

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

**Corso di laurea magistrale in Psicologia di comunità, della promozione del
benessere e del cambiamento sociale**

Tesi di laurea Magistrale

Gli effetti della scarcity percepita sui comportamenti di indebitamento.

The effects of perceived scarcity on debt behaviors.

Relatrice

Prof.ssa Lorella Lotto

Correlatrice esterna

Dott.ssa Marta Caserotti

Laureanda: Chiara Grendele

Matricola: 2057840

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

Introduzione generale	1
Capitolo 1	3
La scarsità di risorse	3
1.1. La mentalità della scarsità.....	5
1.2. Il Tunnel Effect	6
1.3. Il carico cognitivo	8
1.4. Riferimento teorico	11
1.5. Decisioni e comportamenti economici	13
1.6. Risposte affettive	18
1.7. Differenze individuali, autoregolazione e strategie di coping	22
1.8. Scarsità economica e debito.....	29
Capitolo 2	36
Metodo e Strumenti	36
2.1. Descrizione del campione	36
2.2. Disegno di ricerca e manipolazione.....	37
2.3. Descrizione dello studio e strumenti.....	37
2.4. Protocollo e procedura pratica	47
2.5. Obiettivo ed ipotesi di ricerca	50
Capitolo 3	51
Risultati.....	51
3.1. Analisi descrittive	51
3.2. Criteri di esclusione	51
3.3. Variabili demografiche	54
3.4. Scala di percezione del rischio.....	57
3.5. Modello di regressione beta	58
Capitolo 4	61
Discussione dei risultati.....	61
CONCLUSIONE E LIMITI DELLO STUDIO	66
BIBLIOGRAFIA	69

Introduzione generale

Ci sono persone che hanno difficoltà a coprire le spese necessarie per arrivare a fine mese, tanto da vivere in una condizione di povertà, ma ci sono anche persone che, pur riuscendo a soddisfare le spese necessarie per vivere adeguatamente, si sentono svantaggiati, sentono di possedere meno di quanto vorrebbero. Esiste una netta differenza tra povertà oggettiva e povertà soggettiva: la prima condizione consiste in un approccio che individua una soglia, solitamente definita utilizzando indicatori monetari (come ad esempio il reddito), al di sotto dei quali le famiglie sono considerate povere (Filandri & Parisi, 2012); la seconda condizione invece, come riportato da Mullainathan e Shafir (2014), è uno stato soggettivo in cui l'individuo percepisce di possedere meno rispetto a quello che vorrebbe. Questa è una condizione che può essere provata da chiunque, e che, come analizzeremo nell'elaborato, non colpisce l'individuo solo a livello finanziario. È inoltre un tema che sta suscitando sempre più interesse presso la popolazione scientifica e che riguarda più discipline (Cannon, Goldsmith, & Roux, 2019). Lo si può rappresentare come un concetto multidimensionale in cui si possono rintracciare elementi economici, politici, sociali, componenti psicologiche e cognitive. Coloro che sperimentano una condizione di scarsità di risorse (reale o percepita) non affrontano solo difficoltà sul versante economico ma in diversi domini della loro vita. Percepirsi o essere poveri, infatti, porta con sé una concomitanza di carenze, tra cui anche decadimento delle capacità cognitive. La scarsità si impone sui processi della mente e grava sui processi cognitivi, attentivi e decisionali (Mullainathan & Shafir, 2013). Vedremo che, in alcuni casi, vivere la scarsità economica porta ad essere meno capaci e capiremo che questa incapacità non è dovuta a

caratteristiche intrinseche ma è data dalla povertà che, attraverso alcuni meccanismi (Tunnelling e Carico cognitivo) impedisce alle persone di sviluppare e far emergere le capacità. Proprio perché non è legata ad un fattore intrinseco chiunque può sperimentare tale condizione, anche coloro che sperimentano la povertà per un breve periodo oppure la sperimentano non necessariamente dal punto di vista economico, ma in altre forme, come ad esempio una scarsità temporale. È importante quindi affrontare il tema della povertà e la condizione di scarsità percepita per comprendere al meglio il ciclo di scarsità (Zhao & Tomm, 2018) che si innesca e che, come conseguenza, crea delle reazioni sui vari domini della vita di chi la vive trasformandosi in una trappola dalla quale è difficile uscire.

Nel seguente elaborato, nel primo capitolo, darò una definizione di scarsità facendo riferimento alla letteratura scientifica, successivamente passerò in rassegna la Teoria della scarsità (Mallainathan & Shafir, 2013) passando poi ad analizzare i risvolti sulla presa di decisioni, le conseguenze cognitive, attentive ed emotive che essa provoca in relazione alle scelte economiche e non economiche; vedremo, poi, cos'è il debito e il processo di indebitamento. Nel secondo e nel terzo capitolo descriverò una ricerca che ha l'obiettivo di indagare l'effetto della scarsità percepita sulla tendenza a contrarre un debito e individuare i potenziali mediatori coinvolti. Nello specifico, nel secondo capitolo vedremo il metodo e gli strumenti di ricerca mentre nel terzo capitolo discuterò i risultati ottenuti. Nel quarto ed ultimo capitolo riporterò le conclusioni, i limiti e i possibili risvolti applicativi forniti dalla ricerca.

Capitolo 1

La scarsità di risorse

La scarsità può coinvolgere molte aree della vita di una persona, simultaneamente o meno. Esistono diverse tipologie di scarsità: la scarsità di risorse, la quale verrà analizzata nel seguente elaborato, la scarsità di tempo, la scarsità di denaro e altre ancora. La scarsità è un fenomeno onnipresente e proprio per questo ha interessato molte discipline accademiche come il marketing (Sharma & Alter, 2012), la psicologia (Griskevicius et al., 2013), l'economia (Banerjee & Duflo, 2011), la sociologia (Booth 1984), la filosofia (Lerner & Lerner, 1981), le scienze politiche (Grossman & Mendoza, 2003), la biologia (Fülöp, 2004), e tante altre ancora. Tutte le discipline appena citate hanno cercato di indagare il fenomeno e di individuare una definizione univoca (Cannon, Goldsmith, & Roux, 2019). Di seguito riporto alcune delle definizioni date in ambito psicologico per definire la scarsità di risorse e per cercare di spiegare al meglio il fenomeno. Secondo Cannon et al. (2019) la scarsità di risorse consiste in una condizione in cui abbiamo meno di quanto desideriamo, mentre secondo Roux et al. (2015) è una condizione in cui i consumatori riferiscono di sentirsi come se le risorse nella loro vita fossero carenti, anche se vivono in relativa abbondanza, e spesso sentono che le proprie risorse sono insufficienti per soddisfare i loro bisogni. Come possiamo notare la scarsità, dunque, la si può individuare come condizione onnipresente, indipendentemente dalla condizione oggettiva che la persona sta vivendo. Alla luce di quanto emerso dalle definizioni, per comprendere più precisamente che cos'è la scarsità economica è importante fare una premessa: una distinzione tra scarsità oggettiva e scarsità soggettiva. La prima va a definire una condizione oggettiva di povertà, definita utilizzando indicatori monetari

oggettivi. Alle misure oggettive si affiancano quelle di scarsità soggettiva, che fa riferimento ad una percezione personale di non avere abbastanza risorse per far fronte ai bisogni (Meli, 2023), e può essere rilevata attraverso strumenti auto-riportati e metodi qualitativi. Si spiega così il motivo per cui molte persone si percepiscono come in condizione di scarsità nonostante oggettivamente non lo siano. Dunque, vivere una condizione di scarsità non significa unicamente una mancanza di denaro che impossibilita l'individuo all'acquisto di beni e servizi, rappresenta molto di più. La scarsità finanziaria è la condizione di “aver meno rispetto a quello di cui si ha bisogno” (Mani et al., 2013). Ricollegandoci alle definizioni date e facendo in particolare riferimento a quanto definito da Mullainathan e Shafir (2014), che la condizione di scarsità è una condizione e percezione soggettiva in cui l'individuo percepisce di avere meno rispetto a quello che vorrebbe ed è una situazione che può essere provata da chiunque (es., comprarsi la macchina nuova, pagare il mutuo, comprarsi una moto, le spese quotidiane, ecc.), anche persone con un reddito superiore alla soglia di povertà possono sperimentare questa condizione. La scarsità e la percezione di scarsità vanno ad influenzare l'individuo oltre che a livello individuale anche in relazione al contesto in cui vive (Meli, 2023). Come detto precedentemente, ci sono diverse forme di scarsità, le quali possono coesistere o meno e possono essere vissute in svariati contesti. Ad esempio, se immaginiamo una giornata in cui sono le 18:40, dobbiamo andare a fare la spesa, il supermercato chiude alle 19:00 e quindi abbiamo solo 20 minuti per percorrere il tratto di strada, entrare al supermercato e comprare l'elenco di prodotti che ci servono, è facile comprendere come in questo caso stiamo sperimentando una scarsità di tempo. Inoltre, immaginiamo di ricercare un prodotto specifico, di notare che ne è restata solo una scatola e che altre due persone si aggirano nello stesso scaffale, cosa che ci fa pensare che potrebbero essere

interessate proprio allo stesso prodotto; in questo caso sperimentiamo una scarsità di prodotto. Successivamente, mentre andiamo verso la cassa, guardiamo il portafoglio e ci accorgiamo di avere poche banconote; sperimentiamo una scarsità di denaro. È quindi evidente come anche in una singola corsa al supermercato possiamo sperimentare la scarsità e le sue molteplici sfaccettature (Cannon, Goldsmith & Roux, 2013). Potremmo trovare tante altre varianti della scarsità e notare come questa si manifesta nella nostra vita, ma una condizione immutabile e trasversale è che in qualunque forma essa si manifesti, e che si perpetui per più o meno tempo, produce cambiamenti a livello comportamentale e cognitivo. Nonostante la somiglianza tra le possibili risposte cognitive e comportamentali che la condizione di scarsità può indurre, vedremo invece, che a livello di risposte emozionali produce conseguenze di diverso tipo in base alle caratteristiche individuali.

Tornando a porre l'attenzione unicamente sulla scarsità finanziaria, nel seguente elaborato andremo ad analizzare come influenza processi cognitivi, decisionali e comportamentali e come, a volte, la conseguenza può essere l'indebitamento.

1.1. La mentalità della scarsità

I cambiamenti che la scarsità reale o percepita procura nei processi cognitivi, psicologici e comportamentali generano un circolo vizioso che intrappola le persone nella loro condizione di povertà e scarsità finanziaria (Mani et al. 2013). Diversi autori hanno dedicato gran parte della loro attività di ricerca allo studio della scarsità e come questa non sia solo una condizione di limitazione di risorse ma anche una vera e propria limitazione mentale (Shah e colleghi, 2012, 2013; Mullainathan e Shafir, 2013). La

scarsità finanziaria nella vita di una persona è paragonabile ad un rumore di fondo che non permette di concentrarsi completamente sul compito, è distraente e non lascia pensare con chiarezza e lucidità; come risultato si ha un impatto significativo sul funzionamento cognitivo. Andremo di seguito ad analizzare come la scarsità si intromette nella vita di chi la sperimenta attraverso determinati meccanismi cognitivi come il Tunnelling Effect e il carico cognitivo. Vedremo poi che le persone in condizione di scarsità, reale o percepita, possono avere reazioni e modi di agire differenti: alcuni in condizione di scarsità possono sperimentare stati emotivi negativi e stress (Haushofer & Fehr, 2014), mentre altri talvolta utilizzano le emozioni positive, come l'orgoglio, come arma per far fronte alla situazione di scarcity (Salerno & Escoe, 2020).

Dunque, alla fine di questo capitolo, potremo notare come la scarsità gravi sul carico cognitivo dell'individuo aggiungendosi a tutte le altre situazioni della quotidianità e in questo modo si impone sulla larghezza di banda mentale (Mullainathan & Shafir, 2013) procurando svantaggi a chi la vive, i quali poi vengono affrontati in modo differente da individuo a individuo. Come conseguenza, in condizione di scarsità, le persone saranno portate a prendere decisioni economiche non ottimali, come ad esempio contrarre debiti, e, allo stesso tempo, si creerà un effetto domino su altri ambiti della loro vita.

1.2. Il Tunnel Effect

Quando si parla di Tunnel Effect ci si riferisce ad una condizione in cui le persone hanno una tendenza ad essere molto più attente a ciò che gli manca e ai rispettivi costi piuttosto che vedere ciò che possiedono. A causa delle risorse cognitive limitate, si tralasciano aspetti ugualmente importanti o, a volte, più importanti. Induce a prestare molta più

attenzione alla scarsità di risorse, procurando un risultato negativo: se si dedica l'attenzione a ciò che non va e a tutto quello che c'è di negativo si tolgono attenzione e risorse a tutte le opportunità che ci potrebbero essere nella situazione in cui ci si trova, alcune delle quali potrebbero essere importanti per gestire la scarsità. Un esempio di Tunnelling Effect è concentrarsi eccessivamente sul mutuo da pagare o sulle bollette di fine mese non concentrandosi e non prestando la dovuta attenzione al lavoro, il quale se svolto correttamente e con la giusta attenzione potrebbe essere fonte di opportunità e risorse che migliorerebbero la situazione (Zhao, Tamm, 2018; Lichand, Mani, 2020).

In sintesi, quando ci troviamo davanti ad un effetto di questo tipo vedremo che la scarsità forma il modo in cui le persone elaborano le informazioni nell'ambiente. Attraverso questo meccanismo da un lato si genera un focus attentivo e dall'altro si manifesta una situazione di negligenza nei confronti di altre informazioni che potrebbero essere benefiche. La selettività dell'attenzione e la riduzione di risorse cognitive possono portare a decisioni e comportamenti non ottimali che aggravano ulteriormente la condizione di scarsità (Zhao, Tamm, 2018). Zhao e Tamm (2018), in uno studio che indagava l'attenzione visiva ipotizzano che la scarsità faccia focalizzare l'attenzione su informazioni rilevanti quali il prezzo, ma che ci sia un atteggiamento negligente e poco attento ad altri aspetti importanti. Il gruppo sperimentale era costituito da persone in condizione di scarsità che veniva confrontato con un gruppo di controllo. I risultati mostrano che i partecipanti assegnati alla condizione di scarcity passavano più tempo a leggere i prezzi, focalizzandosi su questi, trascurando altre informazioni (ad esempio sconti) che li avrebbero agevolati dal punto di vista economico. Mentre lo studio appena riportato è stato condotto in laboratorio, quello condotto da Lichend e Mani (2020) ha indagato l'effetto della scarsità sull'allocazione dell'attenzione in un contesto ecologico.

Gli autori hanno fatto uno studio coinvolgendo agricoltori brasiliani, i quali affrontano regolarmente periodi di siccità. Hanno posto il focus su come le condizioni di incertezza atmosferiche agiscono sul tunneling effect. Hanno riportato che gli agricoltori meno esposti a precipitazioni atmosferiche erano più predisposti all'effetto tunnel in quanto, per loro, minori precipitazioni atmosferiche significano meno raccolto e quindi più possibilità di carestia. Successivamente, per analizzare l'impatto del livello di reddito sull'effetto tunnel, gli autori hanno considerato il giorno di paga scoprendo che i partecipanti avevano più probabilità di cadere nell'effetto tunnel nel periodo prima del giorno di paga. Dunque, anche in questo studio sul campo emerge come sia il basso livello di reddito sia una maggiore incertezza nel reddito inducono all'effetto tunnel. E' possibile concludere che la scarsità non abbia un impatto sulle capacità delle persone, piuttosto rende più difficile utilizzare le proprie risorse in modo efficiente.

1.3. Il carico cognitivo

Lo stress finanziario e l'attenzione che viene indirizzata verso situazioni imminenti o considerate più importanti (causa Tunnelling Effect) consuma una quantità importante di risorse mentali. Questo, a sua volta, porta al peggioramento della memoria e delle capacità cognitive. Questo meccanismo, ha effetti negativi sull'intelligenza fluida, ossia la capacità di risolvere nuovi problemi, utilizzando modelli e strategie già acquisite (Fehr et al., 2019), e sul controllo esecutivo. Tutto ciò, lo si può riassumere, con quello che da Mullainathan e Shafir (2013) viene definito "mentalità della scarsità"; ovvero condizione in cui il carico cognitivo riduce la larghezza di banda mentale, definita anche come funzione cognitiva, costituita da due componenti: la capacità cognitiva e il controllo

esecutivo. Il controllo esecutivo (può essere chiamato anche controllo cognitivo o funzione esecutiva) si riferisce ad un insieme di processi mentali che permettono la gestione delle attività cognitive (Carter et al., 1997; Schilbach et al., 2016). A livello neurologico le persone in condizione di scarsità di risorse mostrano una maggiore attività nell'area orbito frontale (che codifica i processi di valutazione) e una minore attivazione nella corteccia prefrontale dorsolaterale (area coinvolta nelle funzioni esecutive) (Huijsmans et al., 2019). Il controllo esecutivo comprende tre funzioni: 1. Operazioni di memoria di lavoro per mantenere le informazioni recuperabili; 2. Controllo inibitorio per evitare gli impulsi e le risposte automatiche e 3. Flessibilità cognitiva per passare da un compito ad un altro (Diamond 2013). Il controllo esecutivo, dunque, permette alle persone di controllare i loro impulsi, di auto-monitorarsi e di prestare attenzione focalizzata al compito. Le funzioni cognitive (la capacità cognitiva e il controllo esecutivo) sono al centro della presa di decisioni (Dohmen et al., 2010; 2018). Anche l'aumento stesso del livello di stress, che a sua volta è correlato ad un aumento dei livelli di cortisolo nel sangue (Van Eck et al., 1996; Chemin, de Laat, & Haushofer, 2013; Haushofer & Fehr, 2014), può portare a una diminuzione delle prestazioni della memoria (Newcomer et al., 1999).

Alla luce di quanto detto fino ad ora, uno studio condotto da Mani, Mullainathan, Shafir, e Zhao (2020) ha indagato l'impatto di piccole fluttuazioni di denaro tra lavoratori poveri degli Stati Uniti. Gli autori hanno esaminato l'influenza del numero di giorni trascorsi dall'ultimo stipendio sulle prestazioni cognitive misurate attraverso dei test (es. Stroop). I risultati mostrano che la distanza dal giorno di paga influisce significativamente sulle capacità cognitive dei partecipanti tanto che le loro abilità cognitive diminuivano

gradualmente all'aumentare dei giorni che li separavano dall'ultima paga. I poveri, dunque, nei test somministrati risultavano meno capaci. Secondo gli autori questo li porta a perpetuare la loro condizione di povertà, non per caratteristiche intrinseche ma perché il contesto stesso della povertà impone un carico e impedisce la capacità cognitiva (Mani et al., 2013). Uno studio condotto da Mani et al. (2013) va ad esaminare l'impatto cognitivo attraverso la somministrazione di un test che valuta le performance cognitive (utilizzando le matrici di Raven) e i risultati confermano l'ipotesi che evocare preoccupazione finanziaria ha un impatto cognitivo importante, paragonabile alla perdita di una notte di sonno intera. In riferimento a quanto visto fino ad ora possiamo concludere che in condizione di scarsità le persone sono portate a prendere decisioni economiche non ottimali, e che, allo stesso tempo, si creerà una contaminazione di scelte poco adeguate in altri domini della loro vita.

Dalla letteratura scientifica ad oggi disponibile, inoltre, è noto che il carico cognitivo aumenta il tempo di attualizzazione e l'avversione al rischio. In condizione di scarsità le persone danno priorità alle richieste urgenti, che consumano risorse cognitive come attenzione, controllo esecutivo e memoria di lavoro, lasciando meno risorse per richieste non pressanti (Mullainathan & Shafir, 2013). Per supportare quanto appena detto possiamo fare riferimento allo studio di Mani et al. (2013) il quale conferma l'ipotesi che la povertà compromette le capacità cognitive e le funzioni esecutive. La ricerca è costituita da due studi complementari: uno studio in laboratorio tra gli acquirenti di un centro commerciale nel New Jersey (USA) e uno studio sul campo che coinvolge agricoltori indiani. I risultati ottenuti in laboratorio riportano che, a seguito di una difficile sfida finanziaria (come la riparazione dell'auto oppure altre spese a cui far fronte) sottoposta ai partecipanti suddivisi rispettivamente in chi aveva di più e chi aveva meno risorse

finanziarie, emerge un maggiore effetto dell'intelligenza fluida (capacità cognitiva) paragonabile a una differenza di 13-14 punti QI in coloro che disponevano di minori risorse finanziarie. Dunque, le preoccupazioni monetarie legate alla povertà compromettono le funzioni esecutive. Lo studio sul campo cerca la validità esterna della relazione tra funzione cognitiva e povertà. Analizza la preoccupazione monetaria prima e dopo il raccolto. Degli agricoltori indiani vengono sottoposti a test che indagano l'intelligenza fluida e l'inibizione. Prima del raccolto gli stessi agricoltori hanno ottenuto risultati significativamente peggiori sul compito cognitivo rispetto a dopo il raccolto. Inoltre, tra prima e dopo il raccolto c'è stata una diminuzione di 9-10 QI sull'intelligenza fluida. I risultati ottenuti non sono riconducibili a condizioni di stress o sforzo fisico. Secondo gli autori la povertà, quindi, impedisce le funzioni cognitive e la scarsità di risorse finanziarie si traduce in sfide monetarie che richiedono una larghezza di banda mentale togliendo disponibilità per altre attività.

1.4. Riferimento teorico

I due meccanismi appena analizzati possiamo ritrovarli all'interno di una delle teorie che, ad oggi, risulta la più esaustiva e completa in riferimento alla scarsità di risorse, essa è la Teoria della Scarsità (Mullainathan & Shafir, 2013). Questa dà una visione unificata e promettente della povertà in relazione alle decisioni economiche aprendo nuove prospettive della ricerca scientifica (Bernheim, Ray & Yeltekin, 2015). Alla base di questa teoria c'è il pensiero che la scarsità stessa induca ad una mentalità specifica in grado di influenzare i processi cognitivi e decisionali e di conseguenza i comportamenti messi in atto dalle persone. Questo tipo di mentalità porta le persone in difficoltà

economica-finanziaria a scelte non ottimali rendendole più svantaggiate rispetto a coloro che non vivono la stessa difficoltà. Spesso questo accade anche in condizione di scarsità finanziaria percepita (soggettiva) e non necessariamente reale (oggettiva). Di seguito riporto uno schema che illustra la condizione di povertà in relazione ai meccanismi appena visti di Tunnelling e Carico Cognitivo.



Figura 1. Rappresentazione grafica di come la teoria della scarsità influenza i processi decisionali (De Bruijn & Antonides, 2022).

Secondo la Teoria della scarsità, la scarsità finanziaria modifica i processi cognitivi delle persone inducendo a prendere delle decisioni irrazionali e controproducenti trascurando le conseguenze che possono avere le azioni. La Figura 1 rappresenta la teoria della scarsità applicata alla povertà e al processo decisionale in ambito economico (De Bruijn & Antonides, 2022). La teoria della scarsità definisce la povertà come "il divario tra i propri bisogni e le risorse disponibili per soddisfarli" (Mani et al., 2013). Dall'immagine si può vedere come la povertà influenzi le decisioni e i comportamenti economici attraverso tre percorsi determinati da due meccanismi psicologici fondamentali passati in rassegna

precedentemente (tunneling e carico cognitivo). Riassumendo quanto già visto, la povertà causa un focus dell'attenzione (tunnelling) che porta a migliorare l'efficienza delle risorse, facilita la codifica della memoria e produce un'attenzione limitata che porta a comportamenti smemorati e negligenti, nei confronti di bisogni meno imminenti. In secondo luogo, si può vedere che i processi attentivi, indotti dalla povertà, generano un compromesso, cioè a soppesare una particolare spesa rispetto ad altre possibili spese, con il risultato di decisioni di consumo più coerenti (De Bruijn & Antonides, 2022). Passando al meccanismo di carico cognitivo, la povertà riduce la larghezza di banda mentale (capacità cognitive e controllo esecutivo) e questo porta ad un aumento dell'attualizzazione temporale e l'avversione al rischio. La teoria della scarsità prevede che alla base dell'effetto negativo della povertà sulla capacità cognitive e sul controllo cognitivo ci sia il carico cognitivo (Lichand, Guilherme; Mani, Anandi, 2020).

Quindi, come sopra riportato possiamo capire che la condizione di scarsità finanziaria ha un impatto a livello mentale non indifferente, attraverso cui si può spiegare una varietà di fenomeni comportamentali. Emerge una vera e propria mentalità di scarsità e questo cambia il modo in cui gli individui prendono le decisioni (Shah et al., 2015). Facendo riferimento agli studi condotti da Haushofer e Fehr (2014), possiamo concludere dicendo che la scarsità delinea un ciclo di feedback all'interno del quale si rafforza costantemente esercitando un'influenza sui processi psicologici che possono a loro volta portare e comportamenti e decisioni che risulteranno svantaggiose.

1.5. Decisioni e comportamenti economici

I due meccanismi appena descritti influenzano i comportamenti e le decisioni delle persone in condizione di scarsità economica in diversi modi. Come visto, la scarsità di risorse si riferisce alla mancanza percepita o reale di tempo, denaro, di cibo o altri tipi di risorse quantificabili e consumabili necessarie per soddisfare i bisogni e desideri vitali (Mani, Mullainathan, Shafir & Zhao, 2013; Roux, Goldsmith & Bonezzi, 2015). Essendo un aspetto pervasivo della vita umana (Booth, 1984), la scarsità di risorse può generare diverse risposte, e di seguito ne vedremo alcune. Può manifestarsi un eccessivo ricorso al prestito oppure ad accettare tassi di interesse troppo elevati (Shah, Shafir & Mullainathan, 2015); questo tipo di comportamento non fa altro che rafforzare la condizione di povertà. La spiegazione di tale processo decisionale e del conseguente comportamento la si può trovare proprio nel fatto di *avere meno*. Come visto, la scarsità cambia il modo in cui una persona alloca la sua attenzione (Mullainathan & Shafir, 2013) e focalizza l'attenzione sulle risorse mancanti, va a spiegare il perché si manifesta questa eccessiva predisposizione al prestito. Ad esempio, in condizione di povertà anche pagare le bollette può sembrare difficile da realizzare, ciò fa sì che si tenderà ad avere il focus attentivo su queste trasformando il problema in più grande di quello che è e più difficile da risolvere. Con il crearsi del deficit attentivo si tende ad avere un comportamento negligente rispetto ad altre spese (magari più grandi ed importanti) e ci si focalizza solo sul breve termine arrivando a chiedere prestiti per il presente non rendendosi conto che i costi dei prestiti renderanno difficile le spese future (Shah, Mullainathan & Shafir, 2012). Un articolo che va a supporto di quanto appena detto è quello di Shah, Mullainathan e Shafir (2012) il quale fa riferimento ad uno studio condotto in laboratorio e spiega come la scarsità porta ad un eccessivo indebitamento. Nello studio viene riprodotto un gioco ispirato al famoso gioco di Angry Birds, che prende il nome di Angry Blueberry in quanto sono state

cambiate parzialmente le regole. I partecipanti sono divisi in ricchi e poveri, in questo caso si intende ricchi di munizioni (150) e poveri di munizioni (30). Il gioco prevede la possibilità di avere delle munizioni aggiuntive anche a costi molto elevati ovvero a costo di “indebitarsi”, si predilige il prendere in prestito nel presente e ciò mette in secondo piano la possibile ripercussione futura. I risultati mostrano come, prima della possibilità di prendere in prestito munizioni, i partecipanti poveri avevano una performance molto più precisa e il tempo medio per ogni colpo era molto più elevato di quello dei ricchi. Nonostante la performance più precisa, quando viene offerta la possibilità di avere dei colpi aggiuntivi, i partecipanti poveri accettano, questo comporta un conseguente aumento dello stress dovuto all’indebitamento e un significativo peggioramento della prestazione; in questo modo si arricchivano nell'immediato, ma allo stesso tempo si impoverivano indebitandosi. Tali risultati sono in linea anche con gli studi di Frederick, Loewenstein e O’Donoghue i quali individuano come in condizioni di scarsità ci sia una preferenza per le scelte intertemporali che portano ad una preferenza di una ricompensa immediata più piccola rispetto a una più grande ritardata (Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002). Possiamo comunque notare che dallo studio di Angry Blueberry emerge un aspetto positivo dato dall’attenzione in condizione di scarsità, ovvero i partecipanti in condizione di scarsità, prima della possibilità di avere in prestito munizioni, sono molto più efficienti nella prestazione (focus attentivo; Bernheim, Yeltekin, 2015).

Procedendo con l’analisi delle possibili risposte che può generare la scarsità di risorse, e facendo riferimento alla Figura 1, affrontiamo il tema dell’avversione al rischio. L’avversione al rischio, così come l’aumento di attualizzazione temporale, sono elementi centrali nelle decisioni economiche e soprattutto nelle decisioni economiche di chi vive

condizioni di scarsità. Studi dimostrano come la povertà aumenta sia l'attualizzazione del tempo che l'avversione al rischio; come meccanismi sottostanti troviamo lo stress e gli affetti negativi (Haushofer & Fehr, 2014) aspetti che andremo ad indagare successivamente. Diversi studi hanno esaminato l'impatto del carico cognitivo sul processo decisionale economico. Spesso questo è alterato a causa del carico cognitivo. Condizione che aumenta il rischio di ricorrere a scorciatoie ed euristiche nel fare scelte (Kahneman, 2011; Kahnemann & Federico, 2002). Esperimenti condotti da Deck e Jahedi (2015) hanno mostrato che il carico cognitivo aumenta sia l'avversione al rischio che l'impazienza legata al denaro. Nonostante ciò, sono comunque stati sollevati pareri contrastanti su quanto l'avversione al rischio sia effettivamente un risultato del carico cognitivo in quanto, da alcuni studi, emergono risultati tra di loro contrastanti: ad esempio lo studio di Ong et al. (2019) dimostra la positività della relazione mentre gli studi di Dalton et al. (2019) dimostrano una correlazione negativa, e nessun effetto è stato osservato nello studio di Cavalho et al. (2016). È stato quindi ipotizzato che l'avversione al rischio in condizione di scarsità economica dipenderebbe dal fatto che ci sia una prospettiva di possibile perdita o guadagno (Adamkovic & Matoncik, 2017). In condizione di scarsità finanziaria le persone possono essere meno propense a correre i rischi in quanto non vogliono rischiare una potenziale perdita (Dalton et al., 2019). Per questo motivo sembra più corretto parlare di avversione alla perdita piuttosto che al rischio. L'avversione alla perdita (Kahneman & Tvesky, 1979) si riferisce alla tendenza delle persone a preferire di evitare perdite rispetto alla possibilità di acquisizione di guadagni equivalenti. In conclusione, possiamo dire che la letteratura attualmente a disposizione conferma l'ipotesi che il carico cognitivo aumenta l'avversione al rischio

(Deck & Jahedi, 2015), mancano però prove convincenti sul fatto che poi questo si manifesti anche sul campo, al momento si hanno prove ancora contrastanti.

Gli shock di reddito negativo hanno un effetto diretto sulle preferenze economiche. Da uno studio condotto da Cavalho, Wang e Meier (2016) in cui i partecipanti vengono sottoposti ad shock economici, sia positivi che negativi, si osserva come gli shock negativi sui redditi fittizi/ipotetici dei partecipanti (ottenuti dopo un compito di sforzo reale per guadagnare i soldi) portino ad un aumento dell'attualizzazione, in particolare aggravano il giudizio presente e portano a sopravvalutare il presente rispetto al futuro. Al contrario gli shock positivi del reddito diminuivano debolmente l'attualizzazione. Quindi si può dedurre dai risultati che la povertà aumenta i tempi di attualizzazione. Un altro aspetto comportamentale legato alla condizione di scarsità economica è che le persone con redditi bassi mostrano sconti temporali più elevati rispetto alle persone ricche, ovvero sono più propensi a preferire pagamenti prima e più piccoli piuttosto che più grandi e più in là nel tempo. Questo fenomeno prende il nome di *present bias* ovvero la preferenza per ricompense piccole ma subito piuttosto che attendere del tempo per una ricompensa futura e più grande (Carvalho et al., 2016).

Torniamo a fare riferimento alla Figura 1 per analizzare un'altra risposta comportamentale, perché la teoria della scarsità suppone che la povertà induca il pensiero di compromesso, attraverso il quale si sviluppa un quadro valoriale più stabile che rende le persone in condizione di povertà meno inclini a incoerenze decisionali di consumo. Attraverso questo processo sono indotte a fare scelte più coerenti e più in linea con il loro budget effettivo (Bernheim, Ray & Yeltekin, 2015). Indagini empiriche condotte da Mullainathan e Shafir (2013) supportano l'ipotesi che la povertà induca al pensiero di compromesso. Emerge, infatti, che rispetto alle persone con un reddito più alto le persone

con reddito più basso riportano più considerazioni di compromesso per eventuali acquisti. Questo accade proprio perché devono far fronte ad un budget limitato. Diversamente, le persone con un alto reddito non sono portate a fare considerazioni di compromesso in quanto non sentono il limite del budget che influenza le loro scelte. Uno studio a supporto di quanto appena detto è quello condotto da Shah et al. (2015) che dimostra come le persone con un basso reddito sono meno suscettibili a dettagli irrilevanti nel valutare le offerte e situazioni. I partecipanti sono stati suddivisi in due gruppi in modo casuale ed è stata assegnata loro una condizione di prezzo apparentemente più o meno conveniente. In economia la domanda prevede un compromesso tra costo (in questo caso biglietto aereo che dava la possibilità di viaggiare per un certo periodo di tempo) e benefici (in questo caso con un certo sconto). Dai risultati emerge che i partecipanti a basso reddito sono stati meno influenzati dalla dimensione dello sconto (Shah et al., 2015). Infatti, questi sembrano valutare in modo più corretto il compromesso della domanda, di conseguenza sono meno suscettibili al pregiudizio della relatività e valutano le offerte in tutte le sue componenti, non solo quelle visibili a primo impatto. Emerge poi che i partecipanti assegnati alla condizione di reddito più alto sono stati più propensi a viaggiare per ottenere lo sconto; fatto in linea con gli studi di Tversky e Kahneman (1981) in quanto, data la situazione economica in cui si trovano, hanno valutato l'offerta in termini relativi.

1.6. Risposte affettive

Le risposte individuali, rispetto ai diversi tipi di scarsità (es. scarsità finanziaria o scarsità temporale), non sono uguali. Nell'articolo di Lee-Yoon, Donnelly e Whillans (2020) si va ad indagare le differenze nelle risposte dei consumatori ai regali pensati per alleviare

la loro condizione di scarsità. Risulta che a differenza di coloro che hanno ricevuto il regalo in condizioni di scarsità di tempo, che hanno reagito con una risposta positiva al gesto, coloro che si trovavano in scarsità finanziaria sperimentavano stati affettivi negativi in quanto in loro si attiva una sensazione di inferiorità. I ricercatori suggeriscono che, a differenza della mancanza di tempo che spesso è associata ad uno status elevato, la scarsità di denaro, diversamente, sia collegata ad uno status basso.

Oltre alla possibilità di far insorgere comportamenti poco adattivi che, come visto precedentemente, rendono molto difficile l'uscita dalla povertà, evidenze empiriche supportano l'ipotesi che la povertà produca stress e stati affettivi negativi che vanno a sovraccaricare la condizione difficile in cui la persona già si trova e vanno a loro volta ad alimentare avversione al rischio e deficit attentivi, offuscando l'obiettivo (Haushofer & Fehr, 2014). Il circuito che si viene a creare va a pesare sul circolo vizioso della povertà che perpetua e non permette vie d'uscita. A supporto di quanto detto possiamo fare riferimento ad uno studio che ha esaminato gli effetti di un programma di trasferimento incondizionato di denaro in Kenya sul benessere psicologico (Haushofer & Fehr, 2014). Sono state scelte in modo casuale delle famiglie per dei trasferimenti incondizionati/casuali di denaro (potevano essere di 0, 400 o 1500 dollari). Il benessere psicologico è stato misurato con domande sulla felicità e sulla soddisfazione della vita prese dal World Values Survey (WVS); invece, lo stress e la depressione sono stati misurati utilizzando il Center For Study Epidemiologic Depression Scale (CES-D), Choen's Perceived Stress Scale (PSS) e sono stati rilevati i livelli di cortisolo nella saliva. Dai risultati emergono miglioramenti sostanziali nelle variabili indagate (benessere psicologico, stress e depressione) quando si sono ottenuti trasferimenti positivi, l'unica variabile che non ha avuto lo stesso miglioramento è stato il livello di cortisolo, che si è

ridotto solo in coloro che hanno ricevuto trasferimenti consistenti. Condizione contraria a quando si verificano gli shock non previsti (visti precedentemente) come in caso di maltempo o condizioni di siccità. Queste circostanze fanno aumentare notevolmente il livello di cortisolo e stress auto-riferito (dati rilevati sempre da agricoltori del Kenya) (Haushofer & Fehr, 2014). Dunque, come visto precedentemente, la scarsità è associata a uno stato affettivo negativo, questa accezione negativa è data dal fatto che ricordare di non avere abbastanza di una risorsa importante e rilevante ci fa sentire male.

Normalmente la letteratura individua due tipologie di risposta per la regolazione affettiva. La prima prospettiva si basa sul principio edonico secondo il quale siamo motivati a provare sentimenti positivi e non negativi (Andrade & Cohen, 2007). La regolazione affettiva edonica prevede che si punti sempre a provare piacere. Si è visto però che non sempre la priorità nelle persone è provare affetti positivi, spesso si punta al raggiungimento dell'obiettivo, fenomeno che va a supporto del principio condizionale dell'edonismo (Cohen et al., 2008). Tale concezione ha permesso lo sviluppo di una seconda prospettiva, ovvero la regolazione affettiva strumentale, secondo la quale la motivazione non è orientata ad esperienze piacevoli ma piuttosto verso esperienze che aiutano a raggiungere gli obiettivi importanti (Muss & Tamir, 2014). A differenza della situazione portata inizialmente, come risposta alla scarsità, in questo caso non si genera uno stato affettivo negativo ma positivo. Infatti, accade che i soggetti in condizione di scarsità, per evitare di produrre una risposta affettiva negativa, si orientano verso la regolazione affettiva positiva e sviluppano un sentimento di orgoglio. L'orgoglio si genera come risposta quando i consumatori non possono far fronte direttamente alla discrepanza che stanno vivendo che genera scarsità. Per cercare di ripristinare la situazione e riprendere il controllo mettono in atto questa risposta affettiva positiva che,

oltre ad accrescere la sensazione di controllo interno, lo fa percepire anche a chi vede la situazione esternamente (Salerno & Escoe, 2020). Teorie del controllo compensativo sostengono che un importante input di controllo è l'auto percezione di avere le risorse utili per raggiungere un obiettivo per noi rilevante (Back et al., 2020). A proposito di auto-percezione alcune ricerche dimostrano come la scarsità di risorse incoraggi all'auto-focalizzazione (Levontin et al., 2015), la competitività (Roux et al., 2015) e il comportamento aggressivo (Kristofferson et al., 2017) che sono tutte componenti che permettono alla persona di ripristinare il controllo sulla situazione (Cannon et al., 2019). L'orgoglio stesso è un affetto positivo che trasmette un senso all'individuo ma una percezione anche all'ambiente che lo circonda che possiede le caratteristiche per poter affrontare al meglio la situazione (Lazzaro, 1991; Salerno et al., 2015). L'orgoglio come risposta positiva alla condizione di scarcity è stata studiata in uno studio di Salerno ed Escoe (2020), nel quale ai partecipanti sono stati fatti vedere degli spot pubblicitari che stimolavano in loro l'orgoglio. Prima degli spot, a coloro che appartenevano alla condizione sperimentale, è stata manipolata la scarsità economica attraverso domande e questionari ed è emerso che coloro che avevano sperimentato la condizione di scarsità rispondevano in modo più positivo all'orgoglio e lo coglievano molto di più. Le pubblicità avrebbero potuto stimolare stati affettivi positivi in generale come felicità, stupore e gratitudine ma si è visto che l'unica emozione positiva che si attivava nei partecipanti nella condizione di controllo è stato l'orgoglio (Salerno & Escoe, 2020).

Attraverso lo studio di Givi e Olivola (2020) si può esaminare la scarsità economica in relazione ad un altro tipo di emozione positiva: la speranza. La speranza è l'emozione positiva o piacevole che nasce dalla possibilità di ottenere un qualcosa di desiderato o che accada qualcosa di desiderato. (Baumgartner et al., 2008). L'obiettivo della loro ricerca è

esaminare se i consumatori, potendo scegliere come ottenere risorse, preferiscono iniziare con meno probabilità di successo (ordine crescente di probabilità) oppure iniziare con maggiori probabilità di successo e terminare con quella con meno probabilità (ordine decrescente di probabilità). Nella pratica, lo studio si traduce nella possibilità di giocare alla lotteria o al casinò e scegliere di avere valori di vincita sempre minori quindi partire da una percentuale del 95% passare poi al 90%, 85%, 80% e così via; oppure una probabilità di vincita crescente (partire da 80% e via via passare ad una probabilità del 90%, 95% e via. Dai risultati emerge che avere una probabilità decrescente è una condizione che non piace ai partecipanti in quanto trasmette la sensazione di allontanarsi sempre di più dal proprio obiettivo; mentre una probabilità di vincita crescente fa sì che la probabilità di ottenere il risultato atteso sembri sempre più vicino turno dopo turno e stimola la speranza.

1.7. Differenze individuali, autoregolazione e strategie di coping

Ci sono strategie che vengono messe in atto per fronteggiare la condizione di scarsità, andiamo ora di seguito ad illustrarne alcune. Esistono dei processi di autoregolazione che vengono messi in atto dai soggetti in condizione di povertà. Recentemente Cannon e colleghi (2019) hanno individuato un quadro di processi per comprendere gli antecedenti e le risposte alla scarsità di risorse. Il modello individua principalmente due modalità/percorsi principali attraverso le quali i consumatori tendono a regolare la scarsità. La prima strategia è di *risoluzione diretta*, la quale punta ad affrontare direttamente il problema di scarsità all'interno dello stesso dominio; oppure strategie di *compensazione fluida*, volte a far fronte alla minaccia della scarsità di risorse

riaffermando i bisogni psicologici minacciati in altri domini (Cannon et al., 2019). Per quanto riguarda la strategia di *risoluzione diretta* questa prevede che l'attenzione sia completamente rivolta al contesto in cui si sperimenta la scarsità e in questo modo le persone sono più motivate a promuovere il proprio benessere nello stesso ambito. Questo fenomeno è alla base anche dell'orientamento competitivo ed egoistico tra consumatori. Per quanto riguarda invece la *compensazione fluida*, questa porta i consumatori a impegnarsi in comportamenti di compensazione in un ambito non correlato (Mandel et al., 2017). La *compensazione fluida* spesso si manifesta negli individui che, avendo possibilità di acquisto limitate, sentono la loro libertà di scelta minacciata e una ridotta padronanza del loro ambiente. Questa condizione li porta a mettere in atto comportamenti preferiti dalla minoranza allontanandosi dalla maggioranza, in questo modo ricercano la libertà in altri contesti minacciata o persa attraverso la libertà di differenziarsi e distinguersi dagli altri (maggioranza) (Kim, Drolet, 2003; Ruvio, 2008). La compensazione fluida è un comportamento accentuato nelle situazioni in cui i consumatori sentono di non avere margine di miglioramento della loro condizione oppure in quei casi in cui prevedono che il miglioramento della situazione è molto difficile. Se invece ci relazioniamo con individui che pur vivendo una situazione economica difficile di scarsità percepiscono che la condizione può cambiare nel tempo attraverso l'investimento di sforzi questi tenderanno a comportarsi in modo da ridurre la scarsità cercando di risolverla direttamente nel dominio in cui si manifesta e quindi applicando una compensazione diretta. Questi diversi tipi di approccio alla situazione dipendono dalla mobilità percepita (fenomeno visto nel paragrafo precedente). Dunque, valutare la mobilità della situazione significa valutare se la discrepanza vale la quantità di sforzo richiesto per colmarla.

Un ulteriore fenomeno psicologico che ci è utile conoscere per comprendere le strategie autoregolative appena spiegate è la reattanza psicologica. Secondo la teoria della reattanza gli individui hanno una certa libertà sul loro comportamento e sulle loro azioni, se questa libertà viene minacciata o limitata l'individuo farà il possibile per ristabilirla: reazione psicologica. (Brehm, 1966; Wicklund, 1974) La reattanza è una caratteristica individuale che, come tale, non si manifesta allo stesso modo in tutti gli individui. Gli individui con un'alta propensione alla reattanza sono sensibili alle costrizioni e quindi più motivati a resistere alle restrizioni, ai consigli o raccomandazioni. Diversamente chi ha una bassa reattanza può sentirsi decisamente meno minacciato quando la sua libertà viene limitata o eliminata manifestando un desiderio di riaffermare la libertà più debole (Shen & Dillard, 2005). In uno studio di Levav e Zhu (2009) è stato dimostrato come consumatori con un punteggio elevato nella prontezza di reazione tendono a fare scelte più varie ed uniche quando provano un senso di confinamento spaziale; analogamente quando c'è una restrizione a causa di scarsità di risorse economiche i consumatori per rivendicare la propria libertà e possibilità di scelta, se dotati di prontezza di reazione elevata, tenderanno a preferire prodotti sostenuti dalla minoranza. Nello specifico, per i consumatori con un'elevata propensione alla reattanza, l'effetto della scarsità di risorse farà preferire loro opzioni scelte solitamente dalla minoranza; nei consumatori con una bassa reattanza l'effetto della scarsità di risorse invece non accentuerà più di tanto la propensione a preferire i gusti della minoranza. Dunque, i consumatori che sono esposti ad un senso generale di scarsità di risorse sono più propensi a preferire opzioni selezionate dalla minoranza in ambiti successivi non correlati. Si manifesta in questo modo un comportamento di deviazione compensativa in risposta alla scarsità di risorse guidato dalla percezione di minaccia alla libertà dato dal fenomeno della reattanza psicologica. È

bene tenere a mente che l'effetto della scarsità di risorse dipende dalle caratteristiche individuali nella prontezza di reazione e la mutevolezza percepita della situazione. Consumatori con già un'elevata propensione alla reattività, l'effetto della scarsità di risorse li porterà a preferire le opzioni scelte dalla minoranza e in più è intensificato il comportamento deviante se è percepita mobilità economica. Questi due fattori se non c'è reattività o è bassa e/o se non si percepisce la possibilità di mobilità economica sono attenuati o eliminati (Mittal, Laran & Griskevicius, 2020).

Analizziamo ora di seguito il ruolo dell'HRV come indicatore della regolazione emotiva; questa condizione la vedremo anche nei prossimi capitoli dell'elaborato in fase sperimentale. La variabilità della frequenza cardiaca è la variazione nell'intervallo di tempo tra i battiti del cuore. Come la maggior parte degli altri sistemi nel corpo, la nostra frequenza cardiaca non è mai costante; il che significa che l'intervallo di tempo tra i battiti del cuore è costantemente in aumento o in diminuzione. Le oscillazioni della variabilità della frequenza cardiaca sono un riflesso dell'interazione tra il sistema simpatico e parasimpatico del sistema nervoso autonomo. Il sistema nervoso simpatico aumenta la frequenza cardiaca, mentre il sistema nervoso parasimpatico interviene sulla decelerazione della frequenza cardiaca (Khazan, 2013).

Diversi studi hanno suggerito una correlazione tra la variabilità della frequenza cardiaca (HRV) e la regolazione emotiva (RE). In particolare, i dati recenti sostengono l'ipotesi che la variabilità della frequenza cardiaca a bassa frequenza, che è un indice di controllo cardiaco simpatico, è correlato con prestazioni esecutive peggiori, peggiore RE, e specifiche dimensioni psicopatologiche. La componente HF (high frequency) misura l'attività vagale, mentre la componente LF (low frequency) è correlata a una combinazione di attività vagali e simpatiche e il rapporto LF/ HF riflette l'equilibrio

simpatico cardiaco. Sulla base dell'approccio di Porges (2009), la Teoria Polivagale e il Modello di Integrazione Neuroviscerale di Thayer e Lane (2000) si può confermare che una bassa HRV è associata a disregolazione emotiva, prestazioni cognitive peggiori, e possibili condizioni psicopatologiche. Secondo la Teoria Polivagale, ci sono tre stadi filogenetici riguardo lo sviluppo del nervo vago. Il sistema vagale dorsale (arcaico) è filogeneticamente il più vecchio ed è associato con immobilizzazione (fingere la morte, sincope vaso-vagale e arresto comportamentale). Il sistema vagale simpatico è associato alla risposta alla lotta o alla fuga (prevenzione attiva della minaccia). Infine, l'ultimo passo di questa evoluzione riconosce il sistema vagale ventrale (più recente) che è associato con la comunicazione sociale e al comportamento (espressione facciale, vocalizzazione, ascolto). Questo modello deve essere considerato gerarchico, l'ultimo sistema, chiamato sistema vagale mielinizzato, è il primo ad essere impegnato in un'esperienza umana sociale e complessa. Quando questo sistema non funziona, il sistema simpatico vagale risponde con il comportamento di lotta o fuga (Cattaneo, Franquillo, Grecucci, Beccia, Caretti & Dadomo, 2021).

Possiamo stimare il livello di stress di un organismo misurando la variabilità della frequenza cardiaca (HRV) che registra l'aumento della frequenza cardiaca durante l'ispirazione e una diminuzione durante l'espiazione (Beauchaine & Thayer, 2015). Con il termine "stress; si contraddistingue uno stato di squilibrio derivato da una reale o percepita disparità tra le richieste dell'ambiente circostante e la personale capacità di sostenere tali richieste (Molinari, Parati, Compare, Compare, Molinari, Mccraty, & Tomasino, 2007). Ogni persona, nella sua individualità, dà un peso soggettivo agli eventi e agli stimoli interni ed esterni, per questo nella risposta di adattamento possono essere individuate tre fasi che compongono la sindrome generale di adattamento (GAS): 1. fase

di allarme: sono presenti alterazioni biochimiche (che probabilmente corrisponde alla fase riscontrata nei risultati di picco massimo della frequenza cardiaca); 2. fase di resistenza: nella quale avviene un'organizzazione funzionale in senso difensivo; 3. fase di esaurimento: caratterizzata dal collasso delle difese e dall'impossibilità di adattarsi ulteriormente.

Nei loro studi Thayer et al. (2015) hanno sottolineato un legame tra stress, HRV e deficit cognitivi. Hanno individuato come partecipanti con HRV di base più elevati mostrano risposte emotive appropriate durante le risposte di startle potenziate dalla paura. È emerso poi che i partecipanti con HRV a bassa frequenza sono più lenti nel recupero da fattori di stress. Questa evidenza conferma che HRV è un indice di autoregolamentazione e conseguente benessere soggettivo. In particolare, gli aumenti di HRV in risposta a situazioni che inducono emozioni sono associato a una migliore ed efficace RE. Come controprova da un ulteriore studio è emerso come l'uso di rivalutazioni o strategie di soppressione durante il successo di RE è associato con un aumento HRV. Analizzando il fenomeno da un punto di vista neurale, un aumento di HRV durante la regolazione riuscita di emozione è associato a cambiamenti del flusso sanguigno cerebrale in aree rilevanti per RE e processi inibitori.

Ancora, Thayer e Lane (Thayer & Lane, 2000, 2009) considerano il tono vagale cardiaco indicizzato da HRV per misurare sia l'integrità che la funzionalità delle reti neurali coinvolte nell'interazione cognizione/emozione. L'alto HRV descrive l'integrità e le funzioni sane di queste reti neurali queste sono state messe a confronto con un basso HRV, in questo caso rappresenta una disintegrazione della loro funzionalità.

Possiamo dunque concludere che una maggiore frequenza HRV è collegata a strategie più efficaci per regolare l'emozione e l'attenzione e un recupero più veloce dello stato basale (McEwen, 2000). Individui con maggiore HRV (maggiore controllo vagale) hanno un miglior controllo esecutivo, attenzione, memoria di lavoro, velocità di elaborazione e migliori processi decisionali (Causse et al., 2011; Hansen et al., 2003, 2009; Quintana et al., 2012). Per quanto riguarda poi la regolazione emotiva, alto HRV è associato a maggior capacità di regolazione. Infine, Ramírez et al. (2015) hanno dimostrato che alta HRV è un importante precursore dell'avversione al rischio.

Gli individui con HRV inferiore tendono ad esibire un potenziale startle in primo piano neutro e persino piacevole, indicando poi anomalie nell'elaborazione emotiva (Ruiz-Padial et al., 2003; Ruiz-Padial e Thayer, 2014). Un basso HFV predice lo sviluppo di disturbo da stress post-traumatico (PTSD) dopo un evento traumatico, così come maggiore gravità dei sintomi (Gillie e Thayer, 2014; Shaikh al arab et al., 2012). Sul versante affettivo, un HRV inferiore è associato a strategie di regolazione peggiori e a predisposizione allo sviluppo di disturbi mentali (Thayer e Brosschot, 2005), in particolare l'ansia (Pittig et al., 2013).

Ancora, una strategia di coping naturalmente attivata è l'ignoranza. Spesso quando un individuo si trova in una condizione di scarsità preferisce *non sapere* come comportamento auto-protettivo in quanto non conoscere probabili eventi negativi che lo aspettano nel futuro è più semplice e conveniente (Golman, Hagmann & Loewenstein, 2017). L'ignoranza come strategia di coping è spesso correlata con una maggiore avversione al rischio (Gigerenzer, & Garcia-Retamero, 2017). Come visto precedentemente l'avversione al rischio è una caratteristica comportamentale particolarmente spiccata nei soggetti in condizione di scarsità economica. L'esclusione

delle informazioni può anche apportare vantaggi per il processo decisionale ed il funzionamento quotidiano della persona. Per quanto l'individuo in condizione di scarsità economica applichi questo tipo di coping per affrontare al "meglio" il presente, in realtà è solo una sua ipotesi infondata dato che nella realtà l'esclusione selettiva e non di informazioni lo priva di feedback potenzialmente utili che potrebbero permettergli di mettere a punto il comportamento.

Riporto poi, di seguito, un'ultima strategia di coping spesso utilizzata in condizioni di scarsità di risorse: l'evitamento. L'evitamento finanziario porta ad evitare di apprendere informazioni, prendere decisioni che, come conseguenza, portano la non gestione delle proprie finanze. L'evitamento spesso è attivo ovvero l'individuo è consapevole che le informazioni sono disponibili e può averne libero accesso ma decide di non sapere (Golamn, Hagmann, & Loewenstein, 2017). Questo comportamento impedisce all'individuo di agire secondo i propri obiettivi portando alla ruminazione e alla preoccupazione per le proprie risorse economiche e creando la percezione che i problemi siano irrisolvibili. (Nolen-Hoeksema, Wisco & Lyubomirsky, 2008). La diretta conseguenza di tutto ciò è un evitamento finanziario, in cui non si gestiscono più le proprie finanze e la situazione volgerà solo che al peggio.

1.8. Scarsità economica e debito

Concludo il capitolo teorico passando a porre l'attenzione sull'argomento che verrà affrontato anche in fase sperimentale e che quindi, farà da filo conduttore da qui alla fine dell'elaborato insieme al concetto di scarsità economica percepita: il debito. Il termine

debito viene utilizzato quando le persone hanno impegni finanziari in sospeso (non pagati); questa è spesso una conseguenza di come vengono gestite le risorse finanziarie (Lea, 2021). Il termine sovraindebitamento, invece, si riferisce a debiti che non possono essere ripagati o solo con estrema difficoltà. La psicologia spesso si occupa di sovraindebitamento e delle conseguenze negative che esso porta (Achtziger, Hubert, Kenning, Raab & Reisch, 2015). L'indebitamento e il sovraindebitamento sono problemi che stanno acquisendo sempre più importanza e sono sempre più onnipresenti. In ogni paese è possibile trovare persone inclini a spendere troppo e ad indebitarsi, indipendentemente del proprio reddito (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020). In linea con quanto appena detto, la letteratura riporta che un numero sempre più crescente di giovani incontra difficoltà a causa di spese eccessive e sovraindebitamento (Achtziger, 2022). Inoltre, avendo più debiti non garantiti rispetto alle generazioni precedenti sono più vulnerabili a shock negativi economici (perdita del lavoro, aumento tassi di interesse) (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020; Oksanen, Aaltonen, Majamaa & Rantala, 2017; Bartholomae & Fox, 2021). Infatti, sempre più spesso ci troviamo davanti a situazioni di prestiti fatti agli studenti (in questo caso faccio riferimento al contesto scolastico americano) quali potrebbero essere l'inizio di una sorta di dipendenza per spese eccessive. Si è visto che subito dopo aver accettato un prestito studentesco, anche coloro che inizialmente avevano atteggiamenti negativi riguardo ai debiti, sono più predisposti a prendere in prestito denaro per l'acquisto di beni dei quali non hanno realmente bisogno. Si innesca così una tendenza data la facilità del processo, che porta ad usufruirne senza un reale bisogno (Bartholomae & Fox, 2021). Questa facilità di processo innesca un comportamento impulsivo accompagnato da ridotto autocontrollo, soprattutto in coloro che ne sono già predisposti. Esiste una rilevante correlazione tra impulsività, ridotto

autocontrollo e utilizzo di carte di credito (Achtziger, 2022) (Tangney, Boone & Baumeister, 2004). Le carte di credito sono uno strumento sempre più diffuso nella nostra società che predispone al debito (Achtziger, 2022). Queste inducono a spendere molto di più di quanto una persona spenderebbe e di conseguenza aumentano l'eccessivo indebitamento; fenomeno che si manifesta in tutti i paesi, anche nelle persone più anziane. (Bureau, 2015; Banker, Dunfield, Huang & Prelec, 2021). Questo processo fa riferimento all'ipotesi del "dolore del pagamento", in quanto l'utilizzo delle carte di credito anziché contanti riduce il dolore del pagamento dovuto al fatto che si vedono le conseguenze negative dell'acquisto (il prezzo) ritardatamente rispetto al pagamento di un prodotto in contanti. È una sorta di "inibizione dei freni" di non spendere soldi. Ipotesi confermata da un recente esperimento in cui l'utilizzo di risonanza magnetica funzionale (fMRI) ha indagato i correlati neurali dell'uso della carta di credito. Negli esperimenti i partecipanti hanno acquistato beni di loro gradimento utilizzando la carta di credito personale o i propri contanti. Si è visto che gli acquisti con la carta di credito hanno prodotto una forte attivazione del corpo striato, il quale si attiva con stimoli associati alla ricompensa neurale (Achtziger, 2022). Con questa conferma biologica, si può concludere che l'uso della carta di credito stimola spese eccessive a causa dell'attivazione di meccanismi di ricompensa nel cervello. Contrariamente le spese con uso di contanti procurano solo una debole attivazione della rete di ricompensa. Questo esperimento conferma come spese con carta di credito o altri mezzi che prevedono il non utilizzo di soldi fisici come, ad esempio app telefoniche, può alimentare spese eccessive in misura maggiore rispetto al pagamento con contanti (Banker, Dunfield, Huang & Prelec, 2021). Continuiamo ora l'analisi della relazione tra impulsività/autocontrollo e sovraindebitamento/spesa eccessiva. Come visto anche nel caso della carta di credito, un'elevata impulsività e/o un basso autocontrollo

sono spesso predittivi di spese di indebitamento eccessivo (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020; Müller, Laskowski, Trotzke, Ali, Fassnacht, De Zwaan & Kyrios, 2021). Associazione che talvolta è mediata dal tipo di sovraindebitamento e dallo stato lavorativo del consumatore. È un dato ricorrente che gli individui con basso reddito siano più suscettibili al consumo eccessivo di beni di tentazione (ad esempio, alcol, cibo spazzatura e alcol) (Burlacu, Kažemekaitytė, Ronzani & Savadori, 2022). Questo fenomeno si manifesta in quanto si cerca di compensare la mancanza vissuta sotto un punto di vista economico con un bene appartenente ad un altro dominio, si attua così un'autocompensazione simbolica (Mandel et al., 2017). Condizione indagata anche da Tully e colleghi (2015) i quali attraverso le loro ricerche confermano che la privazione finanziaria spesso aumenta il desiderio di beni materiali futili rispetto a esperienze di vita. Si pensa che in campo economico l'individuo agisca basandosi sui presupposti dell' homo economicus descritto all'interno della teoria del ciclo di vita (Modigliani e Brumberg 1954) ma non è così, l'uomo può indebitarsi eccessivamente a causa di comportamenti che contrastano con le nozioni tradizionali di razionalità economica e proprio per questo è fondamentale prestare attenzione alle caratteristiche individuali e fare riferimento ai driver comportamentali del sovraindebitamento (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020). Impulsività e basso autocontrollo sono tra le caratteristiche più diffuse che accomunano i consumatori impulsivi e che hanno come conseguenza l'eccessivo indebitamento. Uno studio a supporto di questa ipotesi è quello condotto da Achtziger, Hubert, Kenning, Raab e Reisch, (2015) nel quale si ha un campione rappresentativo della popolazione tedesca e indaga i collegamenti tra autocontrollo, acquisti compulsivi e debiti. I partecipanti hanno compilato la scala di autocontrollo (Tangney, Boone & Baumeister, 2004), la scala ideata tramite ricerche sulla popolazione tedesca riguardo all'acquisto compulsivo (Raab,

Neuner, Reisch & Scherhorn, 2005) e hanno fornito informazioni riguardo i loro debiti reali. Ne è emerso che esiste un legame tra autocontrollo e debiti, mediato dall'acquisto compulsivo. È inoltre emerso che, in questo caso, le donne erano più inclini all'acquisto compulsivo rispetto agli uomini. L'età è risultata negativamente correlata all'acquisto compulsivo e positivamente collegata all'autocontrollo.

La spesa eccessiva e l'indebitamento eccessivo, oltre che in ambito finanziario, influiscono fortemente sul benessere e sulla salute fisica e mentale delle persone. Il sovraindebitamento è un fattore di stress estremo il quale può portare a: esclusione sociale, sentimenti di solitudine, un ambiente familiare malsano, e depressione. Inoltre, uno dei problemi principali dei debiti è che spesso scatenano una spirale di ulteriori debiti creando un circolo vizioso. Questa spirale può portare le persone alla povertà dalla quale è difficile uscire per la maggior parte dei casi.

Come visto nei paragrafi precedenti la scarsità di risorse reale o percepita compromette notevolmente le abilità cognitive delle persone. Il debito e il sovraindebitamento rappresentano anch'esse condizioni di scarsità e dunque come tali hanno ripercussioni a livello cognitivo. L'impatto del debito non è solo finanziario ma anche psicologico, infatti, esso causa un significativo deterioramento a livello psicologico e cognitivo alterando il processo decisionale. Tali effetti si manifestano non solo a causa dei costi economici del mantenimento del debito, ma anche a causa del carico cognitivo che incide sulla larghezza di banda mentale. Infatti, uno studio di Ong, Theseira e Ng (2019) ha esaminato come il debito influisca sul comportamento andando ad implementare un programma di alleggerimento del debito. Un ente benefico ha concesso alle famiglie a basso reddito un alleggerimento del debito fino a tre mesi di reddito familiare. Con lo stesso importo alcuni beneficiari hanno eliminato più debiti mentre altri ne hanno ripagati meno e hanno

utilizzato parte dei soldi per i loro interessi personali. Facendo un confronto tra le funzioni cognitive prima e dopo la riduzione del debito è emerso che le persone che hanno rimborsato più debiti hanno mostrato un miglioramento marcato delle capacità cognitive e livelli ridotti di ansia. Ciò conferma l'ipotesi che il debito compromette le funzioni psicologiche e i processi decisionali contribuendo alla trappola della povertà e alla creazione di un circolo vizioso. Risolvere una condizione di debito (soprattutto se non si ha la giusta formazione scolastica) risulterà molto complicato e richiede uno sforzo cognitivo non indifferente. Ecco perché, anche come appena visto dallo studio di Ong e colleghi (2019), confrontare delle funzioni cognitive prima e dopo la cancellazione di un debito mostra risultati non indifferenti.

Debito e disagio economico (dovuto da scarsità reale o percepita) sono entrambi fattori di stress quotidiani associati alla salute mentale (Pearlin 1989), fisica e sociale. Il debito è più comune tra coloro che hanno un reddito maggiore, le difficoltà economiche invece tra coloro che hanno un reddito inferiore alla media, ed entrambi sono associati al disagio (Ong, Qiyan, Theseira, Walter & Ng, 2019). Parliamo quindi di debito quando è una condizione circoscritta e si può verificare in coloro che puntano al meglio (macchina di lusso, casa grande ecc.) e da cui, se sanno gestirlo, riescono ad uscire e non si trasforma in povertà. In ogni caso anche nella condizione appena descritta, anche se non si trasforma in scarsità oggettiva (ovvero povertà) è possibile sperimentare una condizione di scarsità soggettiva. La scarsità economica (oggettiva) invece fa riferimento a coloro che devono coprire i loro bisogni di base e hanno difficoltà, ciò genera in loro quanto analizzato nei paragrafi precedenti. La condizione di povertà data dalla scarsità economica può essere anche il risultato di più debiti gestiti scorrettamente che hanno trasformato una condizione temporale in una condizione permanente. Questo accade spesso quando c'è una scarsa

istruzione, oltre che caratteristiche individuali predisponenti (ad esempio impulsività, basso autocontrollo). Le persone con un livello di istruzione superiore, infatti, prendono in prestito meno frequentemente denaro e scelgono rapporti di prestito/valori più bassi quando si trovano ad affrontare vincoli di bilancio temporanei rispetto alle persone con livello di istruzione inferiore che ignorano le conseguenze delle decisioni creditizie sottostimando il tutto fino a che non si trovano davanti a gravi problemi di liquidità (Achtziger, 2022).

Riassumendo, il debito e il sovraindebitamento sono due condizioni in cui si prova e si manifesta la scarsità economica: nel primo caso in modo più circoscritto e gestibile, nel secondo caso la condizione invece è pervasiva e rischia di trasformarsi in una condizione di vita piuttosto che un periodo. In entrambi i casi, la persona deve far fronte a problemi di natura psicologica e quindi una condizione di benessere ridotto (come visto nella teoria della storia della vita una condizione del genere se vissuta fin da bambini compromette l'intero corso della vita) (Griskevicius et al., 2013). Possiamo dunque individuare la scarsità di risorse reale o percepita in tutte le sue forme, come una trappola dalla quale spesso è difficile uscire; il più delle volte non per motivazioni intrinseche ma per ciò che questa innesca a livello comportamentale e decisionale.

Capitolo 2

Metodo e Strumenti

2.1. Descrizione del campione

L'individuazione e la raccolta dei partecipanti è avvenuta tramite pubblicazione del link dello studio nei social oppure gruppi WhatsApp universitari. Tutti i partecipanti della seguente ricerca sono volontari e maggiorenni; inoltre, ogni partecipante ha firmato il consenso al trattamento dei dati. Prima di iniziare la compilazione del questionario, insieme al modulo del consenso informato, al partecipante è stata presentata una generica introduzione riguardo a quelli che saranno i temi all'interno del questionario, ovvero è stato indicato lo scopo della ricerca, la metodologia, sono stati riportati nel dettaglio le scale di misura e gli strumenti utilizzati, viene anticipato che verranno chieste alcune informazioni demografiche e la durata stimata per la compilazione del questionario oltre che il promotore della ricerca ovvero il Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione (DPSS) dell'Università degli studi di Padova. Il partecipante era a conoscenza che i dati sarebbero stati raccolti in via confidenziale e la partecipazione è stata associata ad un codice che gli consente di mantenere l'anonimato. Inoltre, è a conoscenza del fatto che i suoi dati saranno utilizzati esclusivamente per scopi scientifici e con il mantenimento delle regole relative alla riservatezza.

Il numero totale di soggetti che ha partecipato al questionario è di 162, la ricerca complessivamente si è svolta tra i mesi di Marzo e Giugno 2023.

2.2. Disegno di ricerca e manipolazione

Le manipolazioni applicate hanno sviluppato un disegno di ricerca 2x2 ovvero, disponibilità finanziaria (scarsità vs. controllo) x tipo di acquisto (discrezionale vs. non discrezionale). Lo studio ha previsto l'assegnazione casuale dei soggetti alle condizioni. Inoltre, tra i questionari somministrati, è stato randomizzato l'ordine di presentazione per: scala di percezione del rischio, la scala abbreviata dell'impulsività (ABIS; Coutlee et al., 2014), scarsità percepita e atteggiamenti nei confronti dei comportamenti creditizi. La manipolazione è stata applicata nel seguente modo, ad tutti i partecipanti in modo casuale è stato chiesto di riportare un prodotto discrezionale o non discrezionale, del quale sentono la mancanza e vorrebbero avere

La variabile dipendente principale che è stata misurata all'interno dello studio è la propensione a prendere in prestito. Sono presenti come mediatori la percezione del rischio e un moderatore del del debito: ABIS; e un moderatore della scarsità: TEIQue-SF. Contemporaneamente verrà valutata la covariante riguardo l'alfabetizzazione finanziaria e conseguenze economiche del COVID-19.

2.3. Descrizione dello studio e strumenti

Lo studio condotto nel mese di Marzo, Aprile, Maggio e Giugno 2023 è stato strutturato in due parti: una prima parte che ha previsto la registrazione di un parametro fisiologico,

seguito da una seconda parte che riguardava la compilazione di un questionario. Per la rilevazione fisiologica è stata misurata la frequenza cardiaca in condizione di riposo. La variabilità della frequenza cardiaca (HRV) consiste in cambiamenti negli intervalli di tempo tra battiti cardiaci consecutivi chiamato intervalli interbeat (ibis). Le oscillazioni di un cuore sano sono complesse e in continua evoluzione, esse permettono al sistema cardiovascolare di adattarsi rapidamente alle improvvise sfide fisiche e psicologiche all'omeostasi (Shaffer & Ginsberg, 2017). Un livello ottimale di HRV è associato alla salute e alla capacità di autoregolamentazione e all'adattabilità o resilienza. Questo valore comunemente è utilizzato per rappresentare il sistema adattivo regolatorio ed è un proxy per l'integrazione neuroviscerale. Un HRV che passa facilmente in condizione di base line è noto per essere associato con efficace funzionamento dei circuiti inibitori sottocorticali prefrontali, che forniscono risposte flessibili e adattative alle esigenze ambientali (Park, Lee, Choi, Kim, Chung, Park, & Choi, 2020). In questo studio è stato utilizzato l'elettrocardiogramma (ECG) per registrare e riportare graficamente il ritmo e l'attività elettrica del cuore; questo dato è stato registrato da un sensore Polar posizionato sotto il torace, all'altezza della bocca dello stomaco dei partecipanti, utilizzando il sistema multimediale di biofeedback e monitoraggio fisiologico ProComp Infiniti (Thought Technology, Montreal, Canada). Il segnale HRV è stato registrato per 5 minuti in condizione di riposo mentre il partecipante guardava un video rilassante, è stato analizzato per stimare l'occorrenza di ciascun battito cardiaco e derivare la serie di intervalli interbeat (IBI). In fase di analisi dei dati dall'HRV è stato estrapolato l'HFP, ovvero il picco massimo di frequenza cardiaca in un lasso di tempo prestabilito. L'HFP è indicatore di maggior controllo, attenzione e capacità di concentrazione verso il compito principale. È anche sinonimo di maggior controllo esecutivo. Inoltre, da uno studio di Ramírez et al.

(2015), è stato dimostrato che l'HFP è associato a minor avversione al rischio. Come conseguenza, un maggior controllo e attenzione permettono di limitare le emozioni eccessivamente reattive e svolge un ruolo significativo nel disimpegnarsi da segnali che possono essere percepiti come minacciosi (Park et al. 2012).

Una volta conclusa la sezione fisiologica si è passati alla compilazione tramite computer di un questionario.

La sezione inizia con una la griglia affettiva (Russell, Weiss e Mendelsohn, 1989) la quale è stata presentata in due momenti durante lo svolgimento del questionario; di queste si sono andati a valutare i possibili cambiamenti indotti dalla scarsità in termini di umore, questo infatti è uno strumento di autovalutazione che misura l'umore attuale dei partecipanti in funzione della valenza e dell'arousal. Per la valutazione della griglia degli affetti, ci sarà una griglia 9×9 Piacere \times Eccitazione, con valori compresi tra -4 e 4. Ai partecipanti è stato spiegato che la griglia dalla forma quadrata vuole rappresentare una sorta di mappa dei sentimenti. La casella centrale del quadrante che, nel display del computer del partecipante, è stata contrassegnata con una X, rappresenta un sentimento neutro, quotidiano, ne positivo ne negativo. La dimensione verticale della griglia rappresenta il grado di attivazione, ovvero quanto una persona si sente sveglia, vigile o attivata indipendentemente dal fatto che la sensazione provata sia positiva o negativa. La metà superiore si riferisce alle sensazioni che hanno un grado di attivazione superiore alla media. La metà inferiore invece è per le sensazioni caratterizzate da un grado inferiore alla media. La parte inferiore della griglia, ad esempio, può rappresentare un grado di forte sonnolenza e, man mano che si sale, la persona si sente più sveglia fino al massimo grado che rappresenta la massima eccitazione, la quale può essere sia positiva che negativa. La dimensione orizzontale della griglia invece fa riferimento al grado di

piacevolezza delle sensazioni. La metà destra rappresenta le sensazioni piacevoli, più ci si muove verso destra, più tali sensazioni sono piacevoli. La metà sinistra rappresenta le sensazioni spiacevoli, più ci si muove verso sinistra, più tali sensazioni sono sgradevoli. Dunque, se la sensazione di “eccitazione frenetica” fosse positiva, la X cadrà nella metà destra della griglia, più positive sono le emozioni più verranno indicate a destra. Se invece la sensazione di “eccitazione frenetica” è negativa, la X cadrà nella metà sinistra della griglia. È stato poi spiegato che “i sentimenti sono complessi, dunque, si presentano in tutte le sfumature e in tutti i gradi. Nel questionario è stato riportato esattamente quanto appena descritto e successivamente il partecipante ha visionato l’esempio che segue:

“Esempio: Supponga di sentirsi solo lievemente sorpreso/a, e che tale sensazione sia lievemente piacevole. La valutazione di tale sensazione potrebbe essere espressa nel modo seguente.”

Una volta conclusa questa parte descrittiva al partecipante è stato chiesto di indicare con una X come si sentiva in quel preciso momento. La griglia che gli si è presentata è la seguente:

“Per favore indichi come si sente in **QUESTO MOMENTO** selezionando la casella più vicina a come si sente in questo momento.”

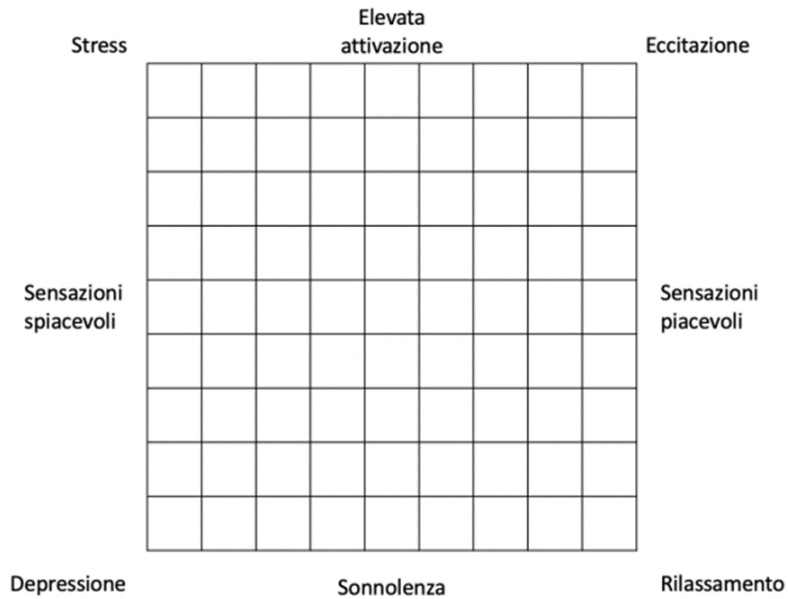


Figura 2. Griglia delle emozioni

È stato poi indagato ulteriormente il versante emotivo con il seguente quesito:

“Risponda ad ogni frase indicando il suo grado di accordo o disaccordo con ciascuna affermazione. Non pensi troppo a lungo al significato esatto delle frasi. Risponda velocemente e cerchi di rispondere il più onestamente possibile. Non ci sono risposte giuste o sbagliate. Ci sono sette risposte possibili a ogni frase che vanno da “Completamente in disaccordo” (numero 1) a “Completamente in accordo” (numero 7).”

Complessivamente le affermazioni erano 30, di seguito ne riporto alcune:

“Spesso trovo difficile vedere le cose dal punto di vista di un'altra persona; In generale sono una persona estremamente emotiva; Generalmente non trovo la vita divertente; Mi riesco a rapportare con successo con le altre persone; Spesso riesco a comprendere che emozione sto provando; Sento di avere diverse buone qualità; Sembra che io non abbia

alcun potere sui sentimenti degli altri; Generalmente credo che le cose mi andranno bene nella vita; Trovo difficile legarmi anche con persone a me vicine; Gli altri mi ammirano per il fatto di riuscire a rimanere rilassato.”

Per analizzare gli aspetti emotivi è stato utilizzato il TEIQue-SF il quale comprende 30 item per i quali i partecipanti valutano il grado di accordo o disaccordo su una scala a 7 punti. Questa è stata valutata seguendo le istruzioni fornite in Petrides, K.V. (2009), proprietà psicometriche del Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue).

La manipolazione è stata applicata attraverso la seguente richiesta: per coloro a cui è stato chiesto il prodotto discrezionale *“Le chiediamo di pensare ad un prodotto che desidera acquistare e che reputa **essenziale**, un prodotto che possa essere considerato **utile e necessario**, e che abbia un costo d'acquisto compreso tra **100€ e 5.000€**. Individuato il prodotto, le chiediamo di riportarlo di seguito: _____”*. Mentre ai partecipanti a cui è stato chiesto di pensare ad un prodotto non discrezionale: *“Le chiediamo di pensare ad un prodotto che desidera acquistare ma che **non** reputa **essenziale**, un prodotto che possa essere considerato **divertente e superfluo**, e che abbia un costo d'acquisto compreso tra **100€ e 5.000€**. Individuato il prodotto, le chiediamo di riportarlo di seguito: _____”*.

Successivamente è stato chiesto di indicare una stima del prezzo del prodotto pensato sotto forma di valore numerico. In questa sezione, nella condizione sperimentale, è stato considerato il tempo di risposta in quanto, più una risposta è immediata, più è indicatore di reale bisogno e di conseguenza una reale condizione di scarsità.

I partecipanti venivano assegnati in modo randomizzato alla manipolazione della scarsità finanziaria. Nella condizione sperimentale i soggetti vedevano quanto segue:

“Avere **carezza di risorse finanziarie** significa avere più bisogni di quelli che la sua situazione economica attuale è in grado di soddisfare. Descriva brevemente **almeno due episodi** in cui ha sentito di **non avere abbastanza risorse economiche** per comprare ciò che le serviva o che desiderava. Possono essere situazioni specifiche, episodi passati, situazioni ricorrenti, o qualsiasi altra cosa che le viene in mente:

(1) _____; (2) _____ (3) _____”

Subito dopo per approfondire quanto riportato precedentemente è stato chiesto loro:

“Ora per favore **scriva 3-5 frasi elaborando due degli episodi** che ha **menzionato** sopra. Per favore, pensi ai sentimenti che ha provato e alla situazione che ha vissuto. Ad esempio, potrebbe riportare perché sentiva di non avere abbastanza soldi, cosa ha provato e perché si ricorda questo episodio.

(1) _____; (2) _____”

Anche in queste è stato considerato il tempo di risposta per avere un ulteriore indicatore di attendibilità e veridicità delle risposte.

Diversamente ai partecipanti in condizione di controllo è stato chiesto di pensare e riportare degli episodi relativi alle due settimane precedenti.

Anche in questo caso è stato considerato il tempo di risposta.

Si è poi passati ad indagare la variabile dipendente principale ovvero la predisposizione all'indebitamento nel seguente modo:

“Le chiediamo di pensare ad un prodotto che desidera acquistare ma che non reputa essenziale; un prodotto che possa essere considerato divertente e superfluo che abbia un...”

Si è poi indagata la scarsità percepita attraverso il seguente quesito:

*“Facendo riferimento a come si sente **in questo momento**, risponda alle seguenti domande utilizzando la scala proposta, dove 1 = Fortemente in disaccordo e 7 = Fortemente in accordo. Non esistono risposte corrette, le chiediamo di rispondere in maniera sincera senza dedicare troppo tempo a ciascuna affermazione”*

Alcune delle affermazioni su cui doveva esprimere il suo assenso o dissenso sono state le seguenti:

“Le mie risorse sono scarse; Non ho abbastanza risorse; Ho bisogno di proteggere le risorse che ho; Non si può sempre ottenere ciò che si vuole.”

La percezione soggettiva di scarsità è stata valutata attraverso la scala della scarsità soggettiva progettata da Roux e colleghi (2015) per valutare le cognizioni relative alla scarsità soggettiva in generale. Per la valutazione avremo un punteggio che va da 1 a 7 che è attribuito a ogni elemento, di questi verrà fatta la media in un unico punteggio.

Conclusa questa sezione si è passati ad analizzare l'avversione al rischio attraverso una scala costruita ad hoc composta da 13 item da valutare su una scala da 1 a 7 (dove 1= per niente e 7=moltissimo). Riporto di seguito alcuni esempi delle domande utilizzate:

“Mi spaventa pensare che le mie risorse economiche siano scarse; Mi spaventa pensare che le mie risorse economiche attuali siano scarse.

L'impulsività è stata misurata attraverso la scala dell'impulsività abbreviata (Abbreviated Impulsiveness Scale, ABIS; Coutlee et al., 2014) la quale chiede ai partecipanti di indicare il grado di accordo attraverso una scala Likert a 4 punti (in cui 1 stava per "raramente/mai", 2 "occasionalmente", 3 "spesso" e 4 "quasi sempre/sempre") in 12 item. La Scala ABIS (ABIS; Coutlee et al., 2014) valuta: l'attenzione (5 item): 1, 4, 7, 9, 12, l'azione (4 item): 3, 6, 8, 10, la non pianificazione (4 item): 2, 5, 11. In questo caso per assegnare un punteggio a ciascuna scala è stata presa la media dei punteggi per ciascun elemento su quella scala (dopo aver invertito il punteggio dell'elemento 1, 2, 4, 5, 7, 11, 12). Non è stata fatta la media su scale separate per produrre punteggi combinati.

Nella sezione successiva è stato indagato il comportamento del partecipante nei confronti del credito, il questionario continuava così:

“Le persone differiscono nel modo in cui agiscono e pensano in situazioni diverse. Le domande che seguono servono per misurare alcuni dei modi in cui le persone agiscono e pensano. La invitiamo a leggere ogni affermazione e a selezionare la risposta che più la caratterizza. Non dedichi troppo tempo a nessuna affermazione. Risponda rapidamente e onestamente.”

Alcune affermazioni alle quali doveva indicare il suo accordo o disaccordo sono state le seguenti:

“Penso di valere almeno quanto gli altri; Sono portato a pensare di essere un vero fallimento; Sono in grado di fare le cose bene almeno come la maggior parte delle persone; Ho un atteggiamento positivo verso me stesso; Complessivamente sono soddisfatto di me stesso; A volte penso di essere un buono a nulla”.

È stato analizzato il livello di autostima del partecipante attraverso la scala di autostima di Rosenberg (RES; Rosenberg, 1965) in quanto serve per valutare il locus of control. Come visto ai partecipanti è stato chiesto di indicare il loro grado di accordo con 10 item che riflettono valutazioni positive e negative di sé. Per quanto riguarda la valutazione di questa scala il punteggio seguirà le linee guida riportate in Rosenberg (1965) in cui gli item 2, 5, 6, 8, 9 sono invertiti. Verrà assegnato a *"Fortemente in disaccordo"* 1 punto, *"In disaccordo"* 2 punti, *"D'accordo"* 3 punti e *"Fortemente d'accordo"* 4 punti. Alla fine, è stata fatta una somma dei punteggi per tutti e dieci gli elementi, i quali sono stati mantenuti su una scala continua. Punteggi più alti indicano una maggiore autostima.

Per analizzare il livello di alfabetizzazione finanziaria del partecipante è stata utilizzata la scala di alfabetizzazione finanziaria: la scala Lusardi e Mitchell (2014), utilizzata in precedenza da van Rooij e colleghi (2012) e Skagerlund e colleghi (2018). A questa è stato assegnato un valore di 1 ad ogni risposta corretta, mentre ad ogni risposta errata verrà assegnato un valore di 0. Quindi il numero di risposte corrette sono state sommate per calcolare un unico indice, come dichiarato dagli autori. I punteggi dell'indice vanno da un minimo di 0 ad un massimo di 4 con un indice più alto corrispondente ad una maggiore alfabetizzazione finanziaria. Alcuni esempi delle domande poste: *"Il finanziamento o il prestito erogato da una banca o ente finanziario per l'acquisto del prodotto, deve essere reso?"* *"Supponiamo che lei abbia 100€ in un conto di risparmio e che il tasso di interesse sia del 2% all'anno. Dopo 5 anni, quanto pensa che avrebbe sul conto se lasciasse crescere il denaro?"*

È stato fatto poi un check sulla manipolazione:

“In una scala da 1 a 7 (dove 1 = Per niente, 7 = Moltissimo), indichi quanto sente di essere in un ristrettezza economica pensando al questionario che ha appena svolto.”

“All’inizio del questionario, le è stato chiesto di pensare e riportare episodi legati...

o alla mancanza di risorse economiche (1)

o alla mancanza di risorse temporali (2)

o a quanto fatto la scorsa settimana (3)

Non mi veniva richiesto nulla di simile (4) “

Ed infine, per concludere il questionario, sono richiesti alcuni dati anagrafici del partecipante, ovvero: genere, età, status familiare, reddito familiare, provincia in cui abita e CAP, se il covid-19 ha avuto un impatto sulla sua condizione finanziaria, quante persone vivono nel suo nucleo familiare, il livello di scolarizzazione conseguito, la professione, se nella sua vita è mai ricorso a finanziamenti o prestiti e, se sì, se ricorda indicativamente di che importo si parla.

2.4. Protocollo e procedura pratica

Una volta che i partecipanti si sono prenotati allo studio sono stati informati riguardo ad alcune accortezze per far sì che ci sia una buona ed attendibile misurazione dei parametri fisiologici. È stata mandata loro una mail nella quale veniva spiegato che durante lo svolgimento dello studio in laboratorio ci saranno delle rilevazioni fisiologiche (battito cardiaco e conduttanza cutanea) e quindi gli si chiede alcune accortezze: non bere caffè nelle 24 h precedenti; non fumare sigarette nelle 12 h precedenti; indossare una maglia comoda che possa facilitare l’applicazione del Polar; segnalare se si fa uso di particolari

farmaci e se si ha patologia cardiache certificate. Veniva, inoltre, inviato loro il modulo di pagamento ricordando di portarlo il giorno dell'esperimento stampato e compilato con una copia del documento d'identità. Lo studio è stato svolto totalmente in laboratorio, motivo per cui è stato necessario rispettare un protocollo prima durante e dopo ogni partecipante. Di seguito andremo ad analizzare il protocollo nel dettaglio.

Prima dell'arrivo del partecipante si effettuava l'accensione dei due computer presenti nel laboratorio; un computer portatile associato a Biograph utilizzato dagli sperimentatori per la misurazione del tracciato fisiologico e un computer fisso dal quale il partecipante svolgeva il questionario. Si passava poi a preparare e predisporre correttamente il sensore per la rilevazione fisiologica. Il cavo del sensore sopra descritto veniva inserito nella centralina; precisamente: il cavo dell'ECG nel canale A. La centralina appena nominata doveva essere a sua volta preparata collegandola al computer portatile. Contemporaneamente nel computer portatile si accendeva il programma BioGraph Infiniti. Conclusa la parte di "montaggio" dello strumento si passava alla preparazione del computer fisso (computer che verrà utilizzato dal partecipante), lo si predisponeva già all'avvio del questionario aprendo survey Qualtrics con ID partecipante. Il video rilassante era già predisposto sotto forma di file sul desktop. Una volta completate le azioni da svolgere prima dell'arrivo del partecipante lo sperimentatore si recava nell'atrio di Psico1 per accoglierlo e portarlo in laboratorio C15.

Accolto il partecipante in laboratorio lo si metteva a proprio agio facendolo accomodare e permettendogli di tranquillizzarsi in modo tale che il battito cardiaco (parametro che ci serve non sfalsato per la buona riuscita dello studio) non risultasse alterato. Si passava poi a spiegare brevemente cosa si sarebbe fatto di lì a poco, ovvero si spiegava che parametro fisiologico sarebbe stato rilevato e le modalità applicate. Si passava poi alla

spiegazione di come posizionare il polar (sulla bocca dello stomaco) e, una volta messo correttamente, si metteva attorno al collo del partecipante (passandolo dietro al collo facendolo scendere a livello del torace) un sensore che, attraverso il segnale bluetooth, trasmetteva la misurazione dell'attività elettrica del cuore (ECG) a BioGraph. Appurato che la misurazione fosse rilevata correttamente, nel caso in cui la centralina fosse ancora spenta, si passava all'accensione di questa e all'apertura del programma sul portatile. La frequenza cardiaca indicativamente doveva essere compresa tra i 45 e i 105 Hz.

Durante l'esperimento invece, come detto precedentemente, Qualtrics era già aperto sullo schermo del computer fisso, e l'ID del partecipante era già inserito con codice uguale a quello digitato su BioGraph. Questo era uno step fondamentale da svolgere correttamente in quanto ha permesso in fase di analisi dei dati di associare parametri fisiologici e partecipante. Messo correttamente l'ID si presentava una videata in cui il partecipante doveva inserire "Nome Cognome", "data del giorno" e successivamente procedeva con la lettura del modulo informativo e di consenso alla partecipazione e al trattamento dei dati con annessa descrizione degli scopi della ricerca, inoltre veniva garantito che i dati sarebbero stati trattati secondo privacy e che le risposte sarebbero state aggregate tenendo conto del codice partecipante. Conclusa la compilazione del consenso si passava alla visione del video rilassante presente già nel desktop del computer fisso. In questa fase era importante inserire sul computer portatile il marker di inizio e di fine della visione. Una volta concluso il video si comunicava al partecipante che la fase di rilevazione fisiologica era conclusa e quindi poteva togliere il sensore (aiutandolo se necessario), contemporaneamente si spegneva la centralina. A questo punto dell'esperimento, veniva riaperta la sessione sperimentale di Qualtrics e si invitava il partecipante a proseguire con la compilazione del questionario. Una volta concluso il questionario, lo si accompagnava

all'ingresso e si tornava in laboratorio per sistemare e predisporre tutto per l'arrivo del prossimo partecipante.

2.5. Obiettivo ed ipotesi di ricerca

L'obiettivo della ricerca è indagare l'effetto della scarsità percepita sulla tendenza a contrarre un debito e i potenziali mediatori coinvolti. Lo studio infatti va ad esaminare l'effetto di mediazione del rischio percepito associato alla mancanza di risorse.

Dunque, basandosi sulla letteratura scientifica riguardo all'argomento si sono stilate le seguenti ipotesi di ricerca:

Ipotesi 1: Le persone in condizioni di scarsità sono più propensi a prendere in prestito denaro.

Ipotesi 2A: Il rischio percepito associato alla mancanza di risorse dovrebbe mediare l'effetto della scarsità sulla disponibilità a contrarre debiti.

Ipotesi 2B: Il rischio associato all'indebitamento dovrebbe mediare l'effetto della scarsità sulla disponibilità a contrarre debiti.

Ipotesi 3: La regolazione emotiva dovrebbe moderare il rapporto tra la scarsità e la disponibilità a prendere in prestito, e il rischio percepito associato alla mancanza di risorse. In particolare, una regolazione emotiva più elevata (rispetto a una minore) dovrebbe ridurre (rispetto ad aumentare) la tendenza a prendere in prestito denaro.

Inoltre, una regolazione emotiva più elevata (rispetto a una minore) dovrebbe ridurre (rispetto ad aumentare il rischio percepito associato alla mancanza di risorse).

Capitolo 3

Risultati

3.1. Analisi descrittive

Una volta conclusa la raccolta dati, l'analisi dei dati si è focalizzata solo su alcune delle variabili misurate nello studio. Le variabili prese in esame che riporterò nel dettaglio di seguito sono: la *variabile dipendente*, ovvero la propensione a contrarre debiti e le *variabili demografiche* (età genere, livello di scolarizzazione, reddito annuo, difficoltà ad arrivare a fine mese; per quest'ultima è stata considerata come proxy della scarsità economica in quanto il modello di regressione che considerava l'effetto della condizione non era significativo), la scala *sulla percezione del rischio legata ai debiti*, e infine *l'indice di variazione della frequenza cardiaca (HFP)*. Le manipolazioni considerate sono scarcity vs condizione di controllo e prodotto discrezionale e non.

3.2. Criteri di esclusione

I *criteri di esclusione* applicati sono stati i seguenti: il consenso al trattamento dei dati, completamento pari al 100% del questionario e adeguato completamento della manipolazione della scarcity. Le manipulation check presenti nello studio sono state due: la prima prevedeva il controllo della qualità delle risposte relative alla manipolazione della scarcity; la seconda, si presentava alla fine della survey e prevedeva la domanda specifica vista precedentemente (vedi p.45).

Di seguito l'istogramma che è risultato dalla manipulation check.

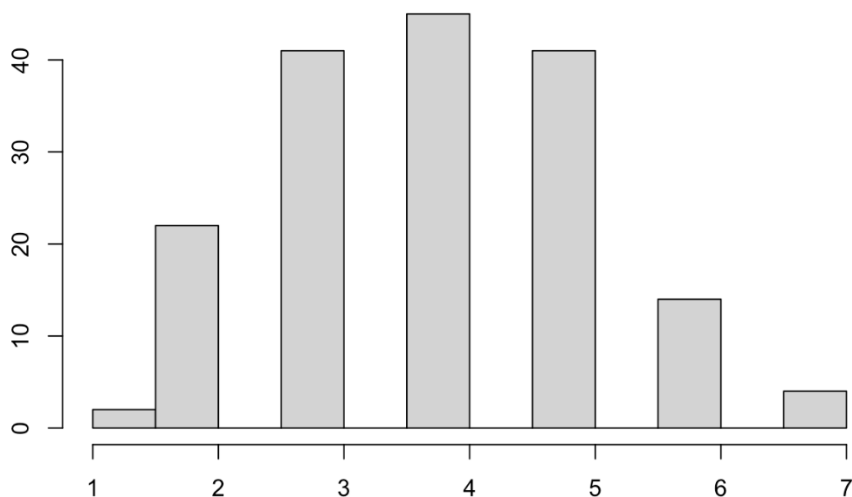


Figura 3. Istogramma manipulation check nel quale nelle ordinate abbiamo i punteggi ottenuti per gli item di frequenza rappresentati nell'ordinata.

Per rendere più chiare e comprensibili le variabili che vedremo di seguito riporto come sono stati ottenuti i relativi risultati.

Il livello di alfabetizzazione finanziaria del partecipante è stato calcolato utilizzando la scala Lusardi e Mitchell (2014), utilizzata in precedenza da van Rooij e colleghi (2012) e Skagerlund e colleghi (2018). Per la scala Lusardi e Mitchell, (2014) è stato assegnato un valore di 1 ad ogni risposta corretta, mentre ad ogni risposta errata è stato assegnato un valore di 0. Quindi il numero di risposte corrette è poi stato sommato per calcolare un unico indice, come dichiarato dagli autori. I punteggi dell'indice vanno da un minimo di 0 ad un massimo di 4, un indice più alto corrispondente ad una maggiore alfabetizzazione finanziaria.

Per la scala di percezione del rischio associata al debito, essendo una scala costruita ad hoc è stata fatta un'analisi fattoriale esplorativa. L'analisi fattoriale ha evidenziato due fattori principali: 1. Percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse ($\alpha = 0.74$), 2. Percezione del rischio a contrarre debiti ($\alpha = 0.74$).

La difficoltà ad arrivare a fine mese di ogni partecipante è stata indagata attraverso un item specifico. La scala della scarsità soggettiva progettata da Roux e colleghi (2015), serve per misurare le cognizioni relative alla scarsità soggettiva in generale, ha un punteggio che va da 1 a 7 attribuito a ogni elemento, di questi è stata fatta la media in un unico punteggio.

Infine, per quanto riguarda l'indice di variazione della frequenza cardiaca (HFP) come visto nel capitolo precedente (vedi p.45), è stato utilizzato l'elettrocardiogramma (ECG) per registrare e riportare graficamente il ritmo e l'attività elettrica del cuore; questo dato è stato registrato da un sensore Polar posizionato sotto il torace. La rilevazione è avvenuta in condizione di riposo per 5 minuti prima dell'avvio del questionario. Nello studio in esame è stato utilizzato l'HFP (il picco massimo di frequenza cardiaca, una misura estrapolata dall'HRV) che consiste nell'individuare i picchi di frequenza in un lasso di tempo specifico. Dalla letteratura scientifica emerge come HFP è associato ad una maggiore capacità di concentrazione e capacità dirigere l'attenzione verso il compito principale, maggior controllo inibitorio e una minore avversione al rischio (Sütterlin et al., 2011). Un'alta HRV è invece sempre associato ad una migliore gestione dello stress. Un HRV che torna facilmente in condizione base line è noto per essere associato con efficace funzionamento dei circuiti inibitori sottocorticali prefrontali, che forniscono risposte flessibili e adattative alle esigenze ambientali (Park, Lee, Choi, Kim, Chung, Park, & Choi, 2020).

3.3. Variabili demografiche

Il campione su cui sono state svolte le analisi è composto da 162 persone in totale di cui 103 (63.2%) femmine e 59 (36.2%) maschi. L'età media dei partecipanti è $M= 23.0$ e $SD = 22.9$. Per quanto riguarda la tipologia e la frequenza dei titoli di studio, la maggioranza dei partecipanti ha un livello di scolarizzazione universitario, a seguire troviamo i partecipanti con licenza superiore e le altre aree sono composte da minoranze ovvero 0 partecipanti con la licenza elementare e 3 con la licenza media (si veda *Tabella 2*). È stata poi misurata la predisposizione a contrarre debiti, con scala di risposta da 0 a 100, è risultata una media $M= 10.0$ e una $SD= 18.2$. L'alfabetizzazione finanziaria riporta i seguenti valori: $M= 2$ e $SD= 2.0$. Per quanto riguarda le due sotto scale della percezione del rischio i risultati ottenuti sono per la percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse una media $M= 5.02$ e una $SD= 5.20$, mentre la percezione del rischio a contrarre debiti è risultata con media $M=5.00$ e $SD=4.91$. Inoltre, è stato analizzato il reddito e la difficoltà ad arrivare a fine mese di ogni partecipante, il reddito vedremo in *Tabella 2*, ha una distribuzione molto omogenea mentre per quanto riguarda la difficoltà ad arrivare a fine mese è stata ottenuta una media $M= 5.00$ e una $SD= 4.40$.

Tabella 1. *Disposizione popolazione campione.*

	Controllo (N=81)	Scarcity (N=81)	Totale partecipanti (N=163)
Genere			

Maschio	34 (42.0%)	25 (30.9%)	59 (36.2%)
Femmina	47 (58.0%)	56 (69.1%)	103 (63.2%)
Risp. non data	0 (0%)	0 (0%)	1 (0.6%)
Età			
Deviazione standard (SD)	23.1 (2.13)	22.7 (2.35)	22.9 (2.25)
Media [Min, Max]	23.0 [19.0, 35.0]	20.0 [18.0, 32.0]	23.0 [18.0, 35.0]
Pred. a contrarre debito			
Deviazione standard (SD)	17.1 (21.9)	19.3 (23.8)	18.2 (22.8)
Media [Min, Max]	10.0 [0, 90.0]	10.0 [0, 100]	10.0 [0, 100]
Alfabetizzazione finanziaria			
Deviazione standard (SD)	2.06 (0.940)	2.09 (0.854)	2.06 (0.907)
Media [Min, Max]	2.00 [0, 4.00]	2.00 [0, 4.00]	2.00 [0, 4.00]
Percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse			
Mean (SD)	5.00 (1.04)	5.04 (0.905)	5.02 (0.974)
Median [Min, Max]	5.20 [1.80, 7.00]	5.20 [1.60, 6.80]	5.20 [1.60, 7.00]
Percezione del rischio a contrarre debiti			
Mean (SD)	4.97 (0.795)	4.85 (0.741)	4.91 (0.768)
Median [Min, Max]	5.11 [2.44, 6.33]	4.78 [3.00, 6.22]	5.00 [2.44, 6.33]
Livello di scolarizzazione			

Elementari	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
Medie	0 (0%)	3 (3.7%)	3 (1.8%)
Scuola superiore	31 (38.3%)	26 (32.1%)	57 (35.0%)
Università	49 (60.5%)	50 (61.7%)	99 (60.7%)
Scuola di specializzazione	0 (0%)	2 (2.5%)	2 (1.2%)
Altre	1 (1.2%)	0 (0%)	1 (0.6%)
Risp non data	0 (0%)	0 (0%)	1 (0.6%)
Reddito			
<15	20 (24.7%)	7 (8.6%)	27 (16.6%)
15-22k	17 (21.0%)	13 (16.0%)	30 (18.4%)
22-30k	6 (7.4%)	17 (21.0%)	23 (14.1%)
30-38k	11 (13.6%)	14 (17.3%)	25 (15.3%)
38-45k	7 (8.6%)	8 (9.9%)	15 (9.2%)
>45k	11 (13.6%)	13 (16.0%)	24 (14.7%)
Non risposta	3 (3.7%)	0 (0%)	3 (1.8%)
“non lo so”	6 (7.4%)	9 (11.1%)	15 (9.2%)
Risposta non data	0 (0%)	0 (0%)	1 (0.6%)
Difficoltà ad arrivare a fine mese			
Deviazione standard (SD)	4.15 (1.44)	4.65 (1.24)	4.40 (1.36)
Media [Min, Max]	5.00 [1.00, 6.00]	5.00 [1.00, 6.00]	5.00 [1.00, 6.00]
Risposta non data	0 (0%)	0 (0%)	1 (0.6%)

Dai risultati ottenuti nelle variabili demografiche possiamo notare come la popolazione presa in esame sia distribuita omogeneamente in tutte le condizioni considerate, fattore importante per il tipo di modello da testare.

3.4. Scala di percezione del rischio

Come visto precedentemente, per quanto riguarda la percezione del rischio, è stata calcolata un'analisi fattoriale la quale come risultato ha evidenziato due fattori principali. Riporto di seguito la tabella di quanto emerso dai loading degli item per i due fattori delle sotto scale.

Tabella 2. Loading item per i due fattori delle sotto scale della percezione del rischio.

```
load <- fit2$loadings[, 1:2]
load
```

	RC1	RC2
debt_risk_1	0.8240	0.1268
debt_risk_2	0.8503	0.0749
debt_risk_3	0.8246	0.1162
debt_risk_4	0.7922	0.0821
debt_risk_5	0.4992	0.6414
debt_risk_6	0.2872	0.7510
debt_risk_7	0.4004	0.7599
debt_risk_8	0.3074	0.6970
debt_risk_9	0.0682	-0.2501
debt_risk_10	-0.0373	0.5449
debt_risk_11	0.3111	0.6160
debt_risk_12	0.1998	-0.2957
debt_risk_13	0.0909	0.6382

3.5. Modello di regressione beta

La regressione beta corrisponde ad un modello di regressione lineare. Una regressione lineare permette di analizzare la relazione tra variabili e permette di studiare sia la direzione che la significatività. Inoltre, permette di quantificare di quanto in media aumenterà o diminuirà la y all'aumentare del punteggio di una variabile esplicativa.

$$y = \beta_0 + \beta_1 x$$

Tale funzione viene rappresentata graficamente con una retta in cui β_0 rappresenta l'intercetta, cioè il valore che assume Y quando X vale zero, e β_1 il coefficiente angolare, cioè l'incremento di Y per ogni incremento unitario di X . In particolare, dato che i valori di X e Y sono noti, il problema diventa la stima dei parametri β_0 e β_1 . La retta individuata da questi parametri si definisce retta di regressione. In questo caso è stato sviluppato un modello di regressione binario in quanto gli indicatori binari possono essere usati per rilevare l'effetto interazione fra due categorie binarie, attraverso il modello di regressione binario si sono corretti i valori dei predittori in relazione alla variabile dipendente ovvero la propensione a contrarre debiti.

In un primo modello è stato testato l'effetto della condizione di scarcity sulla propensione ad indebitarsi e non sono emersi risultati significativi ($p = .74$). Per tale motivo, nel modello successivo abbiamo considerato come indicatore della percezione di scarcity la difficoltà economica dei partecipanti nell'arrivare a fine mese. Nel secondo modello abbiamo considerato la propensione a contrarre debiti come variabile dipendente e la difficoltà ad arrivare a fine mese, high frequency peak, l'alfabetizzazione finanziaria, la percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse e la dimensione della percezione del rischio a contrarre debiti come predittori. La difficoltà ad arrivare a fine mese ha una

relazione negativa ($B = -0.14$, $S.E. = 0.06$, $t = -2.23$, $p = 0.026$) con la propensione a contrarre debiti. Questo risultato suggerisce che coloro che hanno più difficoltà economica sono quelli più predisposti a contrarre debiti, viceversa, una condizione economica più favorevole riduce la probabilità di contrarre un debito. I risultati mostrano una relazione positiva tra la percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse e la propensione a contrarre debiti ($B = 0.21$, $S.E. = 0.09$, $t = 2.23$, $p = 0.026$). La preoccupazione associata alla mancanza di risorse aumenta l'intenzione a contrarre debiti, in una condizione di questo tipo la persona sarà più predisposta a cadere nel prestito per colmare lo stress, in questo modo sarà più incline all'indebitamento.

Emerge inoltre una relazione positiva tra il picco massimo di frequenza cardiaca e la propensione a contrarre debiti ($B = 3.04$, $S.E. = 1.28$, $t = 2.37$, $p = 0.02$).

Tabella 3. Modello di regressione.

	Stima	Errore standard	z value	Pr(> z)
Intercetta	-2.2101	0.7959	-2.78	0.0055**
Difficoltà ad arrivare a fine mese	-0.1410	0.0633	-2.23	0.0258*
Picco frequenza cardiaca	3.0451	1.2834	2.37	0.0177*
Percezione del rischio a contrarre debiti	-0.1289	0.1210	-1.07	0.2867
Percezione del rischio collegata	0.2137	0.0958	2.23	0.0258*

alla mancanza di risorse				
Alfabetizzazione finanziaria	0.1455	0.0951	1.53	0.1260

Codici di significatività: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Capitolo 4

Discussione dei risultati

Per testare le ipotesi di ricerca è stato indagato se la propensione a prendere in prestito e di conseguenza contrarre debiti era influenzata dalle variabili prese in esame nelle analisi. Come visto precedentemente, le variabili sono la difficoltà ad arrivare a fine mese, rischio percepito associato alla mancanza di risorse, rischio associato all'indebitamento e se la regolazione emotiva media in qualche modo la predisposizione al debito.

Dunque, le ipotesi di ricerca (vedi p.63), sono state analizzate tenendo conto dei predittori ovvero: la difficoltà con la quale una persona arriva a fine mese, l'HFP, la percezione del rischio a contrarre debiti, la percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse e l'alfabetizzazione finanziaria dei partecipanti.

Discutiamo ora i risultati, confermando o meno le ipotesi di ricerca, ottenuti dalle regressioni misurate tra la variabile dipendente che è la predisposizione a contrarre debiti e i predittori.

I risulti mostrano una relazione significativa negativa tra difficoltà ad arrivare a fine mese e propensione a contrarre debiti. Questo risultato conferma parzialmente la prima ipotesi di ricerca, parzialmente in quanto sarebbe stato più plausibile riscontrare una propensione a contrarre debiti in condizione di scarcity. Ci si aspettava questo perché, facendo riferimento agli studi condotti da Ahtziger (2022), la condizione di mancanza di risorse reale o percepita induce i soggetti a cadere nei prestiti grazie ai quali i loro bisogni possono essere almeno apparentemente colmati, condizione che a lungo andare si trasforma in una trappola dalla quale sarà sempre più complicato uscire (meccanismo che

si può spiegare con la Teoria della scarsità). Infatti, tendenzialmente, subito dopo aver accettato un prestito anche coloro che inizialmente hanno una visione negativa del debito, data la facilità con cui hanno ottenuto il precedente, saranno invogliati a ripetere la richiesta di prestito. Tale condizione, si manifesta in quanto in un primo momento ciò allevia lo stress che si genera dal non avere abbastanza risorse. Nel nostro caso la manipolazione non ha funzionato come ci si aspettava forse perché ha facilitato poco il richiamo del ricordo della condizione di scarsità oppure i partecipanti presi in esame non hanno sperimentato una vera e propria condizione di scarcity.

Passiamo alla discussione delle due sotto scale della percezione del rischio. I risultati mostrano una relazione positiva tra percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse e la propensione a contrarre debiti, confermando la nostra seconda ipotesi. Infatti, più alto è il rischio percepito collegato alla mancanza di risorse, maggiore è l'intenzione a contrarre debiti. Questo comportamento può essere confermato dalla letteratura scientifica a nostra disposizione in quanto se l'individuo percepisce la possibilità di scarsità o vive perdite inaspettate paragonabili a shock aumenterà la percezione del rischio, scegliendo esiti più sicuri e più rapidi (Carvalho, Wang & Meier, 2016), Questo è il motivo per cui l'incertezza riguardo alla disponibilità di risorse o effettive condizioni di scarsità di risorse lo porteranno a scegliere la via più semplice che a livello economico è il prestito (Shah, Shafir & Mullainathan, 2015). Inoltre, in condizione di scarsità percepita o effettiva si tende a focalizzare l'attenzione sulle risorse mancanti e in questo modo si farà molto più facilmente ricorso al prestito (Mullainathan & Shafir, 2013), perché si crea nell'individuo un tunnelling effect che lo porterà a vedere solo la scarsità con conseguente sovraccaricamento cognitivo che lo porterà a fare scelte non ottimali: il prestito. Tully e colleghi (2015) attraverso le loro ricerche confermano che la

privazione finanziaria spesso aumenta il desiderio di beni materiali futili (non discrezionali). A lungo termine, si può ipotizzare che, una volta cominciato con il primo prestito data la facilità e l'immediatezza con cui questo viene percepito, si svilupperà un circolo vizioso che molto facilmente porta a contrarre debiti senza un reale bisogno (Bartholomae & Fox, 2021). Questo perché la facilità di processo innesca un comportamento impulsivo accompagnato da ridotto autocontrollo, soprattutto in coloro che sono già predisposti. Elevata impulsività e/o un basso autocontrollo sono spesso predittivi di spese indebitamento eccessivo (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020; Müller, Laskowski, Trotzke, Ali, Fassnacht, De Zwaan & Kyrios, 2021). L'avversione al rischio che porta alla percezione di rischio collegata alla mancanza di risorse ha un meccanismo sottostante che è individuabile con l'ansia e lo stress. L'ipotesi 3 viene invece rigettata in quanto la percezione del rischio in associazione alla preoccupazione della mancanza di risorse non ha un effetto predittivo sulla scelta di contrarre debiti.

Il prossimo risultato, riporta una relazione positiva tra HFP e la propensione a contrarre debiti, ossia all'aumentare dell'HFP aumenta l'intenzione a contrarre debiti. HFP è associata a maggiore capacità di concentrazione e capacità di dirigere l'attenzione verso il compito principale, maggior controllo inibitorio (Sütterlin et al., 2011), modula l'influenza dell'ansia e allo stesso tempo è indicatore di minor avversione al rischio (Ramírez et al., 2015). Grazie a questi riscontri dalla letteratura scientifica possiamo discutere i nostri risultati andando a rispondere alla nostra quarta ipotesi di ricerca. Dai risultati ottenuti si potrebbe assumere che le persone con HFP più alto, quindi più avverse al rischio, ricorrono a prestiti e quindi alla possibilità di contrarre debiti per prevenire situazioni di maggior instabilità economica. I processi decisionali in condizione di scarcity possono essere influenzati così come le risposte emotive e, nel caso specifico di

questo studio, può tradursi in comportamenti più impulsivi in campo economico, propensione per il debito e dunque una ridotta percezione del rischio legata ad esso.

Non è un dato deducibile dai risultati ottenuti, ma dalla letteratura scientifica emerge come una maggiore attività in termini di HFP sia associata ad una aumentata attivazione della corteccia prefrontale la quale, come risposta, inibisce regioni limbiche come l'amigdala (struttura chiave nel sistema emotivo legato al ritiro da fonti di stimolazione avversiva), che porta ad una conseguente minore reattività emotiva; questo può essere associato a maggior assunzioni di rischi, e a un deterioramento della capacità di regolazione dello stress (con conseguente vissuto emotivo negativo) e desiderio e controllo inibitorio ridotto (Park, Lee, Choi, Kim, Chung, Park, & Choi, 2020).

Infine, non emergono effetti legati all'alfabetizzazione dei partecipanti.

Alla luce di quanto visto nella discussione dei risultati ottenuti nel presente studio possiamo dire che è parzialmente in linea con la letteratura ad oggi a nostra disposizione e può essere un contributo per lo sviluppo di studi futuri riguardo gli effetti della scarcity percepita sui comportamenti di indebitamento. Sono emersi meccanismi interessanti per quanto riguarda la percezione del rischio collegata alla mancanza di risorse e la propensione a contrarre debiti, così come i risultati ottenuti nell'HFP e la propensione al debito; sulla base di una considerazione personale, individuerei come comune denominatore delle due relazioni appena viste il vissuto affettivo negativo.

Si confermano inoltre le evidenze in letteratura sulla validità della teoria della scarsità come teoria esaustiva e inglobante di più meccanismi sottostanti rappresentativi per spiegare il fenomeno della scarsità. Un elemento distintivo che è emerso nella presente ricerca è l'approfondimento di una tematica come quella della propensione

all'indebitamento in relazione a più predittori i quali, in parte, hanno riportato i risultati attesi permettendo di dare una risposta alle ipotesi di ricerca. Al contrario, la difficoltà ad arrivare a fine mese ha riportato risultati non attesi e, dunque, lascia un interrogativo aperto.

CONCLUSIONE E LIMITI DELLO STUDIO

In conclusione, i risultati del presente studio sono parzialmente in linea con la letteratura scientifica. Analizzando i dati ottenuti in relazione alle nostre ipotesi di ricerca possiamo constatare che non sono state confermate l'ipotesi che ha indagato se le persone in condizioni di scarsità sono più inclini a prendere in prestito denaro indebitandosi e l'ipotesi che indaga se il rischio associato all'indebitamento media l'effetto della scarsità sulla disponibilità a contrarre debiti.

Per quanto riguarda invece l'ipotesi che ha indagato se il rischio percepito associato alla mancanza di risorse media l'effetto della scarsità sulla disponibilità a contrarre debiti, il risultato ottenuto può essere spiegato dallo stress generato dal percepirsi in condizione di scarsità e quindi la ricerca di colmare lo stato emotivo negativo con un prestito, che poi però, porta all'indebitamento. Infatti, come visto precedentemente, se l'individuo percepisce la possibilità di scarsità o vive perdite inaspettate paragonabili a shock aumenterà la percezione del rischio, scegliendo esiti più sicuri e più rapidi (Carvalho, Wang & Meier, 2016), l'incertezza riguardo alla disponibilità di risorse o effettive condizioni di scarsità di risorse lo porteranno a scegliere la via più semplice che a livello economico è il prestito (Shah, Shafir & Mullainathan, 2015)

Infine, riguardo all'ipotesi che ha indagato se la regolazione emotiva media il rapporto tra la scarsità e la disponibilità a prendere in prestito e il rischio percepito associato alla mancanza di risorse, i risultati ottenuti dall'HFP ci permettono di riscontrare come, sulla base delle teorie di Thayer e Lane, (2000) e Porges. (2009), un maggiore HFP è associato a maggior controllo ed attenzione, svolge una funzione autoregolativa andando a permettere un controllo efficace e limitando le emozioni eccessivamente pervasive, e ha

un ruolo significativo nel disimpegno da segnali minacciosi, permettendo così di impegnarsi in quelli di sicurezza. Questo accade perché l'HFP può essere indice di un'influenza sulla corteccia prefrontale sede di regioni limbiche come l'amigdala struttura chiave nel sistema emotivo (Davidson et al., 2000). Nel caso della tendenza al prestito, la percezione del rischio associato alla mancanza di risorse penso ritengo potrebbe essere un'arma a doppio taglio, in quanto da una parte modera la percezione di stress e ansia che un individuo in condizione di scarsità può vivere, ma dall'altro, lo disimpegna da emozioni che, se vissute a pieno, permettono di comprendere la gravità della situazione e quindi come conseguenza può portare ad un'analisi meno realistica della situazione.

Possibili limiti presenti nello studio possono essere dati inizialmente dalle manipolazioni che non hanno dato i risultati attesi. Condizione che può essersi verificata per più motivi come, ad esempio, un campione troppo giovane e per lo più composto da studenti che quindi non ha ancora sperimentato in prima persona eventi di ristrettezza economica. Inoltre, il campione considerato è prevalentemente costituito da studenti (non lavoratori) i quali, a maggior ragione, possono non aver avuto modo di sperimentare eventi della vita che hanno procurato difficoltà economica.

Un interessante sviluppo futuro potrebbe essere indagare ulteriormente l'HFP, non solo in condizione di riposo ma anche durante lo svolgimento del questionario e quindi analizzare anche il suo modularsi in relazione ad attività che richiedono attenzione e concentrazione. Potrebbe inoltre essere interessante approfondire la correlazione tra HFP e regolazione emotiva e approfondire i processi comportamentali e cognitivi che portano all'indebitamento studiando le caratteristiche individuali e/o ambientali che fanno da predittori a questa situazione per comprendere come è possibile intervenire

preventivamente su di essi in modo tale da ridurre i casi di indebitamento e sovraindebitamento, i quali stanno aumentando considerevolmente negli ultimi anni (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020).

Di seguito riporto alcuni possibili interventi pratici che potrebbero aiutare a sanare la situazione. Probabilmente un'educazione finanziaria più approfondita e a partire dalla scuola elementare potrebbe essere una possibile soluzione in quanto innalzerebbe il livello di alfabetizzazione finanziaria rendendo tutti gli individui più competenti nella gestione consapevole delle proprie finanze ed inoltre, in questo modo, ognuno si sentirebbe più responsabilizzato nel saper come gestire le proprie risorse e permetterebbe di aumentare la motivazione intrinseca e l'autonomia percepita (Ryan & Deci, 2000). Una ulteriore proposta per la prevenzione all'indebitamento potrebbe essere quella di introdurre sportelli di consulenza gratuiti dedicati a coloro che si trovano in difficoltà economica o, semplicemente, percepiscono la difficoltà nella gestione delle proprie finanze. Presso questi sportelli possono trovare personale competente che li indirizza nella gestione delle proprie finanze nel modo più adeguato. Oppure ancora, introdurre corsi che affrontano il tema della consapevolezza comportamentale dedicati ad argomenti come i meccanismi cognitivi e comportamentali che stanno alla base della scarsità percepita o reale e all'indebitamento; questo potrebbe essere un modo per aiutare a conoscere le basi empiriche sulle quali si poggiano determinati errori così ad evitarli.

BIBLIOGRAFIA

Aarøe, L., & Petersen, M. B. (2013). Hunger games: Fluctuations in blood glucose levels influence support for social welfare. *Psychological science*, 24(12), 2550-2556.

Achtziger, A. (2022). Overspending, debt, and poverty. *Current opinion in psychology*, 101342.

Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141-149.

Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The economic journal*, 100(401), 464-477.b

Banker, S., Dunfield, D., Huang, A., & Prelec, D. (2021). Neural mechanisms of credit card spending. *Scientific Reports*, 11(1), 1-11.

Bartholomae, S., & Fox, J. J. (2021). A decade review of research on college student financial behavior and well-being. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(Suppl 1), 154-177.

Bartos, V., Bauer, M., Chytilova', J., & Lively, I. (2018). Effects of poverty on impatience: Preferences or inattention? CERGE-EI working paper 623

Beauchaine, T.P.; Thayer, J.F. Heart rate variability as a transdiagnostic biomarker of psychopathology. *Int. J. Psychophysiol.* 2015, 98, 338–350. STRESS

Belsky, J., Steinberg, L., & Draper, P. (1991). Childhood experience, interpersonal development, and reproductive strategy: An evolutionary theory of socialization. *Child development*, 62(4), 647-670.

Bernheim, B. D., Ray, D., & Yeltekin, Ş. (2015). Poverty and self-control. *Econometrica*, 83(5), 1877-1911.

Bureau, C. F. P. (2015). The consumer credit card market. *Washington, DC, December*.

Burlacu, S., Kažemekaitytė, A., Ronzani, P., & Savadori, L. (2022). Blinded by worries: sin taxes and demand for temptation under financial worries. *Theory and Decision*, 92(1), 141-187.

- Cannon, C., Goldsmith, K., & Roux, C. (2019). A self-regulatory model of resource scarcity. *Journal of Consumer Psychology, 29*(1), 104-127.
- Carvalho, L. S., Wang, S. W., & Meier, S. (2016). Poverty and economic decision-making: Evidence from changes in financial resources at payday. *American Economic Review, 106*(2), 260–284.
- Caserotti, M. (2019). Money and Time Scarcity: Implications for Economic Decision Making.
- Caserotti, M., Rubaltelli, E., & Slovic, P. (2019). How decision context changes the balance between cost and benefit increasing charitable donations. *Judgment and Decision making, 14*(2), 187-198.
- Cattaneo, L. A., Franquillo, A. C., Grecucci, A., Beccia, L., Caretti, V., & Dadomo, H. (2021). Is low heart rate variability associated with emotional dysregulation, psychopathological dimensions, and prefrontal dysfunctions? An integrative view. *Journal of Personalized Medicine, 11*(9), 872.
- Cattaneo, L. A., Franquillo, A. C., Grecucci, A., Beccia, L., Caretti, V., & Dadomo, H. (2021). Is low heart rate variability associated with emotional dysregulation, psychopathological dimensions, and prefrontal dysfunctions? An integrative view. *Journal of Personalized Medicine, 11*(9), 872.
- De Bruijn, E. J., & Antonides, G. (2022). Poverty and economic decision making: a review of scarcity theory. *Theory and Decision, 92*(1), 5-37.
- Deck, C., & Jahedi, S. (2015). The effect of cognitive load on economic decision making: A survey and new experiments. *European Economic Review, 78*, 97-119.
- Deck, C., & Jahedi, S. (2015). The effect of cognitive load on economic decision making: A survey and new experiments. *European Economic Review, 78*, 97-119.
- Diamond, A. (2013). Executive functions. *Annual review of psychology, 64*, 135-168.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). On the relationship between cognitive ability and risk preference. *Journal of Economic Perspectives, 32*(2), 115-34.
- Fehr, D., Fink, G., & Kelsey, J. (2019). Poverty seasonal scarcity and exchange asymmetries. National Bureau of Economic Research working paper 26357

- Filandri, M., & Parisi, T. (2012). Povertà soggettiva e indicatori oggettivi: l'impatto della crisi in Europa. *Quaderni di Sociologia*, (59), 119-137.
- Forte, G., Morelli, M., & Casagrande, M. (2021). Heart rate variability and decision-making: Autonomic responses in making decisions. *Brain Sciences*, 11(2), 243.
- Frigerio, M., Ottaviani, C., & Vandone, D. (2020). A meta-analytic investigation of consumer over-indebtedness: The role of impulsivity. *International Journal of Consumer Studies*, 44(4), 328-342.
- Fudenberg, D., & Levine, D. K. (2006). A dual-self model of impulse control. *American economic review*, 96(5), 1449-1476.
- Gigerenzer, G., & Garcia-Retamero, R. (2017). Cassandra's regret: The psychology of not wanting to know. *Psychological review*, 124(2), 179.
- Givi, J., & Olivola, C. Y. (2020). How do I like my chances (to unfold)? Why perceived scarcity and anticipated hope lead consumers to prefer increasing probabilities of obtaining a resource. *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 470-484.
- Goldsmith, K., Griskevicius, V., & Hamilton, R. (2020). Scarcity and consumer decision making: Is scarcity a mindset, a threat, a reference point, or a journey?. *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 358-364.
- Golman, R., Hagmann, D., & Loewenstein, G. (2017). Information avoidance. *Journal of economic literature*, 55(1), 96-135.
- Gong, X., Zhang, H., & Fan, Y. (2021). To conform or deviate? The effect of resource scarcity on consumer preference for minority-endorsed options. *Journal of Business Research*, 122, 437-446.
- Gul, F. (1991). A theory of disappointment aversion. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 667-686.
- Harbaugh, W. T., Mayr, U., & Burghart, D. R. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science*, 316(5831), 1622-1625.
- Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *science*, 344(6186), 862-867.

- Haushofer, J., Schunk, D., & Fehr, E. (2013). Negative income shocks increase discount rates.
- Kahneman, D. (2012). *Pensieri lenti e veloci*. Edizioni Mondadori.
- Keinan, A., & Kivetz, R. (2011). Productivity orientation and the consumption of collectable experiences. *Journal of consumer research*, 37(6), 935-950.
- Khazan, I. Z. (2013). *The clinical handbook of biofeedback: A step-by-step guide for training and practice with mindfulness*. John Wiley & Sons.
- Konnikova, M. (2014). No money, no time. *The New York Times*, 13.
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: how the rich are different from the poor. *Psychological review*, 119(3), 546.
- Kristofferson, K., McFerran, B., Morales, A. C., & Dahl, D. W. (2017). The dark side of scarcity promotions: How exposure to limited-quantity promotions can induce aggression. *Journal of Consumer Research*, 43(5), 683-706.
- Kuzawa, C. W., McDade, T. W., Adair, L. S., & Lee, N. (2010). Rapid weight gain after birth predicts life history and reproductive strategy in Filipino males. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(39), 16800-16805.
- Lea, S. E. (2021). Debt and overindebtedness: Psychological evidence and its policy implications. *Social Issues and Policy Review*, 15(1), 146-179.
- Lee, E. H. (2012). Review of the psychometric evidence of the perceived stress scale. *Asian nursing research*, 6(4), 121-127.
- Lee-Yoon, A., Donnelly, G. E., & Whillans, A. V. (2020). Overcoming resource scarcity: consumers' response to gifts intending to save time and money. *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 391-403.
- Levontin, L., Ein-Gar, D., & Lee, A. Y. (2015). Acts of emptying promote self-focus: A perceived resource deficiency perspective. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 257-267.

- Lewinsohn, P. M., Seeley, J. R., Roberts, R. E., & Allen, N. B. (1997). Center for Epidemiologic Studies Depression Scale (CES-D)
- Manhica, H., Straatmann, V. S., Lundin, A., Agardh, E., & Danielsson, A. K. (2021). Association between poverty exposure during childhood and adolescence, and drug use disorders and drug-related crimes later in life. *Addiction, 116*(7), 1747-1756.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *science, 341*(6149), 976-980.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2020). Scarcity and cognitive function around payday: A conceptual and empirical analysis. *Journal of the Association for Consumer Research, 5*(4), 365-376.
- Mather, M., & Thayer, J. F. (2018). How heart rate variability affects emotion regulation brain networks. *Current opinion in behavioral sciences, 19*, 98-104.
- Meli, F. (2023). La Scarsità Finanziaria e il suo Effetto sui Processi Decisionali.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of experimental social psychology, 4*(1), 1-25.
- Mittal, C., Laran, J., & Griskevicius, V. (2020). How early-life resource scarcity influences self-confidence and task completion judgments. *Journal of the Association for Consumer Research, 5*(4), 404-414.
- Molinari, E., Parati, G., Compare, A., Compare, A., Molinari, E., Mccraty, R., & Tomasino, D. (2007). Interventi psicologici per la gestione dello stress. *Mente e cuore: Clinica psicologica della malattia cardiaca, 389-404*.
- Müller, A., Laskowski, N. M., Trotzke, P., Ali, K., Fassnacht, D. B., De Zwaan, M., ... & Kyrios, M. (2021). Proposed diagnostic criteria for compulsive buying-shopping disorder: A Delphi expert consensus study. *Journal of Behavioral Addictions, 10*(2), 208-222.
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision making, 6*(8), 771-781.)

- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision making*, 6(8), 771-781.
- Oksanen, A., Aaltonen, M., Majamaa, K., & Rantala, K. (2017). Debt problems, home-leaving, and boomeranging: A register-based perspective on economic consequences of moving away from parental home. *International Journal of Consumer Studies*, 41(3), 340-352.
- Ong, Q., Theseira, W., & Ng, I. Y. (2019). Reducing debt improves psychological functioning and changes decision-making in the poor. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 116(15), 7244-7249.
- Ong, Qiyang; Theseira, Walter; Ng, Irene Y. H. (2019). *Reducing debt improves psychological functioning and changes decision-making in the poor. Proceedings of the National Academy of Sciences*, (), 201810901–.
- Park, S. M., Lee, J. Y., Choi, A. R., Kim, B. M., Chung, S. J., Park, M., ... & Choi, J. S. (2020). Maladaptive neurovisceral interactions in patients with Internet gaming disorder: A study of heart rate variability and functional neural connectivity using the graph theory approach. *Addiction biology*, 25(4), e12805.
- Piff, P. K. Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior Paul K. Piff, Michael W. Kraus, Stéphane Côté 2, Bonnie Hayden Cheng 2, and Dacher Keltner University of California, Berkeley, 2 University of Toronto.
- Porges, S. W. (2009). The polyvagal theory: New insights into adaptive reactions of the autonomic nervous system. *Cleveland Clinic journal of medicine*, 76(Suppl 2), S86.
- Ramírez, E., Ortega, A. R., & Del Paso, G. A. R. (2015). Anxiety, attention, and decision making: The moderating role of heart rate variability. *International journal of psychophysiology*, 98(3), 490-496.
- Roux, C., Goldsmith, K., & Bonezzi, A. (2015). On the psychology of scarcity: When reminders of resource scarcity promote selfish (and generous) behavior. *Journal of consumer research*, 42(4), 615-631.
- Salerno, A., & Escoe, B. (2020). Resource scarcity increases the value of pride. *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 458-469.

Shaffer, F., & Ginsberg, J. P. (2017). An overview of heart rate variability metrics and norms. *Frontiers in public health*, 258.

Shah, A. K., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some consequences of having too little. *Science*, 338(6107), 682-685.

Shah, A. K., Shafir, E., & Mullainathan, S. (2015). Scarcity frames value. *Psychological science*, 26(4), 402-412.

Shah, A. K., Shafir, E., & Mullainathan, S. (2015). Scarcity frames value. *Psychological science*, 26(4), 402-412.

Thayer, J.F.; Lane, R.D. A model of neurovisceral integration in emotion regulation and dysregulation. *J. Affect. Disord.* 2000, 61, 201–216.

Thayer, J.F.; Lane, R.D. Claude Bernard and the heart-brain connection: Further elaboration of a model of neurovisceral integration. *Neurosci. Biobehav. Rev.* 2009, 33, 81–88.

Thompson, D. V., Banerji, I., & Hamilton, R. W. (2020). Scarcity of choice: The effects of childhood socioeconomic status on consumers' responses to substitution. *Journal of the Association for Consumer Research*, 5(4), 415-426.

Van Lange, Paul A. M., David De Cremer, Eric Van Dijk, and Mark Van Vugt (2007), "Self-Interest and Beyond," in *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, ed. Arie W. Kruglanski and E. Tory Higgins, New York, NY: Guilford, 540-61.

World Values Survey Association. (2008). World Values Survey 2005 official data file, v.20081015. Madrid: ASEP/JDS. Retrieved November 12, 2008, from <http://www.worldvaluessurvey.com>

Zhao, J., & Tomm, B. M. (2018). Psychological responses to scarcity. In *Oxford research encyclopedia of psychology*.