ogni immagine a seconda di come si sentirebbero se la vedessero nella vita reale. Potevano dare un voto da 1 ("Mi sentirei estremamente male") a 10 ("Mi sentirei estremamente bene"). Alla vista di eventi negativi che colpivano i gruppi invidiati (compresi i ricchi), i soggetti hanno avuto le reazioni meno negative, mentre alla vista di eventi positivi hanno avuto le reazioni meno positive, rispetto agli altri gruppi non invidiati. Inoltre i ricercatori hanno utilizzato un dispositivo per misurare il movimento dei muscoli del sorriso dei soggetti testati. Hanno rilevato che questi muscoli del sorriso si attivano per gli eventi negativi, più che per quelli positivi, solo quando riguardano i membri di un gruppo estraneo invidiato: «La gente non può fare a meno di sorridere quando un banchiere "pesta una cacca di cane". Questa è *schadenfreude*». ⁶¹

In altri esperimenti, Mina Cikara e Susan T. Fiske hanno indagato quali gruppi hanno più probabilità di suscitare *schadenfreude*. Oltre a domande dirette, le due studiose hanno misurato i cambiamenti nella muscolatura facciale, perché è facile che le persone si trattengano dall'esprimere *schadenfreude* per la sua indesiderabilità sociale. L'elettromiografia facciale permette di misurare anche i più piccoli cambiamenti della muscolatura facciale. I soggetti del test hanno

61. Fiske, "Envy Up, Scorn Down", p. 7.

molto meno controllo su tali risposte muscolari rispetto alle loro manifestazioni verbali.

In un altro esperimento, ai soggetti del test sono state mostrate delle foto di vari individui ai quali accadevano eventi positivi, neutri o negativi. Ecco il risultato:

I partecipanti si sentivano *meno male* di fronte agli eventi *negativi*, e *meno bene* di fronte agli eventi *positivi*, quando questi riguardavano i gruppi invidiati, in confronto agli altri [...] Anche se i partecipanti non volevano dichiarare esplicitamente il piacere che provavano quando capitava un evento sfortunato alle persone invidiate, i risultati facciali dell'elettromiografia forniscono una prova preliminare della *presenza di un sentimento positivo* (cioè, sorridere), e non solo dell'assenza di un sentimento negativo, in risposta alle disgrazie che capitano alle persone oggetto della propria invidia.⁶²

Cikara e Fiske hanno notato che, in molti casi, le persone non provano compassione verso i membri dei gruppi di "alto livello" quando accade loro un incidente; al contrario, provano spesso una gioia maliziosa:

Non tutti i gruppi esterni, però, sono equivalenti; è più probabile che siano oggetto di *schadenfreude* i gruppi di alto livello e competitivi, rispetto ad altri gruppi. Poiché sappiamo che a guidare queste risposte è la percezione del calore umano e della competenza, possiamo prevedere quali gruppi sono soggetti al maggior rischio di attacco in tempi di instabilità sociale.⁶³

Quando altre persone soffrono di disgrazie, la reazione tipica è quella di provare dispiacere per loro. Tuttavia, secondo Caitlin A.J. Powell, Richard H. Smith, e David Ryan Schurtz, esistono a quanto pare diversi

62. Mina Cikara - Susan T. Fiske, "Stereotypes and Schadenfreude: Affective and Physiological Markers of Pleasure at Outgroup Misfortunes", *Social Psychological and Personality Science*, 3, n. 1, 2012, p. 69 (corsivo nell'originale).

63. Cikara - Fiske, "Stereotypes and Schadenfreude", p. 70.

contesti nei quali è ammissibile provare una gioia compiaciuta. L'invidia è un sentimento spiacevole, e il dolore che essa provoca si riduce se la persona invidiata subisce un rovescio.⁶⁴

Quando le persone si confrontano sfavorevolmente con le altre, hanno osservato questi studiosi, sentono minacciata la propria autostima:

Le persone che provano invidia di solito sentono minacciata la propria autostima. Gli studi accademici sull'invidia, pertanto, di norma sottolineano che questa emozione comporta un certo senso di inferiorità, e questa è una delle ragioni principali per cui l'invidia può essere così dolorosa. Una disgrazia che colpisce la persona invidiata può diminuire o rimuovere la causa dell'inferiorità, e questo può essere gratificante.⁶⁵

L'invidioso interpreta la superiorità del rivale come ingiusta: «Il vantaggio può essere interpretato in modo tendenzioso come immeritato, alimentando false convinzioni e ostilità nell'invidioso». ⁶⁶ In effetti l'idea che il vantaggio dell'invidiato o lo svantaggio dell'invidioso non siano meritati è una componente chiave dell'invidia. L'invidioso percepisce soggettivamente questo vantaggio come ingiusto. Di conseguenza, quando le persone che godono di un (presunto) ingiusto vantaggio soffrono, o qualche sfortuna le ridimensiona, la *schadenfreude* sembra dare soddisfazione all'invidioso.⁶⁷

Il termine "sindrome del papavero alto" si riferisce all'invidia e al risentimento verso le persone di successo. Norman T. Feather ha esaminato le emozioni e gli atteggiamenti vissuti dai membri della classe

⁶⁴. Powell - Smith - Schurtz, "Schadenfreude Caused by an Envied Person's Pain", pp. 148-150.

⁶⁵. Powell - Smith - Schurtz, "Schadenfreude Caused by an Envied Person's Pain", p. 151.

⁶⁶. Powell - Smith - Schurtz, "Schadenfreude Caused by an Envied Person's Pain", pp. 153-153.

⁶⁷. Powell - Smith - Schurtz, "Schadenfreude Caused by an Envied Person's Pain", p. 154.

media quando una persona di particolare successo cade in disgrazia. All'inizio Feather ha osservato, in una ricerca sugli studenti australiani, che questi reagivano positivamente quando un importante politico veniva colto in flagrante, quando un uomo d'affari perdeva molto denaro in occasione di un crollo del mercato azionario, oppure quando una celebrità televisiva subiva un improvviso calo di popolarità.⁶⁸ Feather ha lamentato però la scarsità della letteratura psicologica sugli atteggiamenti nei confronti delle persone in posizioni elevate.⁶⁹

Secondo la sua ipotesi iniziale questi sentimenti sono spesso misti o ambivalenti, e questa ambivalenza si dovrebbe riflettere nelle emozioni e negli atteggiamenti tenuti in caso di caduta degli "alti papaveri".⁷⁰ Da un lato, egli ha ipotizzato che le persone vincenti e di successo dovrebbero, almeno sotto alcuni aspetti, essere considerate più positivamente rispetto alla gente comune:

Per esempio, nelle società che danno valore all'individualismo e ai risultati, chi ottiene grandi successi è considerato più competente, laborioso, efficiente, sicuro di sé e meritevole di maggiore ammirazione rispetto alle persone mediocri.⁷¹

Dall'altro, ha suggerito la possibilità che le stesse persone adottino atteggiamenti negativi nei confronti di chi ottiene performance elevate, che contrastano con le valutazioni positive: «Per esempio, possono giudicare le persone di successo come distanti, asociali e competitive».⁷² Pur lavorando al di fuori del Modello del Contenuto degli Stereotipi, la sua ricerca ha portato a conclusioni chiaramente simili.

68. N.T. Feather, "Attitudes towards the High Achiever: The Fall of the Tall Poppy", *Australian Journal of Psychology*, 41, n. 3, 1989, p. 239.

69. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 240.

70. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 240.

71. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 240.

72. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 241.

Feather ha ipotizzato che i “valori collettivisti” siano antitetici al rispetto per gli “alti papaveri”, anche se personalmente preferisco parlare di valori *egualitari*:

I valori collettivisti all'interno di una cultura possono inoltre essere alla base dei sentimenti di soddisfazione quando cade un alto papavero, specialmente quando la caduta lo riporta in una posizione mediana e lo rende più simile o uguale agli altri. Al contrario, il fallimento di una persona comune viene accolta meno favorevolmente perché toglie la persona dal gruppo identificato con un livello medio di performance.⁷³

Gli australiani, ha notato Feather, apprezzano il successo, ma credono anche che nessuno debba avere *troppo* successo o superare la media.⁷⁴

Gli esperimenti di Feather hanno confermato le sue ipotesi. I soggetti dei suoi test erano più contenti (o almeno meno infelici) quando falliva una persona di successo, rispetto a quando accadeva a un mediocre. I soggetti del test erano inoltre relativamente più contenti quando il fallimento riportava la persona di successo in una posizione mediana, piuttosto che in fondo: «La posizione media viene considerata la norma del gruppo; è il livello che rappresenta la collettività».⁷⁵

Sorprendentemente, Feather non ha trovato alcuna prova che all'inizio i soggetti testati avessero un atteggiamento più negativo nei confronti di chi ha raggiunto alti risultati rispetto a chi è nella media. In questo contesto, Feather ha citato l'osservazione di Foster, secondo cui la gente teme le conseguenze dell'invidia ed è quindi portata a negarla:

È più facile osservare i sentimenti negativi verso le persone di successo quando c'è un chiaro pretesto per esprimerli, ad esempio quando cadono in disgrazia.⁷⁶

73. Feather, “Attitudes towards the High Achiever”, pp. 241-242.

74. Feather, “Attitudes towards the High Achiever”, p. 242.

75. Feather, “Attitudes towards the High Achiever”, p. 250.

76. Feather, “Attitudes towards the High Achiever”, p. 250.

In un secondo studio, Feather ha esaminato la reazione dei soggetti sottoposti al test quando un individuo di successo commette un reato, per capire se la sua rovina li fa sentire più soddisfatti. I soggetti testati hanno dichiarato che una persona altolocata merita di essere punita più duramente di una persona comune, anche se hanno commesso lo stesso reato.⁷⁷

I soggetti testati hanno dichiarato in entrambi gli studi di sentirsi più soddisfatti quando cade una persona di posizione elevata, probabilmente perché la disgrazia ridimensiona l'alto papavero, riportandolo all'altezza degli altri e dimostrando che non era infallibile.⁷⁸

Feather ha condotto un terzo studio, questa volta non un esperimento ma un sondaggio progettato per esaminare gli atteggiamenti nei confronti di coloro che raggiungono posizioni elevate e la loro correlazione con l'autostima degli intervistati. A questo scopo, Feather ha costruito una scala graduata per misurare gli atteggiamenti nei confronti delle persone di successo, per poi correlare i punteggi con le valutazioni della propria autostima sulla base dei valori considerati prioritari.

Ecco alcune frasi del questionario che hanno suscitato le risposte più forti a favore della caduta dell'alto papavero.⁷⁹

- è bello veder fallire ogni tanto le persone di successo;
- chi sta in alto spesso si monta la testa;
- le persone in posizione elevata che cadono in disgrazia di solito se lo meritano;
- gli ambiziosi dovrebbero scendere dal loro piedistallo ed essere come gli altri;
- qualche volta le persone di successo vanno riportate a terra, anche se non hanno fatto nulla di male;
- chi fa sempre meglio degli altri deve imparare cosa

77. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 255.

78. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 256.

79. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 259.

significa il fallimento;

- le persone importanti sono troppo piene di sé;
- di solito il successo si raggiunge a spese degli altri.

Tali affermazioni hanno ricevuto un forte sostegno da parte di coloro che godevano per il fallimento o il ridimensionamento dell'alto papavero. All'opposto, i soggetti che credevano nei meriti delle persone di successo, hanno dato risposte di questo tipo:⁸⁰

- le persone che hanno raggiunto una posizione elevata di solito se la meritano;
- è molto importante che la società sostenga e incoraggi le persone di grande successo;
- bisogna essere comprensivi verso le persone importanti quando falliscono e cadono in disgrazia;
- gli autori di performance elevate meritano di essere pienamente ricompensati per i risultati ottenuti.

Dopo aver analizzato le correlazioni, Feather è giunto a queste conclusioni:⁸¹

- i soggetti con punteggi di autostima più bassi mostravano un atteggiamento più negativo nei confronti di chi raggiunge posizioni elevate;
- i soggetti con una minore autostima provavano una maggiore soddisfazione per la rovina di una persona di successo;
- i soggetti politicamente orientati a sinistra erano più favorevoli alla caduta dell'alto papavero e meno favorevoli a vederne ricompensati gli sforzi, rispetto ai soggetti con opinioni politiche diverse.

L'invidia alla base delle politiche redistributive

Che rapporto c'è, allora, tra i sentimenti di invidia e il sostegno per la redistribuzione della ricchezza? Per rispondere a questa domanda, un team di ricercatori ha

80. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", p. 259.

81. Feather, "Attitudes towards the High Achiever", pp. 261 ss.

condotto 13 studi con 6.024 partecipanti negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, India e Israele.

Tra le voci utilizzate per misurare il supporto alla redistribuzione economica: “La ricchezza dovrebbe essere tolta ai ricchi e data ai poveri” (scala da 1 a 7) e “Il governo spende troppi soldi per i disoccupati” (scala da 1 a 7, invertita).⁸² La disposizione alla compassione è stata misurata utilizzando affermazioni come: “Soffro per le sofferenze altrui” e “Non mi piacciono le persone che si impietosiscono”.⁸³ L’invidia è stata misurata con voci del tipo: “Provo invidia ogni giorno” e “È frustrante vedere che alcuni arrivino così facilmente al successo”.⁸⁴

Il guadagno personale atteso dalla redistribuzione è stato misurato dalla domanda: “Immaginate che vengano aumentate le tasse ai ricchi. Quale pensate che sia l’impatto di questa politica sul vostro tenore di vita?”. Gli intervistati dovevano indicare, su una scala da 1 a 5, in che misura la loro “situazione economica peggiorerebbe, o migliorerebbe, in modo significativo”.⁸⁵

Sono stati inoltre presentati due scenari fiscali alternativi che prevedevano maggiori imposte sui ricchi:

- l’1% degli individui più ricchi paga un ulteriore 10% di tasse sul reddito e, di conseguenza, i poveri ricevono 200 milioni di dollari in più;
- i ricchi pagano un ulteriore 50% di tasse sul reddito e, di conseguenza, i poveri ricevono 100 milioni di dollari in più, invece di 200 milioni. Per rendere questo scenario plausibile agli intervistati, i ricercatori hanno spiegato che i ricchi guadagnano di più quando le aliquote fiscali sono più basse, quindi nel primo caso si sarebbero generate maggiori entrate da ridistribuire ai poveri.⁸⁶

82. Daniel Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution Is Shaped by Compassion, Envy, and Self-Interest, but Not a Taste of Fairness”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114, n. 31, 2017, p. 8424.

83. Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution”, p. 8424.

84. Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution”, p. 8424.

85. Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution”, p. 8424.

86. Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution”, p. 8424.

L'equità è più difficile da misurare, perché ognuno di noi ha un diverso concetto di cosa sia giusto e ingiusto. Gli autori dello studio hanno quindi deciso di utilizzare strumenti distinti per misurare il sostegno alla "correttezza procedurale" e alla "equità distributiva".

- L'approvazione per la "correttezza procedurale" è stata misurata con voci del tipo: "La legge di un paese dovrebbe essere applicata a tutti allo stesso modo" e "Non mi darebbe molto fastidio se gruppi o persone diverse fossero soggette a regole diverse" (punteggio invertito).⁸⁷
- Il sostegno per la "correttezza distributiva" è stato misurato con un insieme di sette decisioni sul modo di allocare un inaspettato guadagno finanziario. Le sette decisioni differivano sia per l'importo del guadagno, sia per le opzioni di allocazione del denaro.⁸⁸

In tutti e quattro i paesi, lo studio ha rilevato che le credenze su entrambe le varianti di equità (uguale distribuzione e uguale applicazione di leggi e norme) hanno avuto un effetto misurabile scarso o nullo sul sostegno alla redistribuzione.⁸⁹

Tuttavia, cosa fondamentale, i ricercatori hanno confermato che i tre fattori di compassione, invidia e interesse personale hanno avuto effetti misurabili sul sostegno per la redistribuzione, e che ogni fattore ha agito indipendentemente dall'altro. Tra il 14 e il 18% dei partecipanti al sondaggio è arrivato al punto di sostenere la redistribuzione attraverso una tassazione molto elevata dei ricchi (un ulteriore 50% in più di tasse), anche se i poveri ricevevano solo la metà della somma ipoteticamente generata da un aumento delle imposte.⁹⁰ Negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in India, più i partecipanti erano invidiosi, più probabilità c'erano che sceglieressero

87. Sznycer *et al.*, "Support for Redistribution", p. 8424.

88. Sznycer *et al.*, "Support for Redistribution", p. 8424.

89. Sznycer *et al.*, "Support for Redistribution", p. 8424.

90. Sznycer *et al.*, "Support for Redistribution", pp. 8422-8423.

lo scenario “colpisci il ricco”.⁹¹ L’analisi dei ricercatori ha rivelato inoltre che l’atteggiamento compassionevole era l’unico indicatore affidabile dell’intenzione di aiutare i poveri, mentre l’invidia non aveva nessun effetto sulla disponibilità ad aiutare personalmente i poveri. Al contrario, l’invidia – ma non la compassione – era la ragione per cui i partecipanti sostenevano l’alta tassazione dei ricchi anche quando era dannosa per i poveri: «L’invidia, ma non la compassione, è alla base del desiderio di tassare i ricchi anche quando va a scapito dei poveri».⁹²

L’invidia è antica quanto l’umanità; è una costante antropologica. Di per sé, quindi, l’invidia non è stata inventata da nessuna forza politica, anche se può essere sfruttata e amplificata a fini politici. La bandiera più importante sotto cui è stata mobilitata negli ultimi anni è quella della giustizia sociale, intesa come una forma di egualitarismo radicale:

Si è stabilito un postulato fondamentale secondo cui più una società è giusta, più uguali sono i suoi membri in termini di opportunità, posizione e ricchezza; e immediatamente si afferma che il partito combatterà senza sosta per ottenere tale “giustizia”. Evidentemente il fascino di questo assioma, e di un programma del genere, è imbattibile per gli invidiosi, poiché promette di abolire un’inferiorità non accettata che causa loro tanto dolore. L’uguaglianza è una promessa paradisiaca per gli invidiosi, è l’incentivo definitivo.⁹³

L’invidia tuttavia danneggia anche gli invidiosi, come osservato da Fiske e da altri ricercatori.⁹⁴ Dopotutto gli invidiosi, che tendono a incolpare i potenti e i ricchi invidiati per tutti i mali del mondo, minano la propria sensazione di controllo sulle proprie circostanze di vita; uno stato mentale che, come dimostrato, causa problemi

91. Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution”, p. 8422.

92. Sznycer *et al.*, “Support for Redistribution”, p. 8422.

93. De la Mora, *Egalitarian Envy*, p. 93.

94. Fiske, *Envy Up, Scorn Down*, pp. 24-26.

di salute. Pur di infliggere danni alle persone invidiate, i più invidiosi sono disposti ad accollarsi degli svantaggi. Inoltre ciò che le persone delle classi inferiori bramano di più (il rispetto) è particolarmente minacciato dalle dinamiche del risentimento contro "chi sta in alto". Come ha affermato Fiske in modo conciso ma efficace: «L'invidia divora l'invidioso».⁹⁵

Lo studio realizzato in Australia, prima citato, offre la prova empirica che l'invidia è dannosa per la salute e il benessere psicologico. È vero che lo studio presenta un punto debole, dato che considera invidiosi solo coloro che si sono dichiarati tali. Ciononostante, era chiaro che i partecipanti più invidiosi fossero meno soddisfatti della vita e meno sani di quelli che avevano dichiarato di essere meno invidiosi. I ricercatori hanno usato l'Indice di salute mentale SF-36 per determinare quali partecipanti classificare come invidiosi e quali meno invidiosi. Inoltre è stato chiesto agli intervistati se, nel complesso, fossero soddisfatti della loro vita ("Tutto considerato, quanto sei soddisfatto della tua vita?"). Ecco il risultato:

Le equazioni dimostrano che i cambiamenti nell'invidia dichiarata sono inversamente correlati, in senso sostanziale e statisticamente significativo, con i cambiamenti nella soddisfazione delle persone per la propria vita. Più alta è l'invidia oggi, più basso è il benessere mentale nel futuro.⁹⁶

Una maggior eguaglianza riduce l'invidia?

La risposta a tale domanda è netta: non si può ridurre l'invidia con la redistribuzione e con un più alto grado di giustizia sociale. Schoeck ha sottolineato ripetutamente questo punto, confermato dal vecchio proverbio: "Più cerchi di gratificare un invidioso, più la sua invidia aumenta". Questa osservazione, secondo Schoeck, è importante perché è stata confermata numerose volte.

95. Fiske, *Envy Up, Scorn Down*, p. 24.

96. Mujcic - Oswald, "Is Envy Harmful?", pp. 107-108.

Più gli invidiati si sforzano di rimuovere le cause dell'invidia, per esempio facendo dei regali e dei favori agli invidiosi, più dimostrano la loro superiorità e mettono in evidenza quanto poco valore avesse per loro il regalo fatto:⁹⁷

Una volta che il processo dell'invidia si è avviato, l'invidioso ha a sua disposizione l'immaginazione, o la percezione stessa, con cui riesce sempre a forzare a sua misura la realtà che egli vive, così da poter sempre disporre di un motivo che sostenga la sua invidia.⁹⁸

Per questo motivo Schoeck ha respinto come utopica l'idea che si possa liberare la società dall'invidia. È vero infatti il contrario: «L'invidia crea meno problemi in una società gerarchicamente articolata che non in una dove vige la mobilità sociale».⁹⁹

Hans-Peter Müller ha adottato un approccio simile, sostenendo che nelle società altamente gerarchiche di un tempo i confronti sociali avvenivano esclusivamente all'interno del proprio gruppo. In passato, era fuori questione

che i barbari potessero paragonarsi ai cittadini greci, che le donne potessero confrontarsi con gli uomini, o gli schiavi con i padroni. Ogni paragone riguardava solo il gruppo con il medesimo status, all'interno del quale era necessario affermare la propria posizione migliore o peggiore, superiore o inferiore. Le altre classi vivevano in un mondo sociale completamente diverso. Il desiderio di oltrepassare i confini di ruolo e di classe veniva considerato come una manifestazione di arroganza e di *hybris*, se non di vera e propria insubordinazione.¹⁰⁰

97. Schoeck, *L'invidia e la società*, p. 27.

98. Schoeck, *L'invidia e la società*, p. 77.

99. Schoeck, *L'invidia e la società*, p. 259.

100. Hans-Peter Müller, "Soziale Ungleichheit und Ressentiment", *Merkur*, 58, 2004, pp. 885-886.

Nelle società moderne la situazione è diversa:

Anche se inizialmente la società è aperta a tutti gli individui, alla fine solo pochi possono arrivare ai livelli più alti. Molte persone rimangono inevitabilmente a mani vuote, soffrono la disoccupazione e il fallimento, o devono accontentarsi di posizioni professionali al di sotto delle loro capacità e abilità. Anche in questo gioco ci sono vincitori e vinti. Quando esaminano la deludente realtà del loro "destino", i perdenti sviluppano invidia e risentimento verso i "beati possidentes", anche se il loro successo nella vita e nella carriera sembra essere giustificato da un punto di vista meritocratico. Può darsi che sia proprio la legittimità della disuguaglianza ad alimentare il risentimento, perché fa emergere, oltre al risentimento, anche la percezione della propria impotenza.¹⁰¹

Il paradosso di questa constatazione è evidente: in una cultura della disuguaglianza, l'invidia e il risentimento sono tenuti sotto controllo perché riguardano esclusivamente le differenze sociali all'interno di un gruppo:

In una cultura dell'uguaglianza, tuttavia, dove tutto è apparentemente promesso a tutti (come ideale), ma certi percorsi di carriera e di vita sono aperti solo a pochi (nella realtà), l'invidia, la malevolenza e il risentimento hanno una maggiore estensione. L'uguaglianza illimitata, in quanto vuota promessa, libera dei sentimenti velenosi.¹⁰²

Ispirandosi a Georg Simmel, Müller ha postulato che la disuguaglianza sociale e gli sforzi per neutralizzarla sono un processo perpetuo, senza un punto culminante o finale. Non solo le disuguaglianze assolute, ma anche le disuguaglianze relative suscitano sentimenti di invidia, malevolenza e risentimento: «Più la società appare esternamente egualitaria, più la popolazione

101. Müller, "Soziale Ungleichheit und Ressentiment", pp. 888-890.

102. Müller, "Soziale Ungleichheit und Ressentiment", p. 889.

diventa sensibile alle disuguaglianze residue. Una maggiore uguaglianza aumenta la consapevolezza della disuguaglianza». ¹⁰³ Schoeck ha formulato questo pensiero in modo puntuale scrivendo che «l'uomo sente una fortissima invidia quando tutti sono pressoché uguali». E ha aggiunto che «quando non c'è quasi nulla da distribuire, l'uomo grida alla distribuzione». ¹⁰⁴

Secondo Müller, i moderni Stati assistenziali sono particolarmente sensibili ai sentimenti di invidia:

Le società che hanno instaurato uno Stato assistenziale come strumento centrale per la distribuzione delle opportunità nella vita pagano il prezzo del fallimento incolpando il sistema invece che se stessi. Le persone non si considerano responsabili dei loro fallimenti, ma si rivolgono al "papà-Stato" o alla "società" quando confrontano ciò che desideravano rispetto a ciò che hanno ottenuto. ¹⁰⁵

103. Müller, "Soziale Ungleichheit und Ressentiment", p. 890.

104. Schoeck, *L'invidia e la società*, p. 242.

105. Müller, "Soziale Ungleichheit und Ressentiment", p. 893.

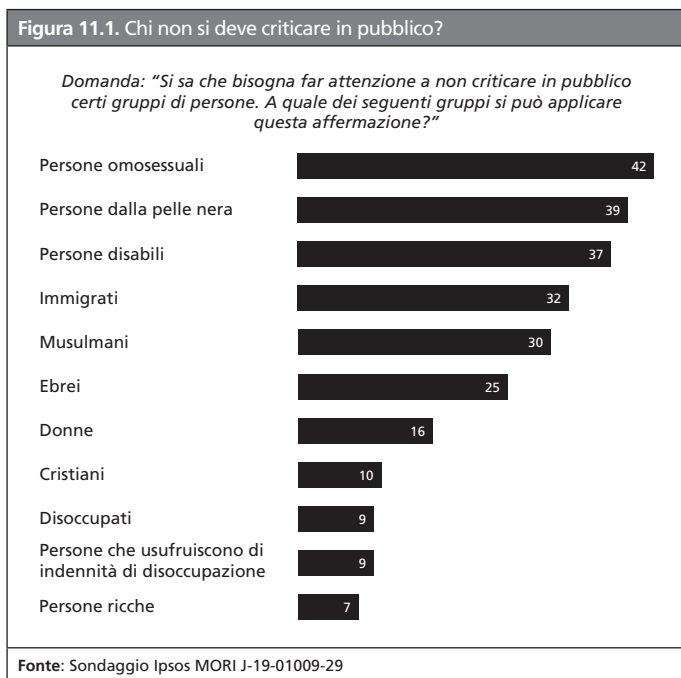
Capitolo 11

Come gli italiani vedono i ricchi

La società di sondaggi Ipsos MORI ha intervistato un campione rappresentativo della popolazione italiana dai 16 anni in su. Le ricerche svolte hanno ripetutamente dimostrato che non è facile misurare con i sondaggi i pregiudizi sulle minoranze, perché molti intervistati non osano esprimere opinioni critiche su tali gruppi anche quando sanno che il sondaggio è anonimo. Per sapere se esiste lo stesso problema anche per i pregiudizi sui ricchi, Ipsos MORI ha chiesto agli intervistati: "Si sente talvolta dire che esistono alcuni gruppi di persone che bisogna far attenzione a non criticare in pubblico. A quale di questi gruppi ritiene si applichi tale affermazione?".

L'elenco dei gruppi sociali comprendeva musulmani, immigrati, ebrei, persone di colore, omosessuali, disabili, persone che usufruiscono di indennità di disoccupazione o forme di sostegno al reddito, disoccupati, donne, ricchi e cristiani. Come mostra la Figura 11.1, il 42% degli italiani ritiene che in pubblico occorra stare attenti a non criticare gli omosessuali, il 39% dice lo stesso dei neri, il 37% pensa che sia inopportuno fare osservazioni critiche sui disabili, il 30% sui musulmani e il 25% sugli ebrei. Al contrario, quasi nessuno (solo il 7%) pensa sia un problema parlare male dei ricchi in pubblico: il gruppo con il punteggio più basso tra gli undici della lista. Questi risultati confermano l'ipotesi che i pregiudizi basati sul classismo siano molto più

accettati dei pregiudizi basati sull'etnia, la religione o il genere.¹ Anche se i sondaggi d'opinione non sono lo strumento ideale per misurare gli atteggiamenti reali delle persone nei confronti delle minoranze, sono affidabili nella valutazione degli atteggiamenti verso i ricchi, perché non c'è motivo di temere che gli intervistati distorcano le risposte.

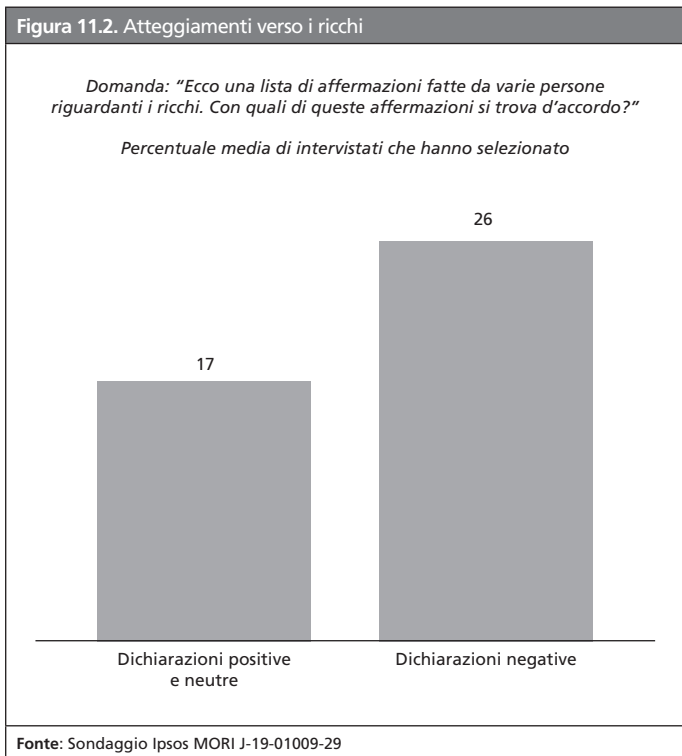


Per scoprire cosa pensano gli italiani dei ricchi, attraverso il sondaggio si è chiesto agli intervistati se siano d'accordo o meno con una serie di affermazioni positive, negative e neutre. Sappiamo da altri sondaggi che la definizione di persona "ricca" è tutt'altro che univoca. Alcuni considerano "ricca" una famiglia con un reddito di 3mila euro al mese, altri considerano "ricchi" solo i multimiliardari. Per superare i limiti dei prece-

1. Fiske, *Emy Up, Scorn Down*, p. 2.

denti sondaggi, Ipsos MORI ha chiaramente informato gli intervistati che nelle domande del nostro sondaggio si reputavano “ricche” le persone con un patrimonio di almeno un milione di euro, esclusa la prima casa.

Agli intervistati è stata presentata una lista di affermazioni positive e negative sulle persone facoltose. Nel complesso, gli italiani si sono mostrati molto più spesso d'accordo con le affermazioni negative sui ricchi che con quelle positive (Figura 11.2).



Il maggiore accordo si è avuto con le dichiarazioni negative che mettevano in relazione la ricchezza con i comportamenti “senza scrupoli” (36%) e individuavano nei ricchi la principale causa dei problemi economici e umanitari del mondo (32%).

Figura 11.3a. Atteggiamenti verso i ricchi - Affermazioni negative

Domanda: "Ecco una lista di affermazioni sui ricchi espresse da diverse persone. Con quali di queste affermazioni si trova d'accordo?"



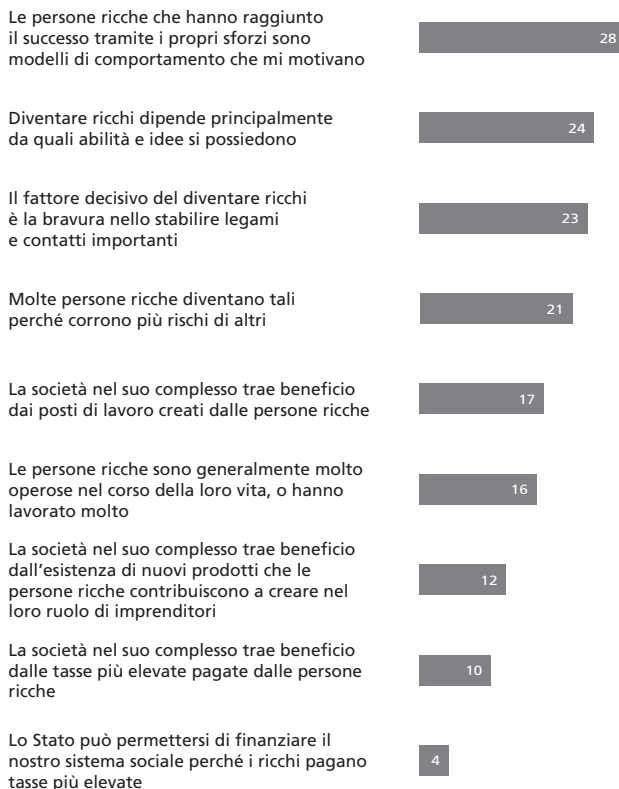
Nota: Tutti i dati sono espressi in percentuale degli intervistati.

Fonte: Sondaggio Ipsos MORI J-19-01009-29

In generale, un numero molto inferiore di intervistati è d'accordo con le affermazioni positive sui ricchi. Tuttavia il 28% concorda sul fatto che "Le persone benestanti che hanno raggiunto il successo tramite i propri sforzi sono modelli di comportamento che mi motivano". Di contro, solo il 12% dichiara che "La società nel suo complesso trae beneficio dall'esistenza di nuovi prodotti che le persone ricche contribuiscono a creare nel loro ruolo di imprenditori".

Figura 11.3b. Atteggiamenti verso i ricchi - Affermazioni positive e neutre

Domanda: "Ecco una lista di affermazioni sui ricchi espresse da diverse persone. Con quali di queste affermazioni si trova d'accordo?"



Nota: Tutti i dati sono espressi in percentuale degli intervistati.

Fonte: Sondaggio Ipsos MORI J-19-01009-29

Le percezioni prevalentemente negative dei ricchi in Italia sono confermate dalla lista dei tratti distintivi che gli intervistati hanno applicato con maggiore frequenza ai ricchi. I primi quattro tratti citati dagli intervistati italiani sono tutti negativi: il 38% giudica i ricchi materialisti, il 37% afferma che i ricchi sono arroganti, per il 33%

sono sia egocentrici che avidi. Solo dopo questi attributi negativi gli intervistati hanno iniziato a scegliere tratti positivi, come audaci/coraggiosi (27%), intelligenti (20%), visionari e lungimiranti (20%), mentre solo per l'1% l'onestà è una caratteristica applicabile ai ricchi (Figura 11.5).

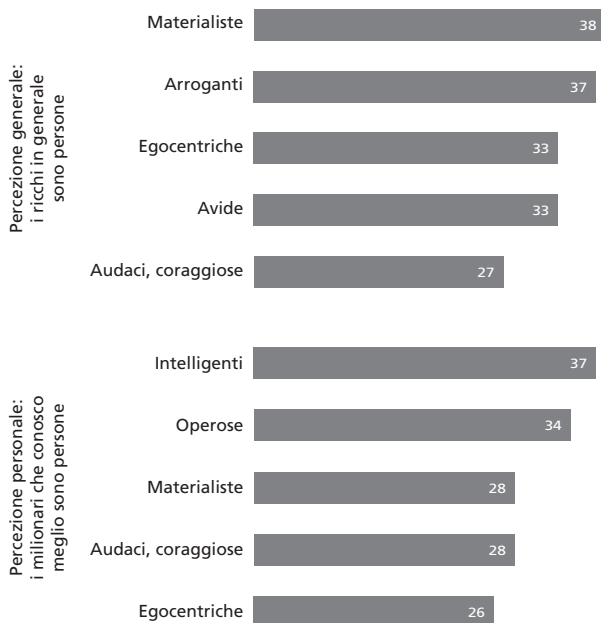
Se accettiamo la distinzione di Bogdan Wojciszke, Róża Bazinska e Marcin Jaworski tra "tratti morali" e "tratti di competenza", possiamo osservare che i tratti negativi attribuiti ai ricchi dagli intervistati italiani sono prevalentemente "tratti morali" (vedi Capitolo 7). Abbiamo visto che le percezioni positive o negative di altre persone o gruppi non dipendono in egual misura dai valori morali e dalla competenza, perché i valori morali hanno un peso di gran lunga maggiore. Pertanto, anche se molti riconoscono che i ricchi sono operosi, visionari, lungimiranti e intelligenti, queste attribuzioni positive non possono in alcun modo compensare le percezioni negative nei loro confronti.

Dopo aver chiesto quali fossero i loro atteggiamenti nei confronti dei milionari in generale, volevamo anche sapere quanti di loro avessero rapporti personali con un milionario, in qualità di familiare, amico o conoscente. Da questa domanda è emerso che il 66% dei partecipanti al sondaggio si è formato un'opinione dei ricchi senza conoscere direttamente un solo milionario. Solo il 10% degli intervistati ha detto di conoscere più di un milionario e il 15% ne conosceva soltanto uno (ben l'8% ha detto di "non sapere" se conosceva un milionario). Chi conosceva personalmente almeno un milionario aveva un'opinione molto più positiva di chi non ne conosceva nessuno.

Almeno per quanto riguarda il milionario che conoscono meglio, gli intervistati hanno fornito valutazioni molto positive: il 37% lo ha considerato intelligente, il 34% operoso, il 28% audace e coraggioso. Tuttavia, il 26% e il 28% dei rispondenti ha descritto il milionario meglio conosciuto rispettivamente come egocentrico o materialista (Figura 11.4).

Figura 11.4. Percezioni generali e personali dei milionari - Cinque tratti più frequentemente citati

*Domanda: "Quali dei seguenti aggettivi descrivono meglio i ricchi?"
(Agli intervistati che conoscono personalmente un milionario: "Sempre pensando al milionario o alla milionaria che conosce meglio, quali dei seguenti aggettivi lolla descrivono meglio?")*

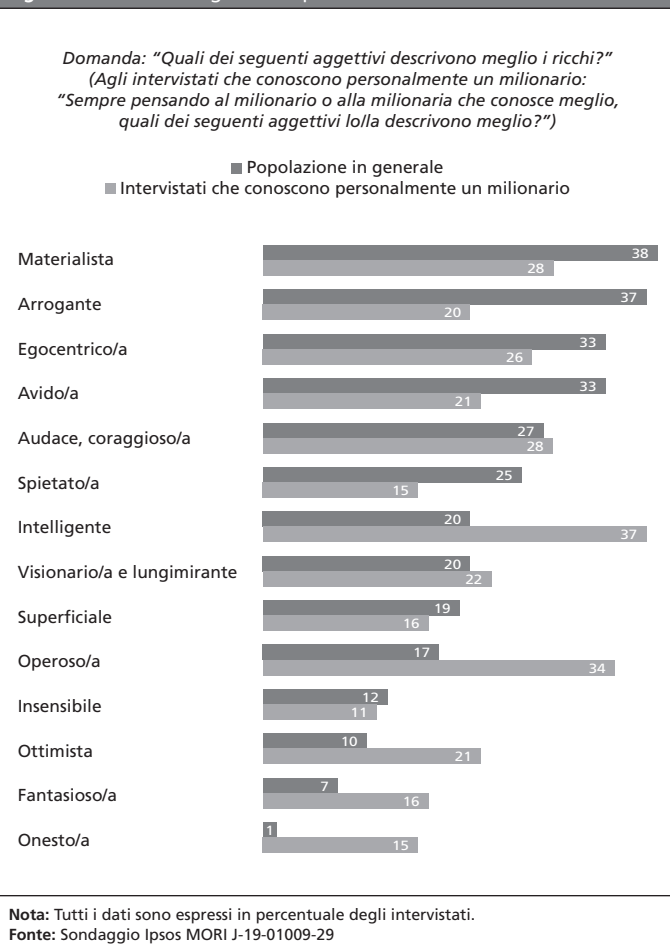


Nota: Tutti i dati sono espressi in percentuale degli intervistati.

Fonte: Sondaggio Ipsos MORI J-19-01009-29

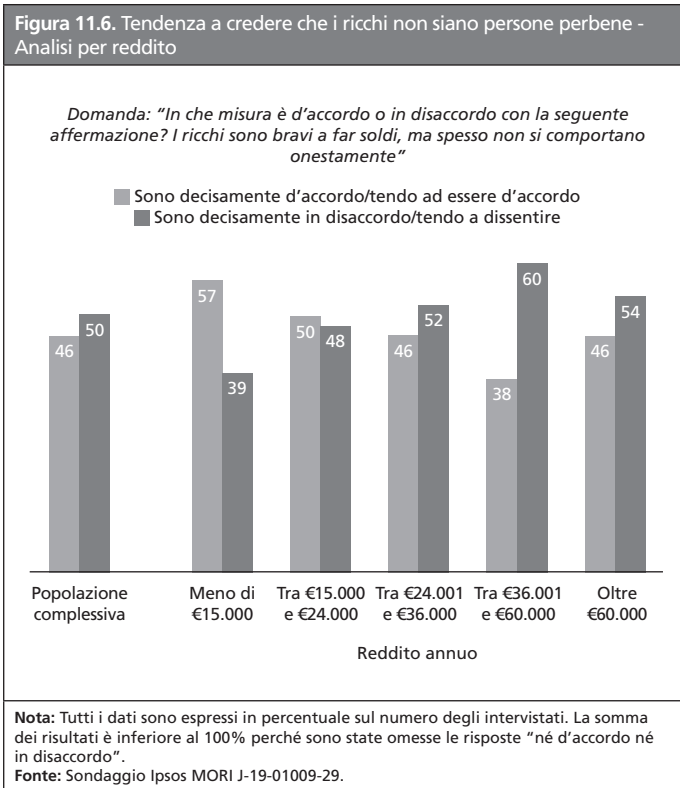
Solo l'1% ritiene che i ricchi siano generalmente onesti, ma il dato sale al 15% tra coloro che conoscono personalmente almeno un milionario. Allo stesso modo, solo il 20% degli italiani ritiene che i ricchi siano intelligenti, ma il 37% considera intelligente il milionario che conosce meglio. Lo stesso vale per l'operosità: il 34% attribuisce questa caratteristica al milionario che conosce di persona, ma solo la metà (17%) pensa che i ricchi siano persone operose.

Figura 11.5. Percezioni generali e personali dei milionari



Questo risultato non significa però che i ricchi siano visti in modo del tutto negativo. Anche se il 46% degli italiani è d'accordo con l'affermazione, formulata senza giri di parole, che i ricchi sono bravi a guadagnare denaro ma spesso non sono persone perbene, il 50% respinge questa opinione. Vi sono però delle differenze significative a seconda del reddito: il 57% dei lavoratori a basso reddito (meno di 15mila euro di reddito annuo)

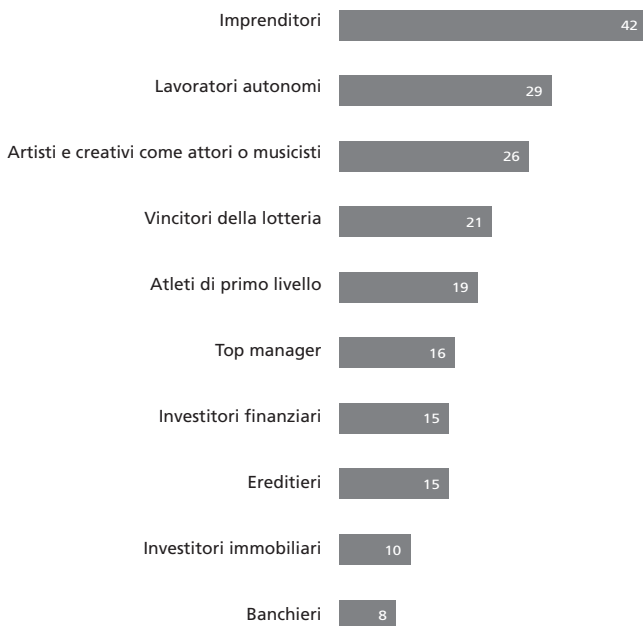
è d'accordo con l'affermazione "I ricchi sono bravi a far soldi, ma spesso non si comportano onestamente", mentre solo il 39% non lo è. Tra le persone con un reddito più alto è vero il contrario, dato che ben il 60% non è d'accordo con questa affermazione (Figura 11.6).



Quando è stato chiesto agli italiani quali ricchi meritino di essere tali, sono emerse alcune distinzioni: per il 42% degli intervistati la ricchezza degli imprenditori è meritata, ma solo il 15% ha detto lo stesso per chi la ricchezza l'ha ereditata. In fondo a questa "scala di popolarità" ci sono gli investitori immobiliari e i banchieri: rispettivamente, solo il 10% e l'8% degli intervistati ha affermato che la ricchezza di questi gruppi sia meritata.

Figura 11.7. Chi si merita la ricchezza

Domanda: "Alcuni affermano che certe ricchezze siano meritate, mentre altre no. Quali dei seguenti gruppi di persone, a suo parere, meritano la ricchezza che possiedono?"



Nota: Tutti i dati sono espressi in percentuale sul numero degli intervistati.

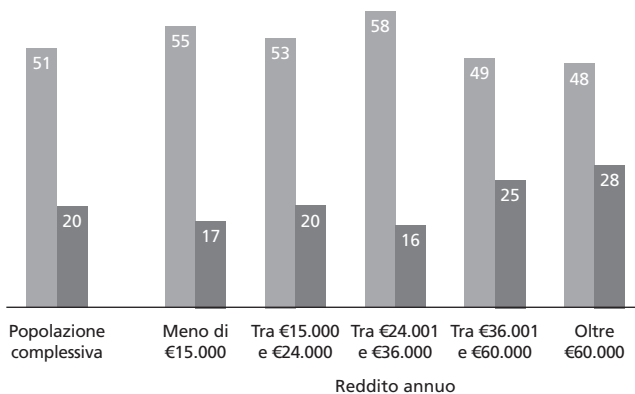
Fonte: Sondaggio Ipsos MORI J-19-01009-29.

Nel Capitolo 5 abbiamo visto quanto siano importanti le convinzioni "a somma zero" nel plasmare gli atteggiamenti verso i ricchi. In Italia la maggioranza degli intervistati (51%) si è detta d'accordo con questa affermazione: "Più risorse possiedono i ricchi, meno ne rimangono per i poveri". Solo il 20% ha respinto questa affermazione. Tuttavia ci sono differenze tra i gruppi di reddito. Tra chi percepisce redditi bassi, il 55% approva questa affermazione mentre il 17% la disapprova. Tra le fasce di reddito più alte, il 48% è d'accordo mentre il 28% non lo è.

Figura 11.8. Pensiero a somma zero

Domanda: "In che misura è d'accordo o in disaccordo con questa affermazione? Più risorse possiedono i ricchi, meno ne rimangono per i poveri"

■ Sono decisamente d'accordo/tendo ad essere d'accordo
 ■ Sono decisamente in disaccordo/tendo a dissentire

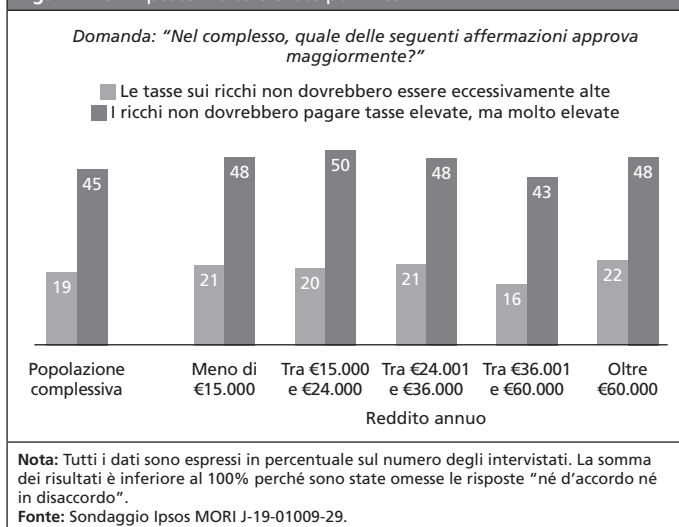


Nota: Tutti i dati sono espressi in percentuale sul numero degli intervistati. La somma dei risultati è inferiore al 100% perché sono state omesse le risposte "né d'accordo né in disaccordo".

Fonte: Sondaggio Ipsos MORI J-19-01009-29.

L'atteggiamento fortemente critico degli italiani nei confronti dei ricchi è confermato dalle risposte alle nostre domande sul tema della fiscalità: il 45% degli italiani concorda sul fatto che "I ricchi non dovrebbero solamente pagare tasse elevate, ma dovrebbero pagare tasse molto elevate. In questo modo, lo Stato può garantire che nel nostro paese il divario tra ricchi e poveri non diventi troppo ampio". Allo stesso tempo, solo il 19% ritiene che "Le tasse sui ricchi non dovrebbero essere eccessivamente alte perché di solito hanno lavorato duramente per guadagnare la propria ricchezza, e lo Stato non dovrebbe sottrargliene troppa". È interessante notare che nelle risposte a queste due affermazioni non ci sono quasi differenze tra i gruppi di reddito. Ci si sarebbe potuti aspettare che chi guadagna di meno sia maggiormente favorevole a tasse più elevate per i ricchi rispetto a chi guadagna di più, ma non è così (Figura 11.9).

Figura 11.9. Imposte molto elevate per i ricchi?



Gli alti salari dei manager sono spesso oggetto di un acceso dibattito pubblico. Il 42% degli intervistati pensa che non sia giusto che i dirigenti guadagnino 100 volte più dei loro dipendenti, perché non lavorano tanto più a lungo e duramente di loro. Questo è l'argomento più frequentemente citato contro gli alti salari dei dirigenti. Esso riflette la "mentalità del dipendente", in base alla quale gli stipendi dovrebbero essere determinati principalmente dalle ore di lavoro e dallo sforzo compiuto.

I dipendenti proiettano quindi i propri standard lavorativi e retributivi sui dirigenti di livello superiore e ritengono che lo stipendio debba essere strettamente collegato al grado di impegno e alla durata del lavoro. Gli intervistati non vedono questo collegamento negli stipendi degli alti dirigenti. Arrivano quindi alla conclusione che gli stipendi dei manager sono eccessivi, perché nessuno di loro lavora 100 volte più a lungo o più duramente di un dipendente medio. D'altra parte, gli intervistati faticano a comprendere che gli stipendi dei dirigenti di alto livello sono determinati dalla domanda e dall'offerta. Solo il 15% degli intervistati italiani con-

corda sul fatto che le aziende possano assumere e trattenere i dirigenti migliori solo se pagano stipendi elevati, altrimenti questi dirigenti andranno in un'azienda che paga di più o si metteranno a lavorare in proprio.

Anche l'argomento secondo cui i dirigenti dovrebbero guadagnare di più perché hanno molte più responsabilità ha incontrato poco consenso (14%). Allo stesso tempo, il 41% degli italiani intervistati ha affermato di considerare "vergognosi" gli stipendi così elevati.

Figura 11.10. Perché i guadagni dei manager sono considerati troppo alti

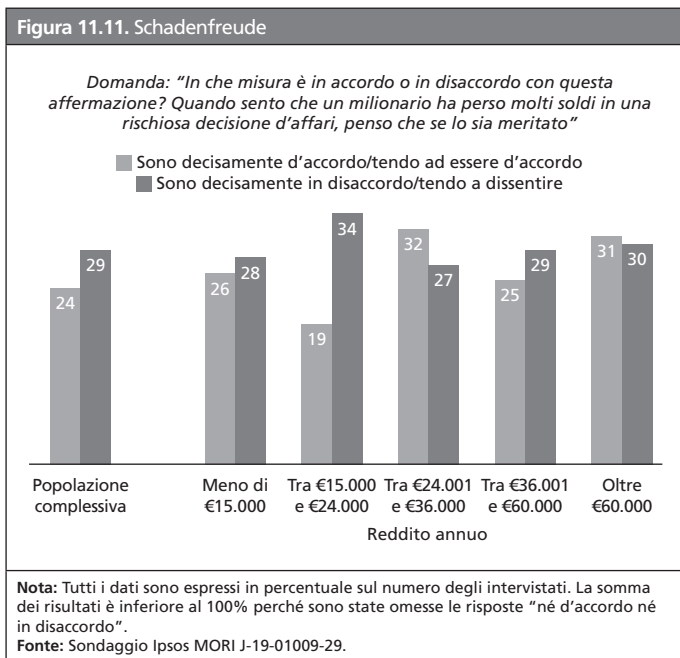
Domanda: "Di seguito sono riportate alcune affermazioni sulle differenze riscontrate tra i dirigenti che guadagnano 100 volte più dei loro dipendenti. Quale delle seguenti affermazioni approva?"



Nota: Tutti i dati sono espressi in percentuale degli intervistati.

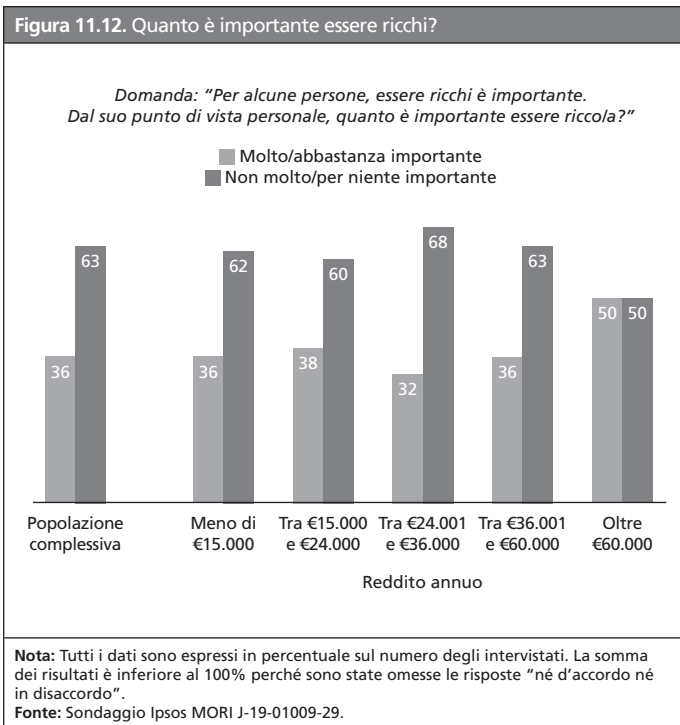
Fonte: Sondaggio Ipsos MORI J-19-01009-29

In genere, quando succede qualcosa di brutto a un'altra persona, la maggior parte di noi prova un senso di vicinanza o di pietà. Se un milionario perde un sacco di soldi in un affare rischioso, tuttavia, non è raro che alcune persone reagiscano con *schadenfreude* e compiacimento, e pensino dentro di sé: "Gli sta bene!". Ha reagito in questo modo un intervistato su quattro (24%), mentre il 29% ha dichiarato di non gioire per le disgrazie altrui. È interessante notare che anche in questo caso non ci sono grandi differenze tra i gruppi di reddito (Figura 11.11). Tuttavia, come vedremo più avanti, su questo tema ci sono differenze significative tra i giovani e gli anziani.



Gli italiani vogliono diventare ricchi? Considerando che milioni di italiani giocano regolarmente alla lotteria (presumibilmente non perché sperino di vincere dieci euro, ma con il sogno di vincere il primo premio), è

sorprendente che solo il 7% dica che è “molto importante” essere ricchi e il 29% dica che è “abbastanza importante”. Al contrario, il 63% afferma che non è molto importante o per niente importante essere ricchi. Come previsto, una percentuale significativamente più alta di persone ad alto reddito ritiene sia importante essere ricchi. Tuttavia abbiamo osservato ancora una volta che le risposte a questa domanda da parte degli italiani più giovani differiscono notevolmente dalle risposte date dagli anziani.



Come gli invidiosi e i non invidiosi vedono i ricchi

Il questionario sugli atteggiamenti verso i ricchi conteneva tre domande che ci aiutano a cogliere diversi aspetti dell'invidia e della *schadenfreude* (soddisfazione per le disgrazie altrui) verso i ricchi: