

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI MILANO – BICOCCA

Facoltà di Psicologia

Dottorato di Ricerca in Psicologia Sociale, Cognitiva e Clinica

Ciclo XXII



Variazioni del sacrificio fiscale percepito

Uno studio sulla teoria della illusione finanziaria

Tutor Prof. Luigi Ferrari

Tesi di dottorato di
Salvatore Randisi

Anno Accademico 2010-2011

Indice

Abstract	p. IV
Ringraziamenti	p. V
Introduzione	p. 1
I LA TEORIA	
1 La psicologia fiscale	p. 5
2 La teoria della illusione finanziaria	p. 22
II LA RICERCA	
3 Teoria e ipotesi di ricerca	p. 35
4 Costruzione delle scale	p. 40
5 Fase pilota	p. 47
5.1 Campionamento	p. 50
5.2 Validazione strumento	p. 52
6 Il questionario – Analisi dei dati	p. 57
6.1 Conoscenze fiscali	p. 59
6.2 Reattanza	p. 61
6.3 Spinta contributiva	p. 64

6.4 Tax mentality	p. 65
6.5 Orientamento altruistico	p. 65
6.6 Tax morale	p. 66
6.7 Osservazioni dei partecipanti	p. 67
7 Gli scenari – Analisi dei dati	p. 69
7.1 Scenario 1 – Lo sminuzzamento dell'imposta, il caso della tarsu	p. 70
7.2 Scenario 2 – L'occultamento del tributo, il caso dell'iva	p. 75
7.3 Scenario 3 – La saturazione dolorosa, il caso dell'addizionale irpef	p. 79
7.4 Scenario 4 – L'avvicinamento del tributo a uno stato di benessere, il caso delle imposte sulle donazioni	p. 81
7.5 Scenario 5 – Un ponte verso la teoria del prospetto, il caso del canone tv	p. 84
7.6 Analisi “entro i soggetti”	p. 87
7.7 Analisi delle correlazioni fra indice SFP e altri costrutti	p. 89
8 Discussione	p. 91
Conclusioni	p. 98
Allegati	
1 Scala SFP (55 item)	p. 103
2 Scala SFP (26 item)	p. 104
3 Strumento per la ricerca (con scala SFP – 12 item)	p. 105
Bibliografia	p. 119

Abstract

La crisi economico-finanziaria in atto e le dimensioni dell'economia sommersa pongono la fiscalità in primo piano sulla scena economica e politica. La *Teoria della illusione finanziaria* (1903) di Amilcare Puviani costituisce uno dei primi contributi sistematici per spiegare l'attività finanziaria dello Stato in cui i meccanismi psicologici rivestono un ruolo centrale.

Con la presente ricerca ho ripreso alcune intuizioni offerte da Puviani, col fine di vagliarle sperimentalmente e contestualizzarle nel panorama più ampio della psicologia fiscale. Ciò ha comportato la costruzione di due scale, una per misurare il *sacrificio fiscale percepito*, l'altra per misurare la *spinta contributiva*, ovvero la forza morale ad adempiere i propri doveri fiscali.

A parte alcune precisazioni, sono state confermate le ipotesi di riduzione della percezione del sacrificio fiscale in seguito alla rateizzazione del tributo, all'inclusione del tributo nel prezzo del bene, all'insensibilità generata dal pagamento di un tributo principale con il pagamento di un tributo di entità inferiore e associato al primo, all'avvicinamento del tributo a uno stato di benessere, o ancora nella condizione di ridotto guadagno, piuttosto che di perdita, in cui può avvenire un pagamento fiscale.

Ringraziamenti

Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito a questa ricerca. Pertanto, innanzitutto i contribuenti che hanno accettato di partecipare, esattamente 1.001, offrendo il proprio tempo e in alcuni casi anche facendosi carico delle spese postali per restituirmi il questionario compilato. Probabilmente sono stati spinti dalla curiosità verso un tema insolito, o forse dalla sensibilità verso tematiche considerate importanti. Ad ogni modo, il loro contributo è stato indispensabile.

Come il lettore avrà modo di constatare, la selezione dei partecipanti è avvenuta tramite il coinvolgimento dei dottori commercialisti e degli esperti contabili della regione Lombardia, precisamente 111. Pertanto un ringraziamento va anche, e soprattutto, a loro, i quali hanno avuto il ruolo fondamentale di coinvolgere i contribuenti e, nella maggior parte dei casi, di raccogliere tutti i questionari compilati al fine di riconsegnarmeli, quindi sottraendo tempo prezioso alla propria attività, oltre che sostenendo, in alcuni casi, le relative spese di spedizione.

Inoltre, un ringraziamento va agli stessi Ordini professionali, in particolare di Bergamo, Brescia, Busto Arsizio, Como, Mantova, Milano, Pavia, Sondrio e Voghera. Solo grazie alle informazioni disponibili sui rispettivi siti *on-line* mi è stato possibile raggiungere in tempi brevi un elevato numero di iscritti e quindi di contribuenti.

Introduzione

Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Il sistema tributario è informato a criteri di progressività. (art. 53 Cost.)

La Repubblica riconosce e garantisce i diritti inviolabili dell'uomo, sia come singolo sia nelle formazioni sociali ove si svolge la sua personalità, e richiede l'adempimento dei doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale. (art. 2 Cost.)

In Italia così come in molti altri paesi, la crisi economico-finanziaria in atto e le dimensioni notevoli raggiunte dall'economia sommersa, tali da produrre effetti di entità tutt'altro che trascurabile sull'equità e sugli equilibri dei mercati, pongono la fiscalità in primo piano sulla scena economica e politica. L'approccio puramente economico allo studio dell'evasione e più in generale del comportamento fiscale, come evidenzia la letteratura scientifica, non può oggi prescindere, per necessità, dallo studio di temi psicologici, quali le percezioni dei contribuenti, le loro rappresentazioni e i loro atteggiamenti, fino al ruolo della morale e delle norme nei processi decisionali che anticipano il comportamento dei contribuenti.

Nella storia la tassazione ha sempre rivestito un ruolo centrale. A partire dal XV secolo, con la costituzione dei grandi stati moderni e soprattutto per far fronte alle spese militari, i sistemi fiscali hanno cominciato a presentare caratteristiche simili ai nostri. Per gli effetti della leva fiscale sulla qualità della vita, già allora iniziavano a emergere i

primi temi importanti per la psicologia fiscale, a partire dall'avversione profonda alla fiscalità che sopravvive ancora oggi. In passato, gli economisti avevano colto l'importanza delle variabili soggettive per spiegare l'attività finanziaria dello Stato. Per esempio, durante l'analisi del sistema fiscale inglese, Smith (1776) affronta il problema della percezione di vessazione dei contribuenti, e più tardi Mill (1848) evidenzia la maggiore accettazione del tributo indiretto incorporato nel prezzo del bene tassato.

La riflessione psicologica compie un salto importante, in parte ancora oggi insuperato, con la *Teoria della illusione finanziaria* (1903) di Amilcare Puviani, una pubblicazione rappresentativa per la psicologia fiscale per il ruolo centrale che lo studioso attribuisce ai meccanismi psicologici per spiegare l'attività finanziaria dello Stato. Più precisamente, Puviani pone al centro dell'attenzione le distorsioni cognitive, dallo studioso definite "illusioni", dovute all'inconsapevolezza dei contribuenti - o *ignoranza* fiscale - su temi inerenti alla spesa pubblica e al prelievo fiscale.

Per esempio, secondo Puviani, il pagamento fiscale potrà risultare meno gravoso al contribuente in seguito alla rateizzazione del tributo, all'inclusione del tributo nel prezzo del bene, all'insensibilità generata dal pagamento di un tributo principale con il pagamento di un tributo di entità inferiore e associato al primo, o ancora all'avvicinamento del tributo a uno stato di benessere. Con la presente ricerca ho ripreso alcune intuizioni offerte da Puviani, col fine di vagliarle sperimentalmente e contestualizzarle nel panorama più ampio della psicologia fiscale.

Seguono, un'introduzione generale sulla materia (capitolo 1), una trattazione mirata dei concetti più importanti della teoria della illusione finanziaria rispetto alla ricerca condotta (capitolo 2), e per ultima la descrizione della ricerca in senso stretto. Più precisamente, ho tradotto in ipotesi di ricerca alcuni assunti della teoria della illusione finanziaria (capitolo 3); ho descritto le procedure seguite per la costruzione di due scale per misurare il *sacrificio fiscale percepito* e la *spinta contributiva*, adottate nello strumento somministrato ai partecipanti (capitolo 4); inoltre, ho descritto e motivato i criteri adottati per l'individuazione del campione e, dopo una breve presentazione dello strumento realizzato, ho mostrato l'esito di una prima somministrazione pilota finalizzata a far emergere eventuali criticità dello strumento prima del suo utilizzo finale (capitolo 5). I successivi due capitoli sono dedicati

all'analisi dei dati raccolti per la ricerca. Più precisamente, ho trattato prima i dati raccolti con il questionario (capitolo 6), ovvero attraverso la prima sezione dello strumento somministrato. Essa comprende, oltre alle due scale per misurare il *sacrificio fiscale percepito* e la *spinta contributiva* già citate, domande per misurare alcuni costrutti noti in letteratura, come la *tax morale*. Successivamente ho illustrato il disegno di ricerca e l'analisi dei dati raccolti attraverso la seconda sezione dello strumento, costituita da alcuni scenari (capitolo 7). Chiudono la trattazione la discussione (capitolo 8) e le conclusioni, in cui l'esito della ricerca viene rivisto alla luce del modello *slippery slope* (Kirchler, Hoelzl, Wahl, 2008).

Prima di lasciare che il lettore proceda con la lettura, mi preme un'ultima precisazione. L'importanza dell'inconsapevolezza del contribuente è stata sollevata già da Puviani più di un secolo fa, offrendo a essa una posizione centrale nella sua teoria. Ancora oggi lo studio degli effetti sulla percezione di giustizia e di fiducia nell'autorità, ma più in generale anche sulle rappresentazioni, sugli atteggiamenti e sulle norme che regolano il comportamento, evidenzia il ruolo fondamentale che riveste l'inconsapevolezza dei contribuenti per spiegarne le scelte fiscali. A questo proposito, con gli articoli citati in apertura si vuole ricordare il principio cardine riconosciuto dalla Carta Costituzionale, secondo il quale il dovere di concorrere alle spese pubbliche in ragione delle proprie capacità contributive, e non di un rapporto commutativo del singolo con lo Stato, ovvero non per ciò che riceve dallo Stato, rientra fra i doveri di solidarietà cui è tenuto ogni membro della comunità. Ciò spiega anche perché il sistema tributario sia informato a criteri di progressività (Tesauro, 2006, pp. 66-67).

LA TEORIA

Capitolo 1

La psicologia fiscale

La tassazione ha sempre rivestito un ruolo centrale nella storia. Oggi, in seguito ai cambiamenti che si sono susseguiti con la crisi economico-finanziaria iniziata nel 2008, il tema diviene ancora più pregnante¹ e probabilmente rimarrà tale a lungo per il ruolo chiave dello Stato sull'economia (Ferrari, Randisi, 2011, p. 9).

Gettando uno sguardo al passato, i sistemi fiscali hanno cominciato a presentare caratteristiche simili ai nostri, tali da far emergere temi importanti per la psicologia fiscale, con l'età moderna. A partire dal XV secolo, la costituzione dei grandi stati moderni aveva richiesto ingenti investimenti di denaro soprattutto per le spese militari. Il finanziamento delle spese era avvenuto inizialmente in prevalenza attraverso un'imposizione indiretta, principalmente per le difficoltà che presentava l'individuazione della base impositiva necessaria per l'imposizione diretta. Già allora, gli effetti della leva fiscale sulla qualità della vita avevano generato l'avversione profonda alla fiscalità che sopravvive ancora oggi. I sentimenti che caratterizzavano la psicologia dei contribuenti di quei tempi, erano perlopiù elementari e poco assimilabili ai nostri (*ibidem*, pp. 16-18).

Perché la materia fiscale raggiunga un certo grado di complessità, tale da giustificare una riflessione psicologica moderna, bisognerà attendere che il sistema tributario divenga meno arbitrario e “acquisti una dimensione ‘contrattuale’, magari

¹ Secondo la rivista *The Economist* andiamo incontro alla “più grande espansione fiscale, in tempo di pace, della storia” (numero del 26 settembre 2009, p. 80).

anche solo immaginaria, in cui, almeno di principio, costi e benefici fiscali possano bilanciarsi” (*ibidem*, p. 19).

Le prime teorizzazioni del sistema tributario in termini moderni risalgono, secondo Schumpeter (1954), al XVI secolo, e in particolare ai lavori del duca napoletano Carafa e del Palmieri, i quali raccomandavano suggerimenti in controtendenza con quanto si andava affermando nella prima età moderna, ovvero un fisco in pareggio, non espropriativo, poco oppressivo e finalizzato al benessere pubblico e alla prosperità economica. Secondo Backhaus (2002), la nascita del moderno stato fiscale risale al periodo successivo all’indebolimento di gran parte dell’Europa in seguito alla Guerra dei trent’anni (1618-1648), periodo in cui la leva fiscale costituiva uno strumento per favorire la prosperità economica e di conseguenza allargare la base impositiva della nazione. Giungendo alla fine del XVIII secolo, Adam Smith, nell’analisi del sistema fiscale inglese e di altri paesi europei, contenuta nella sua *Ricchezza delle nazioni* (1776), ha richiamato alcune problematiche psicologiche, affrontando il vissuto e la percezione di vessazione dei contribuenti. Nei primi anni del XIX secolo la materia fiscale aveva raggiunto oramai una certa complessità. Già Smith (1776) e successivamente David Ricardo (1817) e Jean-Baptiste Say (1821) hanno affrontato il tema della *traslazione di imposta*, ovvero di chi sono coloro sui quali ricade realmente l’imposta, collegato all’*ignoranza fiscale* e alle *distorte percezioni del carico fiscale*. Qualche anno dopo John Stuart Mill (1848) ha evidenziato gli effetti della forma del tributo, a parità di reddito, sugli agenti economici, e la maggiore accettazione del tributo indiretto incorporato e *occultato* nel prezzo del bene tassato (Ferrari, Randisi, 2011, pp. 21-25).

Negli anni a seguire, l’interesse per gli aspetti psicologici nel trattare temi di finanza pubblica, trova la sua massima espressione nella *Teoria della illusione finanziaria* presentata nel 1903 da Amilcare Puviani, in cui l’autore pone in primo piano il concetto di *illusione*, termine con il quale indica le distorsioni cognitive a cui è soggetto il contribuente, dovute all’inconsapevolezza che lo caratterizza, o *ignoranza fiscale*, rispetto sia alle entrate sia alla spesa pubblica: la spesa potrà apparire così maggiore o minore di quanto è realmente e i tributi saranno percepiti più lievi o onerosi se pagati in particolari circostanze. Per esempio, secondo Puviani, il sacrificio fiscale può apparire ridotto se al tributo si associano eventi piacevoli o dolorosi, oppure in

occasione dello *sminuzzamento* dell'imposta o del suo *occultamento* nel prezzo del bene.²

Il pensiero di Puviani, inizialmente, non ha avuto molto successo. Esso è stato ripreso e valorizzato solo successivamente da James Buchanan, noto economista e Nobel per l'economia nel 1986, il quale scrive:

Indipendentemente dalla distribuzione effettiva dei carichi fiscali e dei benefici, ciò che conta è come la distribuzione stessa venga percepita. La "percezione fiscale" diventa un'area importante ai fini dell'analisi positiva. Per necessità, la "psicologia fiscale" viene a fondersi con l'economia fiscale. A questo riguardo il potenziale di ricerca parrebbe quasi senza limiti e il terreno da esplorare è ancora praticamente vergine. (Buchanan, 1975, p. 62)

Dopo averne evidenziato l'importanza con autorevoli parole, potremmo dire che *la psicologia fiscale è la psicologia applicata all'attività finanziaria dello Stato, pertanto studia, in rapporto alle entrate, e in particolar modo ai tributi, e alle scelte di spesa pubblica, le percezioni, le rappresentazioni, gli atteggiamenti, il comportamento dei contribuenti, sia esso corretto o meno, e i processi decisionali che lo anticipano, ma anche di altri attori sociali coinvolti, quali le autorità fiscali e i fiscalisti.* La letteratura inerente alla psicologia fiscale offre, allo stato attuale, approfondimenti su diverse aree di studio, quali: rappresentazioni e atteggiamenti dei contribuenti, percezioni di equità e affidabilità del sistema fiscale, morale fiscale, norme individuali e sociali, processi decisionali e distorsioni percettive. Seguiranno alcuni cenni su alcuni aspetti della materia, rilevanti rispetto alla ricerca condotta.³

Iniziamo con un tema trattato già con Puviani (1903), ovvero le conoscenze dei contribuenti. Lo studioso infatti parla di *illusioni finanziarie* per riferirsi alle distorsioni cognitive che derivano dall'*ignoranza fiscale*. Circa mezzo secolo dopo, indagini condotte sui contribuenti tedeschi hanno confermato la vaghezza delle conoscenze sulle tasse e l'approssimativa consapevolezza del proprio carico fiscale (Schmölders, 1960). Studi successivi hanno evidenziato quanto il sistema fiscale sia poco conosciuto dai

² Per un approfondimento della teoria della illusione finanziaria vedi il cap. 2.

³ Per una trattazione sistematica dei temi della psicologia fiscale vedi Ferrari, Randisi (2011).

contribuenti, per esempio nelle aliquote, nel gettito dei vari tipi di imposte, nella probabilità di ricevere un controllo, o nell'entità delle sanzioni in caso di violazione delle norme (Lewis, 1979; Taylor-Gooby, 1983; Kirchler, 2007).

Lewis (1982) definisce *fiscal connection* il rapporto fra tassazione e spesa pubblica. Anche a questo proposito gli studi hanno evidenziato un'estesa ignoranza fiscale (Auld, 1979; Cullis, Lewis, 1985). La mancanza di consapevolezza di alcuni tributi è stata spiegata con la loro scarsa visibilità.⁴ Sono stati individuati anche altri aspetti in grado di influenzare la consapevolezza, come il livello di istruzione, lo status socioeconomico, il livello di reddito, lo status dell'impiego lavorativo e l'origine etnica, ovvero la condizione sociale e culturale (Dornstein, 1987). Un'altra spiegazione è da attribuire alla complessità delle leggi fiscali (Slemrod, Blumenthal, Christian, 2001), ma non solo per il cittadino della strada, anche per importanti decisori di politica fiscale, come è emerso, in una ricerca di Schmolders condotta nel 1959, dalle inadeguate conoscenze di alcuni politici eletti nel Parlamento tedesco come membri della Commissione finanza. Speculare a quanto appena detto, è la percezione dei contribuenti sulle proprie competenze. Un'indagine condotta in Australia ha mostrato che circa una metà del campione si è dichiarato solo sufficientemente competente, mentre buona parte dei soggetti rimanenti non si sentiva per niente competente (Sakurai, Braithwaite, 2003).

Va considerato che il livello di conoscenze fiscali dipende dal livello di motivazione a informarsi da parte dei contribuenti, e per la maggior parte delle persone la politica fiscale non è un argomento che genera interesse (Lewis, 1982). A ciò va aggiunto che esistono differenze individuali che rendono alcuni più interessati a certi argomenti, e favoriscono cambiamenti in termini di conoscenze, ma anche di percezione di giustizia del sistema fiscale e di morale fiscale (Eriksen, Fallan, 1996). Non solo, anche le forme istituzionali e le abitudini storiche alla partecipazione alle scelte pubbliche sono in grado di influenzare il livello di consapevolezza fiscale, come è emerso da una ricerca condotta in Svizzera, ovvero un paese a democrazia diretta, in cui l'opportunità di decidere su questioni politiche e il conseguente sentirsi più responsabili verso la propria comunità ha incentivato i cittadini a informarsi e migliorare le proprie conoscenze (Feld, Kirchgässner, 2000).

⁴ Musgrave (1954); Schmolders (1970); Vogel (1974); Dornstein (1976); Lewis (1979); Dean, Keenan, Kenney (1980); McCrohan (1982); Wärneryd, Walerud (1982); Furnham (1983); Cullis, Lewis (1985).

Inoltre, in alcune ricerche è stata indagata la relazione fra il livello di conoscenze e le preferenze dei contribuenti. Più precisamente, è stato evidenziato il calo di interesse verso una specifica spesa pubblica nel momento in cui tale spesa veniva rapportata a una crescita dell'imposizione fiscale (Mueller, 1963). Ancora, le priorità fra i vari capitoli di spesa pubblica sono risultate differenti fra la condizione in cui venivano comunicate le percentuali di spesa reali e la condizione in cui tali percentuali venivano solo ipotizzate dagli stessi soggetti (Tompkinson, Bethwaite, 1991). Le preferenze rispetto al tipo di tassazione, ovvero fra aliquote proporzionali e progressive, sono risultate a favore di queste ultime, ma solo nel caso in cui la domanda veniva posta in termini astratti, quindi senza esemplificazioni numeriche. Le preferenze si sono ribaltate quando, invece, la domanda veniva posta presentando scenari con esempi concreti e precisi oneri fiscali da versare, pertanto a favore di una tassazione proporzionale o addirittura regressiva (Roberts, Hite, Bradley, 1994).

Lo studio degli atteggiamenti dei contribuenti ha evidenziato in Gran Bretagna avversione verso i tributi in generale e le aliquote fiscali progressive in particolare, consenso verso pratiche elusive e indulgenza verso l'evasione (Lewis, 1979). Un vissuto di colpa limitata, in seguito a comportamenti di evasione, è emerso anche in due ricerche condotte in Austria (Kirchler, 1998) e Italia (Berti, Kirchler, 2001). Altri studi condotti in Austria e Italia (Kirchler, 1999; Berti, Kirchler, 2002) hanno evidenziato una certa indulgenza nei confronti degli evasori, oltre che livelli medio-alti di *reattanza* (Brehm, 1966), ovvero l'atteggiamento negativo del contribuente dinanzi la percezione di limitazione di libertà di poter disporre dei propri ricavi economici.

La letteratura ha evidenziato alcune differenze interessanti anche rispetto alle variabili sociodemografiche, che però vanno interpretate con molta attenzione. Infatti, pur se in alcuni casi ci si imbatte in risultati contrastanti, essi vanno interpretati come conseguenza del fatto che le osservazioni valgono solo nelle condizioni di tempo e luogo della loro raccolta. Va precisato, comunque, che le relazioni emerse tra variabili sociodemografiche e fiscali non offrono spesso una spiegazione sulle ragioni retrostanti alla variabilità.

Un primo esempio lo abbiamo con le differenze di genere: le donne hanno mostrato maggiore sensibilità degli uomini nelle valutazioni etiche relative al comportamento fiscale (Ruegger, King, 1992), quindi livelli superiori di morale⁵ e propensione alla correttezza fiscale.⁶ Le differenze di genere riscontrate possono derivare da differenze individuali, di socializzazione, ovvero dovuti all'acquisizione di valori e modi di pensare degli ambienti sociali con cui l'individuo interagisce, e in ultimo da differenze culturali (Lewis, Carrera, Cullis *et al.*, 2009).

Passando all'età anagrafica, i giovani hanno mostrato, rispetto ai più anziani, maggiore tolleranza all'evasione e livelli più bassi di morale e correttezza fiscale (Wenzel, 2002; Kirchler, 1999; Torgler, 2003c).

In merito al livello di istruzione, esistono studi che hanno evidenziato nei più istruiti maggiore correttezza fiscale (Richardson, 2006; Dubin, Wilde, 1988; Song, Yarbrough, 1978) e altri che invece hanno mostrato livelli di correttezza inferiore (Witte, Woodbury, 1985). Questi risultati possono essere spiegati nel primo caso dalla maggiore consapevolezza dei benefici resi disponibili dalla fiscalità, tale da promuovere standard etici più elevati, mentre nel secondo caso dalla maggiore conoscenza di aspetti tecnici fiscali che invece offrono maggiori opportunità di evasione. Inoltre, a supporto del secondo caso, va aggiunto che i contribuenti con un livello di istruzione inferiore, sono percentualmente più impiegati con un rapporto di lavoro salariato, quindi soggetti a ritenute fiscali alla fonte, pertanto con minori opportunità di evasione (Ferrari, Randisi, 2011, p. 65).

A proposito delle differenze emerse fra diverse categorie lavorative, gli studi hanno mostrato livelli di morale fiscale più bassi fra i lavoratori autonomi rispetto ai lavoratori dipendenti (Schmölders, 1960; Alm, Torgler, 2006). Inoltre, in uno studio sulle rappresentazioni dei contribuenti, Schmölders (1960) ha ottenuto associazioni più negative alla parola "tasse" da parte di liberi professionisti, rispetto a dipendenti pubblici, mentre in una posizioni intermedia si sono collocati gli operai, i dipendenti privati, gli agricoltori e i pensionati. Ancora i liberi professionisti, si sono poi distinti per le critiche alle aliquote fiscali considerate troppo elevate. Conferme più recenti giungono da due ricerche condotte su contribuenti austriaci (Kirchler, 1998) e italiani

⁵ Torgler (2003c); Alm, Torgler (2006); Orviska, Hudson (2002); Grasso, Kaplan (1998).

⁶ Wenzel (2002); Kinsey, Grasmick (1993); Aitken, Bonneville (1980); Tittle (1980); Mason, Calvin (1978); Minor (1978); Porcano (1988); Vogel (1974).

(Berti, Kirchler, 2001), finalizzate ad analizzare le rappresentazioni sul sistema fiscale: i liberi professionisti e gli imprenditori hanno riportato rappresentazioni più negative sulle tasse rispetto agli studenti e ai dipendenti pubblici e privati. Va tenuto presente che i lavoratori autonomi non hanno sostituti d'imposta che effettuano un prelievo alla fonte come i dipendenti, per cui la sottrazione dal proprio patrimonio di somme di denaro di cui sono entrati già in possesso, favorisce la sperimentazione di un sentimento di perdita (Kahneman, Tversky, 1979, 1984) che può giungere a far percepire le tasse come un furto.

Alla domanda rivolta ai contribuenti su cosa pensino del proprio sistema fiscale, generalmente il discorso cade sul tema della giustizia. Risulta pertanto evidente l'importanza dello studio delle percezioni in questo ambito (vedi Braithwaite, 2003c; Rawlings, 2003; Taylor, 2003). Già i primi studi condotti negli anni Sessanta hanno riconosciuto l'influenza della percezione di giustizia sulla morale e sulla correttezza fiscale (Schmölders, 1960; Strümpel, 1966). Gli studi successivi hanno confermato il rilievo del tema rispetto al comportamento di evasione,⁷ vissuto come strategia per ristabilire l'equità (Thibaut, Fredland, Walker, 1974).

Esistono anche studi che mostrano effetti contraddittori,⁸ ma in quest'ultimo caso vanno tenuti in considerazione i numerosi aspetti che caratterizzano il concetto di giustizia fiscale. Essa, infatti, può derivare dal confronto fra il proprio carico fiscale e quello altrui, dallo scambio fra contribuenti e Stato, o dalla gestione dell'imposizione fiscale da parte delle amministrazioni pubbliche (Kirchler, 2007). Per padroneggiare tale complessità sono state proposte diverse tassonomie. Fra le più recenti va ricordata la distinzione fra giustizia distributiva, procedurale e sanzionatoria (Wenzel, 2003). Le tre categorie si riferiscono, rispettivamente, alla percezione di giustizia che deriva dalla distribuzione delle risorse secondo criteri di merito o diritto,⁹ dai processi attraverso i quali avviene l'allocazione delle risorse (Thibaut, Walker, 1978; Leventhal, 1980; Lind,

⁷ Vedi Spicer, Lundstet (1976); Spicer, Becker (1980); Scott, Grasmick (1981); Wärneryd, Walerud (1982); Kinsey, Grasmick, Smith (1991); Cowell (1992); Alm, Jackson, Mc-Kee (1993); Roberts, Hite (1994); Falkinger (1995).

⁸ Vedi Webley, Morris, Amstutz (1985); Webley, Robben, Morris (1988); Mason, Calvin (1978); Jackson, Milliron (1986); Brooks, Doob (1990); Antonides, Robben (1995); Thorndike, Ventry (2002).

⁹ Homans (1961); Adams (1965); Walster, Berscheid, Walster (1973); Lerner (1991); Major (1994); Feather (1999); Wenzel (2000).

Tyler, 1988), e in ultimo dall'equità delle sanzioni che seguono la violazione delle norme (Miller, Vidmar, 1981; Weiner, 1995).

Fra le altre tassonomie proposte un cenno va anche alla distinzione fra il livello individuale, di gruppo e sociale (Wenzel, 2003) e fra la giustizia di scambio, verticale e orizzontale (vedi Kinsey, Grasmick, 1993). In quest'ultimo caso si intende distinguere, rispettivamente, la percezione di giustizia che deriva dal rapporto fra servizi ricevuti e oneri fiscali pagati dal contribuente (Alm, Jackson, McKee, 1993; Moser, Evans III, Kim, 1995; Kim, 2002), dal confronto di oneri fiscali fra contribuenti appartenenti a strati socioeconomici differenti (Spicer, Lundstedt, 1976; Roberts, Hite, 1994) e in ultimo fra contribuenti appartenenti al medesimo strato socioeconomico (Spicer, Becker, 1980; Dean, Keenan, Kenney, 1980; Kinsey, Grasmick, 1993).

Nell'ambito della giustizia distributiva, riprendendo la distinzione fra livello individuale, di gruppo e sociale, ovvero rispettivamente fra la percezione che deriva dal confronto fra il proprio carico fiscale e quello di altri contribuenti di livello economico equivalente,¹⁰ o fra il proprio gruppo di riferimento e altri gruppi (vedi Juan, Lasheras, Mayo, 1994; Spicer, Becker, 1980), o infine relativo all'equità del sistema fiscale in epoche diverse o fra nazioni/società diverse (Baldry, 1987; Cowell, 1992), Wenzel (2004c) ha mostrato che l'impatto della percezione di giustizia sulla correttezza fiscale dipende dal livello di identificazione con la nazione (Turner, 1985; Tajfel, Turner, 1986; Turner, Hogg, Oakes *et al.*, 1987).

Per quanto attiene alla giustizia procedurale, elementi essenziali sono la neutralità delle procedure, l'affidabilità delle autorità fiscali, il trattamento cortese, dignitoso e rispettoso del contribuente (Tyler, Lind, 1992), la comunicazione di informazioni inerenti alle leggi fiscali (Wartick, 1994), e la partecipazione alle decisioni sull'uso del gettito fiscale (Torgler, 2005a). Inoltre, dalla letteratura è emerso che un trattamento equo è in grado di favorire livelli maggiori di morale fiscale.¹¹

Per finire, in merito alla giustizia sanzionatoria, è possibile distinguere due punti di vista (Smith, 1992): da un lato quello del contribuente onesto che potrebbe percepire ingiusti i provvedimenti inadeguati nei confronti degli evasori, dall'altro quello degli evasori che potrebbero percepire come ingiusto un provvedimento ritenuto troppo severo. In questo ambito, un tema che solleva un certo interesse è quello delle amnistie,

¹⁰ Wallschutzky (1984); Porcano (1988); Calderwood, Webley (1992); Wartick (1994).

¹¹ Fjeldstad (2004); Pommerehne, Frey (1992); Torgler (2003c); Torgler (2005b); Tyler, Degoey (1996).

strumento solitamente adottato in politica fiscale al fine di incrementare le entrate pubbliche, ma spesso criticato per questioni di equità. A questo proposito un interessante studio sperimentale (Alm, McKee, Beck, 1990) ha mostrato gli effetti negativi di un'amnistia sulla correttezza fiscale, ma solo per coloro che già prima del provvedimento avevano mostrato moderati livelli di correttezza, rispetto ai più corretti che invece non hanno subito influenze. Un aspetto ancor più interessante è stato ottenuto con l'introduzione di maggiori controlli e sanzioni più severe, come avviene in taluni casi concreti in seguito alle amnistie: l'associazione dei due provvedimenti ha favorito una maggiore correttezza fiscale, superiore anche alla correttezza emersa con i soli provvedimenti su controlli e sanzioni, ovvero senza la possibilità di usufruire dell'amnistia.

La decisione di pagare le tasse pone il contribuente dinanzi a una situazione in cui gli interessi individuali entrano in conflitto con gli interessi collettivi. Il pagamento fiscale rappresenta, quindi, un esempio di *dilemma sociale*, ovvero una situazione in cui se tutti gli individui decidessero di comportarsi in modo da massimizzare i propri interessi, si avrebbe il peggioramento delle condizioni di ognuno.¹² Secondo il modello economico di razionalità, dinanzi a un dilemma sociale di tipo fiscale, il contribuente sarà meno incline a evadere quanto maggiori sono i controlli e le sanzioni.¹³ Questo esito è stato confermato in alcuni studi ma confutato in altri. Più precisamente, esistono studi che mostrano un impatto positivo sulla correttezza fiscale con maggiore probabilità di controllo e sanzioni più severe (vedi Alm, Sanchez, de Juan, 1995), mentre altri studi mostrano una maggiore efficacia della probabilità di controllo rispetto alle sanzioni (vedi Webley, Robben, Elffers *et al.*, 1991) oppure, al contrario, delle sanzioni rispetto ai controlli (Friedland, Maital, Rutenberg, 1978).

Un passo in avanti lo abbiamo per esempio con Trivedi, Shehata e Lynn (2003), i quali hanno confermato il ruolo importante di controlli e sanzioni, ma hanno aggiunto che tali variabili non sono sufficienti. Nel loro studio, infatti, hanno incluso altri aspetti quali l'equità fiscale, il confronto sociale, lo sviluppo morale e l'inclinazione al rischio.

¹² Dawes (1980); Messick, Brewer (1983); Mérö (1996); Stroebe, Frey (1982); Van Lange, Liebrand, Messick *et al.* (1992).

¹³ Vedi Allingham, Sandmo (1972); Srinivasan (1973); Chung (1976); Dawes (1980); Messick, Brewer (1983).

I risultati hanno evidenziato l'importanza di queste ultime variabili, risultate efficaci però solo in presenza di controlli e sanzioni. In altre parole, in assenza di controlli, la correttezza fiscale è risultata prossima allo zero. Nella stessa direzione, già nel 1995, Scholz e Pinney hanno riscontrato che la probabilità di controllo ha avuto degli effetti sul comportamento solo nei contribuenti con un basso senso del dovere. Giungendo a tempi più recenti, Wenzel (2004b), in una ricerca già citata, ha mostrato l'influenza dell'onestà sull'impatto delle sanzioni, ovvero la riduzione di efficacia delle sanzioni per elevati livelli di onestà.

Variazioni nella percezione della probabilità di controllo possono derivare anche dall'esperienza di precedenti controlli. A tal proposito, Mittone (2006) ha condotto alcuni esperimenti in cui si chiedeva ai partecipanti di prendere decisioni in merito a pagamenti fiscali, al fine di valutare quanto e come precedenti sequenze di controllo avrebbero potuto influenzare il comportamento. Lo studioso ha riscontrato quello che ha definito *effetto crateri*,¹⁴ ovvero l'improvvisa riduzione della correttezza fiscale subito dopo un controllo, conseguenza di una distorta percezione di probabilità di ricevere un nuovo controllo (vedi Maciejovsky, Kirchler, Schwarzenberger, 2007). Inoltre, Mittone ha confrontato gli effetti di una serie di controlli avvenuti in una fase iniziale della simulazione rispetto a quando essi avvenivano in una fase finale. In altre parole, con lo scopo di valutare eventuali differenze nel comportamento dei soggetti in seguito a differenti strategie di controllo, ovvero fra controlli ricevuti subito dopo l'apertura di un'attività commerciale o in tempi successivi, lo studioso ha riscontrato quello che ha definito *effetto eco*, ovvero un riverbero della correttezza riscontrata nelle fasi iniziali della simulazione, anche alle fasi successive. In altri studi l'effetto è stato confermato ed è stato riscontrato che a lungo termine, se non venivano effettuati nuovi controlli, la correttezza tendeva a decrescere, ma era sufficiente un solo controllo per incrementarne nuovamente il livello (vedi Kastlunger, Kirchler, Mittone *et al.*, 2009).

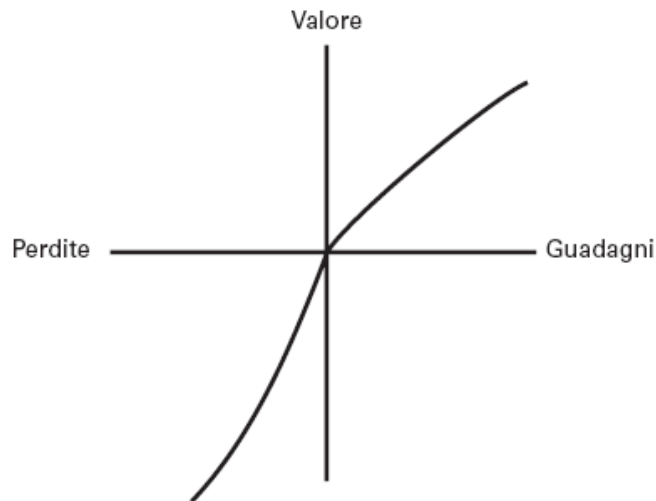
Nell'ambito dei processi decisionali, molti studi sulle distorsioni cognitive sono riconducibili alla *teoria del prospetto* (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1992), nata per spiegare alcune scelte economiche in condizione di incertezza e ben

¹⁴ Con il nome attribuito a questo effetto lo studioso intende rievocare il comportamento dei soldati durante la Prima guerra mondiale, i quali sceglievano di ripararsi in crateri scavati dall'esplosione di una bomba per la convinzione che non ne potesse cadere un'altra nello stesso punto.

presto adottata anche in altri ambiti.¹⁵ Un tema centrale trattato dalla teoria è la maggiore avversione al rischio delle persone, nelle condizioni in cui ci sono in gioco solo guadagni, rispetto alle condizioni di perdita. In altre parole, dinanzi a potenziali perdite le persone sono più disposte a correre dei rischi per evitarle (figura 1.1).

Figura 1.1

Ipotetica funzione di valore (Kahneman, Tversky, 1979, p. 279).



Un noto effetto riscontrato in letteratura, e noto come *withholding phenomenon*, consiste nella maggiore propensione dei contribuenti a evadere, a parità di carico fiscale, nella condizione in cui devono effettuare un versamento per assolvere i propri doveri fiscali, rispetto al caso in cui spetta loro ricevere un rimborso in misura ridotta per un versamento già effettuato e superiore a quanto dovuto. Secondo la teoria del prospetto, tale fenomeno, già noto in letteratura (Clotfelter, 1983), va interpretato come conseguenza della percezione di perdita che si associa al pagamento diretto, tale da favorire comportamenti più rischiosi.

Nell'ambito dello studio del comportamento fiscale, molte ricerche sulle distorsioni cognitive (*bias*) sono collegate alla teoria del prospetto e agli *effetti del contesto (framing)*.¹⁶ I *framing* più studiati in letteratura riguardano le valutazioni e i

¹⁵ Tversky, Kahneman (1981); Kahneman, Tversky (1984); Thaler (1980, 1985, 1999).

¹⁶ Vedi Kirchler, Maciejovsky, Weber (2005); Hasseldine, Hite (2003); Copeland, Cuccia (2002); King, Sheffrin (2002); Seidl, Traub (2001, 2002); Schmidt (2001); Traub, 1998, 1999 (2000); Yaniv (1999); Hasseldine (1998a); Cullis, Lewis (1997); Elffers, Hessing (1997); Schepanski, Shearer (1995); Reckers, Sanders, Roark (1994); Roberts, Hite, Bradley (1994); Carroll (1987, 1992); Casey, Scholz (1991); Robben, Webley, Elffers *et al.* (1990); Robben, Webley, Weigel *et al.* (1990); Schepanski, Kelsey (1990).

giudizi incoerenti dinanzi scelte rischiose (*risky choice framing*), ovvero le variazioni delle valutazioni e del comportamento dei soggetti, in relazione a come un problema viene posto (vedi Chang, Nichols, Schultz, 1987; Cox, Plumbley, 1988; Robben, Webley, Weigel *et al.*, 1990). Oltre al *framing* appena citato, in letteratura ne sono stati individuati altri due tipi (Lewin, Schneider, Gaeth, 1998): il *goal framing*, solitamente studiato nell'ambito della comunicazione persuasiva, che si riferisce al grado di influenza sul comportamento a seguito della descrizione dei vantaggi che ne deriverebbero adottandolo, rispetto alla circostanza in cui ne vengano descritti gli svantaggi; e l'*attribute framing*, relativo alle circostanze in cui ai soggetti viene chiesto di esprimere una valutazione in seguito a una descrizione con cui vengono enfatizzati gli aspetti positivi oppure quelli negativi di uno stesso oggetto.

Il comportamento fiscale è risultato condizionato, oltre che dalle distorsioni cognitive, da una componente etica. Più in generale, la ricerca si è soffermata sullo studio delle norme, intese come standard di comportamento interiorizzati (livello individuale), o che derivano da un gruppo sociale percepito come importante (livello sociale), o ancora dipendenti dalla cultura di riferimento (livello di grande aggregato).

A livello individuale, nell'ambito di quelle che vengono definite norme personali, la ricerca ha indagato su fattori di personalità, ragionamento morale e valori. L'*onestà*, misurata da Porcano (1988) attraverso alcune domande selezionate da un noto inventario di personalità,¹⁷ è risultata determinante sulla correttezza fiscale e influenzata dalla percezione di giustizia del sistema fiscale e dalle reazioni del contribuente alle iniziative e alla politica del governo (Erard, Feinstein, 1994a). Inoltre, con bassi livelli di onestà è stata confermata la correlazione positiva fra sanzioni più severe e correttezza fiscale, mentre con elevati livelli di onestà la deterrenza è risultata "superflua", ovvero è stato riscontrato un impatto ridotto delle sanzioni sulla correttezza (Wenzel, 2004b).

Un concetto molto vicino a quello appena descritto è quello di *sensu del dovere*, risultato in grado di favorire una sovrastima della probabilità di accertamento fiscale nei contribuenti, ma nel contempo capace di ridurre l'impatto del rischio di controllo. In altre parole, un alto senso del dovere ha reso i soggetti insensibili all'aumento oggettivo di controlli e sanzioni, pur inducendoli a credere che la probabilità di controllo fosse

¹⁷ Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI).

maggiore, mentre un minor senso del dovere ha reso loro più sensibili a un aumento della probabilità oggettiva dei controlli (Scholz, Pinney, 1995).

L'onestà e il senso del dovere rimandano a motivazioni etiche individuali che favoriscono comportamenti di correttezza fiscale a prescindere da calcoli di convenienza economica. La motivazione intrinseca a pagare i tributi (Frey, 1997) è stata denominata in ambito anglosassone *tax morale*, termine coniato nel 1960 da Schmolders (vedi Kirchler, 2007), il quale l'ha definita come l'orientamento dei contribuenti verso l'adempimento dei propri doveri fiscali.

La norma etica può essere concepita come una prescrizione con valore in sé, oppure come una prescrizione il cui valore può cambiare in base alle circostanze. Rientrano nel primo tipo le cosiddette etiche *rigoriste*, ovvero quelle in cui ciò che è bene perseguire prescinde dalle circostanze e dalle conseguenze degli atti. Mentre rientrano nel secondo tipo le cosiddette etiche *conseguenzialiste*, che invece impongono di valutare le conseguenze degli atti. Un esempio di etica di quest'ultimo tipo lo abbiamo dinanzi un contribuente che esprime valutazioni etiche differenti in base alla destinazione delle somme evase, come è avvenuto in una recente ricerca in cui la condanna dello stesso reato di evasione è risultata molto più severa proprio nelle condizioni in cui le somme evase erano destinate a fini ignobili (Ferrari, Randisi, 2011). Inoltre, studi sulla morale fiscale hanno mostrato che la maggiore propensione ad evadere a fronte di un carico fiscale maggiore e in un "contesto di perdita",¹⁸ ovvero in una condizione di pagamento piuttosto che di ridotto rimborso, è confermata solo per livelli di morale bassi. Al contrario, alti livelli di morale hanno annullato gli effetti delle altre due variabili prese in considerazione (Reckers, Sanders, Roark, 1994). In letteratura, inoltre, mentre la morale è risultata come una vera e propria motivazione alla correttezza fiscale, la *vergogna* e l'*imbarazzo* sono risultati come inibitori all'evasione.¹⁹

In quanto alle caratteristiche di personalità, la *dipendenza dalle norme*, considerato un tratto di personalità dal modello dei cinque fattori (Costa, McCrae, 1992), è risultata correlata all'onestà, all'altruismo e negativamente al *machiavellismo*,

¹⁸ Vedi pp. 15-16.

¹⁹ Grasmick, Bursik (1990); Grasmick, Bursik, Cochran (1991); vedi anche Ajzen, Fishbein (1977); Thurman, St John, Riggs (1984); Roth, Scholz, Witte (1989); Erard, Feinstein (1994b); Tibbetts, Joulfaian, Rider (1997); King, Sheffrin (2002).

ovvero all'inclinazione a perseguire i propri obiettivi a prescindere da vincoli di natura morale (Angermeier, Bednorz, Hursh, 1994, cit. in Kirchler, 2007).

Passando al livello di norma sociale, essa può essere definita un modello comportamentale, basato su una credenza socialmente condivisa sui modi di agire, in grado di innescare l'attuazione del comportamento prescritto attraverso la minaccia di sanzioni informali (Fehr, Gächter, 1998). Le norme sociali sono ritenute uno dei principali predittori della correttezza fiscale (Sigala, Burgoyne, Webley, 1999). Più precisamente, il comportamento di evasione è risultato favorito dalla percezione che esso sia diffuso.²⁰ L'importanza di non sottovalutare il ruolo delle norme sociali sul comportamento del singolo è reso ancor più evidente nelle situazioni in cui le norme sociali vengono interiorizzate in norme personali. In altre parole, secondo Wenzel (2004a), quando i contribuenti si identificano con un gruppo ritenuto importante, ne sono influenzati al punto da far proprie le norme sociali. Pertanto l'influenza non è vissuta come una pressione esterna, ma come coerente con le proprie preferenze. Inoltre, come è stato già evidenziato, se il livello di onestà, da intendersi come norma personale, è elevato, esso riduce l'effetto della deterrenza, in termini di probabilità di controllo ed entità delle sanzioni. Le norme sociali, invece, producono un effetto contrario (Wenzel, 2004b), ovvero, nel caso in cui il livello di onestà è basso, ma la norma sociale prescrive un comportamento corretto, l'effetto della deterrenza viene amplificato. In questo caso la norma sociale non verrebbe interiorizzata per via della bassa identificazione con la comunità. Infatti, se il livello di identificazione fosse alto, la norma sociale verrebbe acquisita come personale, riducendo l'effetto della deterrenza.

La maggior parte degli studi sulle norme sociali è focalizzata sulla percezione di diffusione dell'evasione. Di pari importanza è, però, la percezione di approvazione dell'evasione, dato che per l'effetto noto come *ignoranza pluralistica* (Allport, 1924; O'Gorman, 1986; Prentice, Miller, 1996) un individuo può ritenere che gli altri abbiano percezioni differenti dalla propria e può esserne influenzato, oppure finire per interiorizzarle (Miller, Prentice, 1994; Prentice, Miller, 1993). Wenzel (2005a) ha confermato che pur disapprovando l'evasione, ritenere che gli altri l'approvino può indurre a modificare il punto di vista e di conseguenza il comportamento.

²⁰ Kaplan, Reckers (1985); Wallschutzky (1984); Webley, Robben, Morris (1988); Porcano (1988).

Sempre Wenzel (2005b) ha evidenziato un altro aspetto importante del legame fra norme e comportamento. Mentre già altre ricerche avevano confermato il ruolo determinante delle norme sul comportamento, Wenzel ha ipotizzato e confermato che la direzione dell'influenza è anche contraria, ovvero che il comportamento incide sulle norme come *razionalizzazione a posteriori*, dinanzi il bisogno di giustificare e padroneggiare l'eventuale *dissonanza cognitiva* (Festinger, 1957). Inoltre, sempre nello studio appena citato (Wenzel, 2005b), è stata osservata un'influenza nelle due direzioni anche fra norme personali e sociali. Più precisamente, oltre all'interiorizzazione della norma sociale in norma personale, è stata riscontrata un'influenza contraria, interpretata come *proiezione sociale* o *effetto del falso consenso* (Ross, Greene, House, 1977; vedi Marks, Miller, 1987), determinata dalla convinzione che gli altri condividano la propria opinione o dalla necessità di ottenere consenso.²¹

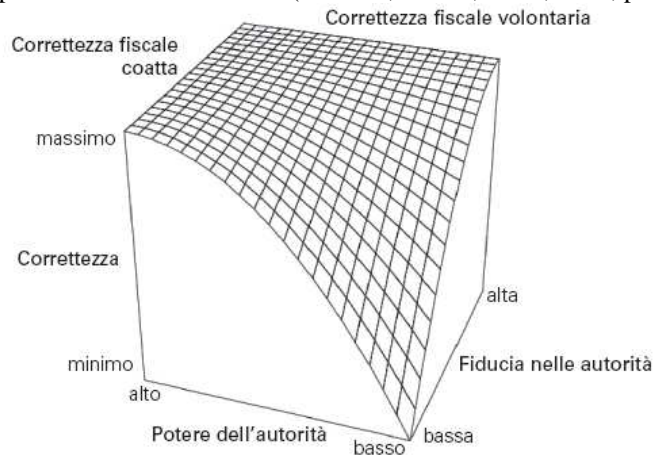
Per finire, fra i temi più recenti trattati dalla letteratura, e che con molta probabilità saranno in futuro maggiormente approfonditi, se non tra i più trattati, rientra la relazione fra contribuenti e autorità fiscale. Essa può essere immaginata come un contratto di tipo psicologico, che prevede diritti e doveri per ogni parte, in cui il comportamento di ognuna avrà effetti sull'altra: l'autorità fiscale avrà delle aspettative sui contribuenti in grado di influenzarne il comportamento, a loro volta il comportamento dei contribuenti sarà influenzato dalle aspettative sull'autorità e dal trattamento ricevuto. In altre parole, se l'autorità tratta i contribuenti come partner leali, sarà maggiore la probabilità che ne seguano onestà, rispetto, fiducia, livelli di morale fiscale maggiore e, in ultimo, di correttezza fiscale volontaria da parte del contribuente (Feld, Frey, 2002).

Kirchler (2007) si è soffermato sugli effetti che l'interazione fra le due parti produce sul *clima fiscale* e sul comportamento dei contribuenti. Più precisamente, secondo Kirchler, se l'autorità percepisce i contribuenti come agenti "razionali", interessati pertanto solo alla massimizzazione del profitto, molto probabilmente rivestirà il ruolo di "guardia" e percepirà i contribuenti come potenziali "ladri" (*cops and robbers*). Questi ultimi, sentendosi perseguitati, cercheranno di sfuggire comportandosi in modo coerente al ruolo rivestito, pertanto eludendo o evadendo il fisco. Al contrario,

²¹ Per un approfondimento sulle norme a livello dei grandi aggregati si rimanda al par. 6.3 di Ferrari e Randisi (2011).

se l'autorità percepisce i contribuenti come propensi ad aderire allo spirito della legge, rivestirà un ruolo di assistenza e supervisione nei confronti dei contribuenti, favorendo un clima di cooperazione e correttezza (*service and client*). Nel primo caso il clima sarà *antagonistico*, ovvero autorità e contribuenti lavorerebbero uno contro l'altro, nel secondo il clima sarà di tipo *sinergico*, l'autorità infatti offrirà un servizio per la comunità e il contribuente sarà più propenso ad aderire volontariamente alle leggi fiscali. Partendo da questo punto, Kirchler (2007; Kirchler, Hoelzl, Wahl, 2008) ha proposto un modello per spiegare la correttezza fiscale come l'effetto di due dimensioni: la fiducia nell'autorità e il potere dell'autorità (figura 1.2).

Figura 1.2
Ipotetica funzione di valore (Kirchler, Hoelzl, Wahl, 2008, p. 212).



Secondo il modello, sia un livello alto di potere sia un livello alto di fiducia garantirebbero la correttezza fiscale, ma nel primo caso sarebbe imposta, nel secondo volontaria. Solo un basso livello di potere e contemporaneamente di fiducia indurrebbe i contribuenti a evadere. Ma la situazione non è così semplice, infatti variazioni su una dimensione possono incidere sul livello dell'altra dimensione. Per esempio, maggiore fiducia nell'autorità potrebbe aumentare il suo potere percepito se ritenuto legittimo, oppure una manifestazione di potere attraverso maggiori controlli potrebbe ridurre la fiducia soprattutto se percepiti come inquisitori. Se invece il potere è vissuto come una garanzia di giustizia, la fiducia potrebbe aumentare (Wenzel, 2003; Bergman, 2003). Queste dinamiche possono susseguirsi rapidamente generando una caduta di correttezza come metaforicamente potrebbe avvenire su un terreno scivoloso. Esse sono ben

rappresentate dal modello tridimensionale proposto da Kirchler, denominato appunto della “china scivolosa” (*slippery slope*).

Questo modello può essere utilizzato come strumento concettuale, ovvero per comprendere il comportamento fiscale alla luce delle due dimensioni fiducia e potere, oppure come strumento operativo per regolare il rapporto fra autorità e contribuenti in base agli effetti che potrebbero avere su fiducia e potere altri fattori, quali probabilità di controllo, sanzioni o aliquote fiscali. Per esempio, sanzioni troppo severe potrebbero essere percepite come la manifestazione di un potere arbitrario, a discapito della fiducia, ma anche sanzioni lievi potrebbero svalutare la fiducia se indicative di un'autorità debole. D'altro canto, un buon livello di fiducia potrebbe far percepire delle sanzioni più o meno alte come opportune e legittime.

In questo capitolo ho presentato una panoramica sulla psicologia fiscale, partendo dalla teoria di Puviani e giungendo fino ai più recenti modelli. Con il prossimo capitolo mi addenterò nella teoria della illusione finanziaria, punto di partenza di questa ricerca.

Capitolo 2

La teoria della illusione finanziaria

Il testo sulla teoria della illusione finanziaria di Amilcare Puviani, a cui l'autore dedicò sette anni prima della pubblicazione avvenuta nel 1903, non ricevette molta attenzione, al punto che risultò difficile trovarne copia anche a James Buchanan, all'epoca della stesura del suo saggio sulla tradizione italiana negli studi di finanza pubblica, pubblicato nel 1960 (Ferrari, Romano, 1999, p. 420).

Attualmente il testo è reperibile nella pubblicazione edita da Isedi nel 1973 e curata da Franco Volpi, il quale ci offre un'introduzione sintetica e accurata con la quale il curatore contestualizza l'opera al fine di far cogliere al lettore i rapporti della teoria di Puviani con la formazione della teoria della finanza pubblica. Vediamone alcuni punti.

Nella seconda metà del secolo XIX, dal corpo centrale dell'economia politica cominciò a distinguersi un insieme di dottrine chiamate "scienza delle finanze".

Ma, mentre nei paesi anglosassoni l'interesse degli studiosi, sull'esempio classico di Smith e Ricardo, fu diretto allo studio degli effetti delle imposte e quindi all'applicazione a essi delle nuove teorie del valore o alla definizione di criteri di equità e di giustizia distributiva derivati da principi utilitaristici, nel continente europeo e specialmente in Germania e in Italia si cercò di costruire una scienza della condotta economica dello Stato. (Puviani, 1903, Introduzione di Volpi, p. XVII)

L'abbandono di un'ottica complessiva da parte degli economisti neoclassici inglesi e più precisamente la concentrazione sulle imposte e la

mancata considerazione dei problemi di spesa è in buona parte spiegabile con il contesto storico-istituzionale, cioè con l'esistenza di un collaudato meccanismo istituzionale per le decisioni di spesa. [...] Inoltre, la dimensione relativa della spesa pubblica, cioè la sua incidenza sul reddito nazionale, era modesta e non ha subito alcun aumento nel corso del secolo scorso, limitando in tal modo gli elementi di frizione con il settore privato.

Queste condizioni di stabilità politica e finanziaria non erano certamente rintracciabili nei paesi dell'Europa continentale, soprattutto in Italia e Germania, dove la formazione più recente dello Stato unitario e il ritardo relativo nel processo di industrializzazione addossarono alla finanza pubblica compiti di spesa assai gravosi e conseguenti difficoltà di finanziamento, specie in un paese povero quale il nostro. Questo spiega perché la tradizione finanziaria dell'Europa continentale sia assai diversa. Spiccano in essa gli studi italiani. In effetti, la teoria finanziaria pubblica del XIX secolo costituisce probabilmente il contributo più valido, o comunque il più conosciuto, degli economisti italiani.

In questa situazione era naturale che l'attenzione degli economisti si rivolgesse ad entrambi i lati del bilancio. La teoria finanziaria italiana del secolo scorso è stata fortemente influenzata dalla riformulazione della teoria del valore in termini di utilità soggettiva, che si accompagna agli sviluppi del marginalismo. Più precisamente, le decisioni sull'ammontare dei servizi pubblici da prestare e la loro ripartizione fra i vari settori tendono a riflettere, nella visione degli economisti italiani, le preferenze dei consumatori dei servizi, analogamente a quanto avviene nel settore privato. (Brosio, 2005, p. 33-34).

Un diverso filone di studi è costituito dalle teorie di tipo sociologico-politico, che trovano la loro base nei lavori di Pareto e di Mosca, e che partendo da modelli di sistemi politici non democratici, vedono nei fatti finanziari l'espressione dello sfruttamento della classe dominante su quella dominata. Il contributo più interessante di questo filone è offerto da Amilcare Puviani, che, per spiegare lo sviluppo dei fatti finanziari, elabora il concetto di *illusione finanziaria*, ovvero la distorsione della

percezione da parte dei cittadini delle imposte pagate e della spesa pubblica (*ibidem*, p. 37).

Secondo Puviani, pur se il bilancio e il sistema tributario dovrebbero rispecchiare gli interessi e la volontà del popolo, ciò non accade. Inoltre, pur se il comportamento dei contribuenti può esser definito edonistico, Puviani si chiede perché sono disposti ad accettare spese e imposte che non li avvantaggiano. Il criterio che può favorire la comprensione di tali avvenimenti è, per Puviani, l'illusione finanziaria, ossia la rappresentazione erronea dei fatti finanziari: spese ed entrate pubbliche appaiono diverse da come effettivamente sono, per quantità, qualità, cause ed effetti; la spesa può sembrare maggiore o minore per la sua entità o durata, favorevole per tutti anziché solo per alcuni; le imposte possono apparire più lievi per esempio se pagate in periodi particolarmente tristi o felici. Per Puviani, pertanto, una serie di meccanismi favorirebbe l'alterazione della percezione del valore di beni o servizi e dei loro costi, e ciò limiterebbe la validità delle teorie economiche e individualistiche della finanza pubblica esistenti.

Seguirà una breve illustrazione della teoria della illusione finanziaria, e in particolare di alcuni concetti fondamentali e degli aspetti esaminati nella presente ricerca.

Puviani propone inizialmente una serie di definizioni a partire dal concetto di illusione, distinguendola in *politica in senso stretto* e *finanziaria*, contrapponendo poi l'*illusione ottimistica* a quella *pessimistica* e l'*illusione positiva* a quella *negativa*. Segue poi la definizione di *spinta contributiva*, un costrutto misurato durante la ricerca attraverso una scala costruita *ad hoc*.²² Più precisamente, Puviani scrive:

Per illusione si intende una rappresentazione erronea nella nostra mente di fenomeni per forza di circostanze della più varia natura. [...] Di tutte le illusioni, in cui possiamo cadere, una *specie* particolare assai comprensiva è quella delle *illusioni politiche*, la quale *in ampio senso* comprende i giudizi politici erronei delle masse sociali. Questa specie di illusioni include varie sottospecie: noi ci limitiamo a ricordare qui l'*illusione politica in senso stretto* e l'*illusione*

²² Vedi il capitolo 4.

finanziaria. La prima si riferisce alle fallacie delle masse intorno ai *fini* dello Stato e agli effetti della sua attività; la seconda si riferisce agli errori su certi *mezzi*, e non su tutti, che l'ente politico adopera per raggiungere i suoi scopi e più precisamente sulle *entrate* e sulle *spese pubbliche*. (Puviani, 1903, p. 5)

Adunque possiamo dire che per illusione finanziaria s'intende una rappresentazione erronea delle ricchezze pagate o da pagarsi a titolo d'imposta o di certe modalità del loro impiego. [...]

I giudizi nelle spese pubbliche, coll'occultare certi impieghi di danaro, col metterne in evidenza altri, riescono ordinariamente ad esagerare il valore dello stato, ma talvolta anche a scemarne oltre i giusti limiti. Anche i giudizi erronei sulla imposizione possono accrescere eccessivamente l'entità di questa o attenuarla, il quale ultimo caso avviene assai più di frequente. [...]

L'illusione nella sua tendenza a modificare il giudizio valutativo dello stato e più particolarmente nei suoi effetti sul benessere dell'illuso è *piacevole e ottimistica* o *dolorosa e pessimistica*. Illusione piacevole si ha quando essa, col rappresentare maggiore del vero la somma dei vantaggi ottenuti od ottenibili dagli enti politici e minore del vero la somma delle prestazioni da loro chieste, ha per effetto di aumentare la nostra felicità o di scemare le nostre pene. In quanto poi con ciò la nostra concezione degli enti politici e della vita sia spinta verso un sistema armonico e benefico, l'illusione potremo dire ottimistica. Quando poi false apparenze inducano masse di contribuenti a ritenere maggiori del vero i loro sacrifici contributivi e a stimare meno del giusto o del tutto nocivi i servizi pubblici ottenuti o attendibili, potrà parlarsi d'illusioni dolorose o pessimistiche.

Passando dall'aspetto materiale dell'illusione finanziaria al suo *aspetto formale*, ci limitiamo a distinguerla in positiva e negativa. La prima consiste in un vedere cose che non sussistono. [...] In altri casi l'illusione dipende invece da un *non vedere*, da un *non sentire* l'imposta realmente pagata o pagabile o spese fatte o da farsi o servizi pubblici realmente ottenuti od attendibili. Qui abbiamo l'illusione negativa, che si risolve in un *occultamento* più o meno esteso dell'imposta o della sua forza afflittiva, di certe spese o della utilità di certi servizi pubblici. (*ibidem*, pp. 6 e 7)

Chiameremo poi *spinta contributiva* la forza morale impellente al pagamento dell'imposta. Essa dipende da un giudizio speciale di ciascun contribuente, per cui

egli trova che la pena del tributo è compensata da un vantaggio maggiore. Questa eccedenza di piacere sulla pena può essere maggiore o minore; essa misura il *grado* della spinta contributiva. Quando la pena temuta è maggiore del piacere atteso, si ha una forza contrastante il pagamento del tributo, che si può chiamare *controspinta contributiva*. [...]

Le illusioni ottimistiche tendono ad ingrandire la spinta contributiva come se fossero reali e non immaginarie diminuzioni di pena. Le illusioni pessimistiche tendono ad ingrandire la controspinta contributiva come se fossero reali aumenti di pena temuta o reali diminuzioni di utilità sperata.. (*ibidem*, pp. 7 e 8)

Il massimo risultato dell'illusione pessimistica si ottiene quando l'illuso è ad un tempo dominato da false immagini, che attenuano i servizi pubblici o privati ottenuti od attendibili dallo Stato e che esagerano i sacrifici che questo infligge. D'altro canto e per converso il massimo risultato dell'illusione ottimistica si ottiene, quando l'illuso suppone di ricevere servizi che non ottiene e di sopportare sacrifici inferiori al vero. La coesistenza di illusioni ottimistiche e pessimistiche tende a neutralizzare gli effetti di esse. (*ibidem*, pp.10 e 11)

Dopo ciò è facile immaginare tutti i cittadini di un dato paese distribuiti su di una certa superficie a distanze maggiori o minori dal punto d'indifferenza verso lo Stato, secondo che traggono da questo una *utilità differenziale* o una *penosità differenziale* maggiore o minore.

Alla linea di indifferenza noi possiamo attribuire un lato destro ad uno sinistro. Se tale distinzione noi facciamo dal punto di vista di chi osservi la linea d'indifferenza dall'alto in basso, potremo, per le cose esposte, concludere che l'illusione ottimistica tende a spingere il cittadino o il contribuente alla destra, l'illusione pessimistica alla sinistra (vedi fig. 2.1).

Sulla destra pertanto noi possiamo figurarci di vedere raccolte le masse di persone che, tutto sommato, secondo i loro relativi calcoli, trovano più utile aderire all'ordine politico e tributario costituito. Sulla sinistra vengono invece a riunirsi coloro, che in definitiva trovano lo Stato più nocivo che utile. [...]

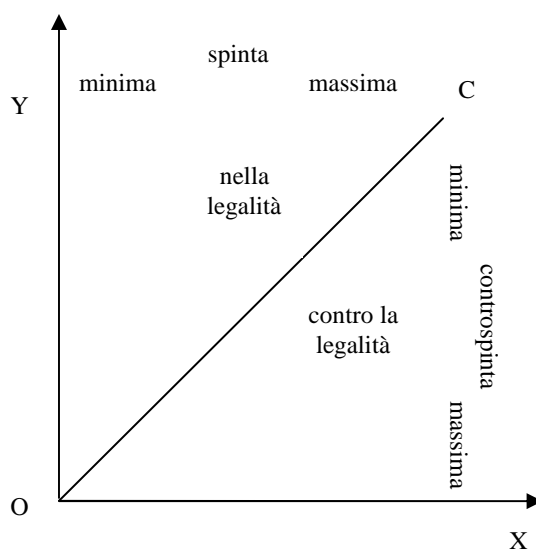
Quanto più le forze piacevoli o penose agiscono esclusivamente e quanto più l'azione di esse è intensa, tanto più i cittadini vengono a collocarsi accanto ai punti estremi Y e X; quanto più quelle forze agiscono congiuntamente e tendono ad equilibrarsi, tanto più i cittadini si avvicinano al punto d'indifferenza C. [...]

Negli spazi intermedi fra Y e C incontriamo quei contribuenti che, pur accettando in definitiva l'ordinamento dei tributi in vigore, ne combattono alcuni, che considerano come cattivi, mentre negli spazi fra X e C accederà chi, pur rifiutandosi di pagare certi tributi esistenti e sfidando per riguardo ad essi i pericoli della ribellione, acconsente poi a sottostare ad altre imposte formanti parte del sistema tributario legale. [...]

Così dunque ogni cittadino, ogni contribuente, dai risultati definitivi di certe valutazioni, è condotto a prendere un certo posto; così tutta la popolazione di uno Stato si distribuisce in un certo ordine.

Tuttavia questo non resta fisso, immanente. Le disposizioni d'animo dei cittadini rispetto allo Stato, dei contribuenti rispetto alle imposte, sono in continuo movimento. (*ibidem*, pp. 11-13)

Figura 2.1
Spinta e contropinta contributiva (Puviani, 1903, p. 11).



Dopo le definizioni appena riportate, Puviani propone una articolata tassonomia delle illusioni finanziarie nelle spese e nelle entrate pubbliche. In merito alle illusioni che colpiscono le spese pubbliche, Puviani individua diverse cause, tutte dovute all'inconsapevolezza, o ignoranza, più precisamente che vengano sostenute determinate spese, sul loro impiego, sull'entità e sulla durata delle spese, sul momento in cui la spesa è effettivamente sostenuta, sul suo vero scopo, gli effetti immediati o strumentali, e sulle cause che giustificano una spesa.

Per quanto riguarda le entrate, Puviani individua a monte delle illusioni l'inconsapevolezza dell'esistenza di alcuni tributi, oppure della loro entità e durata, per esempio attraverso l'inclusione dei tributi nel prezzo di un prodotto. Proprio su quest'ultimo aspetto, l'autore scrive:

Un occultamento di ricchezza requisita è ottenuto anche allorché *certe parti del reddito o del patrimonio effettivamente assorbite dalle contribuzioni assumono la falsa apparenza d'impieghi per la soddisfazione dei bisogni privati*. Qui non è già un occultamento dipendente da un perdere quasi la conoscenza delle proprie ricchezze; ma un occultamento dipendente da un'erronea conoscenza del modo d'impiego delle medesime. Il contribuente conosce benissimo le diminuzioni che subisce il suo reddito o il suo patrimonio; ma egli le stacca erroneamente dalla massa delle contribuzioni del paese e le riattacca invece al costo delle sue soddisfazioni private. Il fenomeno avviene tutte le volte che il cittadino *paga a sua insaputa nel prezzo dei prodotti acquistati certe contribuzioni*.

L'occultamento della massa di ricchezza requisita da una imposta può essere *totale o parziale*.

L'occultamento totale si avvera allorché il compratore (consumatore o produttore) nel prezzo di acquisto di certi beni paga imposte incluse in esso e *delle quali ignora del tutto l'esistenza*.

L'occultamento parziale si avvera quando il compratore acquista certi articoli, sapendo bensì che il prezzo loro è stato aumentato dall'imposta, ma essendo persuaso che l'ammontare di questa sia inferiore al vero. (*ibidem*, p. 35)

Inoltre, secondo Puviani, la conoscenza esatta dell'ammontare di un tributo non rende immuni i contribuenti da altre illusioni che manifestano i loro effetti sulla percezione del sacrificio collegabile al tributo. In particolare la sottovalutazione del sacrificio può avvenire:

1) *Coll'avvicinamento delle pene inflitte dall'imposta a certi momenti di intenso benessere del contribuente*.

Assai di frequente l'illusione per occultamento degli effetti penosi immediati è il risultato di *un avvicinamento dell'imposta ad istanti, nei quali nell'animo del contribuente certi piaceri raggiungono un alto grado di intensità*. [...]

Ma questi stessi eventi piacevoli, che in genere rendono meno penose le spese fatte *spontaneamente*, rendono anche meno penosi certi dispendi coattivi, certe perdite *indipendenti dalla nostra volontà*. E' così che le imposte perdono più o meno della loro afflittività quando sono avvicinate a certi piaceri del contribuente. In tal caso esse agiscono più direttamente come attenuazione del costo contributivo e danno luogo a giudizi valutativi, che rientrano nelle illusioni sulle entrate pubbliche. Altra volta poi questi eventi sono legati per fili più o meno deboli a servizi pubblici e ne aumentano assai il valore.

I giudizi che noi facciamo del costo contributivo, sotto il fascino di eventi piacevoli indipendenti da servizi pubblici, sono fallaci, illusori, perché noi giudichiamo il grado del nostro sacrificio in momenti di eccezionale benessere, di eccezionale forza morale, di febbre psicologica. (*ibidem*, pp. 24-25)

La nostra facoltà contributiva è modificata da un grande numero di eventi piacevoli, che modificano la nostra facoltà dispendiativa. (*ibidem*, p. 111)

Gli eventi piacevoli, ai quali lo Stato ha legato delle contribuzioni, sono di tutte le specie [...]. Lo Stato spia e coglie tutte le movenze dell'anima; ogni affetto, ogni sospiro; i momenti di maggiore espansione, di abbandono, di passione; stabilisce imposte sui battiti del nostro cuore; e mai coll'intendimento etico di impedire certi fatti illeciti, perché allora l'imposta dovrebbe essere elevata fino a proibirli, fino a non rendere nulla. (*ibidem*, p. 112)

Non vi è dubbio che fra gli eventi privati di natura piacevole tengano un posto eminente i *trasferimenti di ricchezza a titolo gratuito*. [...] Il trasferimento a titolo gratuito rappresenta spesso un arricchimento assoluto, senza corrispettivo, senza contro-cessione, senza spesa, senza costo, senza dolore. Tuttavia anche questo non è sempre in armonia colla realtà. Il costo, il dolore si insinua con proporzioni diverse nelle traslazioni così dette a titolo gratuito. In certi casi la donazione e l'eredità non sono che una restituzione di anticipazioni di beni, il pagamento di certe prestazioni o servizi personali. Altre volte il piacere procurato dai beni ricevuti è attenuato dal dolore della perdita del disponente [...]. Da un altro lato, si giunge a trasferimenti di beni a titolo gratuito, nei quali il costo, il dolore si riducono a un minimo, che può essere eguale a zero. Se il disponente, che muore, sia estraneo, slegato da ogni vincolo di parentela e d'amicizia col beneficiario o continui a vivere in ottime condizioni, la pena del ricevente potrà essere minima o nulla. Qui il piacere non è turbato da pene. Esso sarà poi anche più vivo, a parità di

somma e di bisogni, quanta minore era l'attesa, l'aspettativa dei beni ricevuti. (*ibidem*, pp. 113-114)

Anche degli oggetti, che noi acquistiamo pel nostro consumo, noi facciamo un apprezzamento diverso nel primo momento dell'acquisto e nei successivi. Nei primi momenti assaporiamo le belle, le buone qualità delle cose acquistate con speciale attenzione e predilezione; siamo scossi da varie sensazioni piacevoli, che poco dopo dilegueranno. [...]

L'imposta, che per via di traslazione noi paghiamo al momento dell'acquisto di articoli di consumo eccitanti fortemente certi nostri desideri, perde assai del suo peso anche quando noi ne conosciamo l'ammontare. Appunto perché nel momento dell'acquisto delle cose desiderate noi ci sentiamo momentaneamente più ricchi e felici, giudichiamo l'imposta in base ad un apprezzamento erroneo delle nostre forze acquisitive, in base ad un esagerato apprezzamento della nostra capacità contributiva. (*ibidem*, pp. 123-125)

2) *Coll'avvicinamento delle pene inflitte da una imposta a pene inflitte da altre imposte o da eventi penosi extra-finanziari.*

L'apprezzamento imperfetto degli effetti penosi immediati dell'imposta altre volte è stato ottenuto *mercé lo stabilimento delle pene contributive in tali relazioni fra loro da renderne talune o inavvertibili o meno avvertibili, così da minorare la pena complessiva.* Qui l'attenuazione della pena non risulta da una certa distribuzione delle pene dell'imposta accanto a certe cose utili o fatti piacevoli, ma da una certa *distribuzione delle pene fra loro.* [...]

Quando noi ci troviamo in certe condizioni di benessere o almeno non disturbati da alcuna afflizione, prestiamo ordinariamente tutta la nostra attenzione al più lieve evento doloroso, che ci occorra, e con ciò ci rappresentiamo la sensazione penosa in tutta la sua ampiezza. Quando invece noi siamo sotto forti dolori, ci sembrano futilità certi altri dolori, che in altri momenti considereremmo quasi insopportabili. [...]

Ma a questo punto si deve aggiungere che le attenuazioni delle pene immediate di certi tributi possono derivare dalla correlazione, in cui questi siano posti con altre pene di carattere extra-tributario. Infatti l'attenuazione di certe pene prodotte dalle imposte non dipende solo dall'essere esse collegate ad altre pene prodotte da imposte originarie o principali, ma dall'essere certe pene di imposta, grandi o

piccole, collegate con afflizioni o preoccupazioni di carattere privato o pubblico del contribuente. (*ibidem*, pp. 25-26)

Vi è una specie di saturazione dolorosa, verso la quale si procede col succedersi di eventi dannosi. Questi vanno perdendo progressivamente una parte della afflittività, che avrebbero prodotta se fossero occorsi con una grande distanza fra loro. (*ibidem*, p. 156)

3) *Collo sminuzzamento dell'imposta in modo, che questa si trasformi in una serie di stimoli non eccitanti sensazioni penose o eccitanti una serie di sensazioni penose decrescenti.*

Un'altra fallacia nei giudizi valutativi dell'onere immediato dell'imposta si verifica collo sminuzzamento del tributo a tale che questo non sia più bastevole a trasformarsi in uno stimolo penoso. Non si tratta più di una illusione dipendente da una unione di un tributo ad un altro; ma da un processo inverso di divisione, di sminuzzamento di masse contributive.

Vi sono stimoli i quali non riescono a produrre una sensazione penosa che quando raggiungono una certa entità; al di sotto di un certo limite, quando pure siano avvertiti, ci lasciano nell'indifferenza o quasi. [...]

Basterà adunque che una certa somma d'imposte, la quale pagata in una volta sola recherebbe dolore, sia divisa in un conveniente numero di quote distribuite nel tempo, perché essa non ecciti alcuna pressione e resistenza. Ma questa stessa dissociazione dell'imposta in altrettante quote eguali, divise nel tempo regolarmente, consente al finanziere di avvantaggiarsi di un'altra inettitudine del nostro sistema nervoso, diversa da quella ora accennata.

Il nostro sistema nervoso è incapace di riprodurre sensazioni sempre proporzionali agli stimoli. Ad una serie di stimoli esterni qualitativamente e quantitativamente eguali e posti a certe distanze fra loro, non corrispondono sensazioni eguali, ma d'intensità decrescente. (*ibidem*, pp. 27-28)

La nuova forma di illusione dunque non scaturisce più da un aggruppamento di certe pene tributarie fra loro [...], bensì da una loro *dissociazione, da un loro frazionamento e da una loro regolare e conveniente distribuzione nel tempo.* [...] Ciò che è un fatto eccezionale, si trasforma così in un fatto comune, abituale. (*ibidem*, p. 171)

Essa si fonda in primo luogo su due leggi psicofisiche. [...] La prima consiste nell'inefficienza del nostro sistema nervoso a produrre sensazioni penose di contro a minimi stimoli. Perché si determini una sensazione occorre che lo stimolo raggiunga una certa entità. Piccolissimi pesi non producono in noi un senso di pena. [...]

La seconda legge della nostra sensibilità, di cui si è avvantaggiata l'imposizione frammentaria, consiste nella incapacità del nostro sistema nervoso a produrre sensazioni sempre ed esattamente proporzionate agli stimoli. Ad una serie di stimoli esterni qualitativamente e quantitativamente eguali, e posti a certe distanze fra loro, non corrispondono sensazioni eguali, ma d'intensità decrescente. (*ibidem*, p. 172)

Siffatto fenomeno si verifica indipendentemente dalla circostanza, che il frazionamento dell'imposta venga a collocare il pagamento di questa o quella quota in prossimità degli eventi piacevoli e penosi, che sono a loro volta, [...] cagione di attenuazione dell'onere tributario. (*ibidem*, p. 175)

Essa si fonda inoltre su ragioni in dominio della Teoria finanziaria. [...] La resistenza alle prime quote di un tributo raggiunge un massimo d'intensità per ragioni molteplici, le quali poi, nel progresso del tempo, vengono meno. Anzitutto le prime rate d'imposta eccitano ad una resistenza violenta, estralegale, un certo numero di persone, le quali stimano che la rivolta, il tumulto riescano ad indurre il Governo ad abrogare la recente legge finanziaria. [...] Quanto più presto si diffonderà la convinzione dell'impotenza degli sforzi privati contro la legge, tanto più presto cesserà la resistenza estralegale. (*ibidem*, pp.175-176)

E' facile vedere poi come la decrescenza delle sensazioni penose delle successive rate d'imposta si manifesti, non solo per riguardo ad un'imposta nuova, ma anche per riguardo alle imposte vecchie, in quanto qui il contribuente si trovi innanzi all'obbligo di pagare una serie di corrisposte distribuite nel tempo, alcune delle quali egli pagherà senza una previa abitazione. Solo che in questo secondo caso la scala di decrescenza dell'afflittività sarà più breve, mancando qui alcune circostanze, le quali invece servirono in modo precipuo ad elevare al più alto grado la penosità delle prime rate di un'imposta nuova.

Questa lenta e continua mutazione del costo subiettivo dei tributi appare, per le considerazioni suesposte, in parte almeno, come una progressiva correzione di giudizi affrettati, sorti nei primi momenti. Quindi essa sembrerebbe rispecchiare sempre meglio calcoli non già erronei, viziati cioè da illusione, ma appoggiati sul

più normale apprezzamento del peso tributario. Solo che d'altro canto, bisogna riconoscere come il sopravvenire di fatti continuamente nuovi per qualità e quantità, ed attiranti vivamente la nostra attenzione, tende a confinare nel fondo, nell'inosservazione, obblighi tributari ripetentisi nella stessa misura periodicamente, e che il costo di questi si va quindi annebbiando. Una specie di assopimento della coscienza contributiva si manifesta per rispetto alla parte più remota e stabile del sistema tributario. (*ibidem*, p. 178)

A questo punto si conclude la panoramica sugli aspetti teorici alla base delle ipotesi vagliate in questa ricerca. Segue, pertanto, dal prossimo capitolo, una trattazione sistematica dei passi compiuti, ovvero: definizione delle ipotesi, costruzione delle scale di misura e dello strumento adottato per la raccolta dei dati, analisi dei dati e discussione dei risultati.

LA RICERCA

Capitolo 3

Teoria e ipotesi di ricerca

La mia tesi di dottorato pone al centro dell'attenzione il contributo di Amilcare Puviani, un economista che nella sua teoria della illusione finanziaria offre alla psicologia, già nei primi anni del Novecento, un ruolo di primo piano nell'interpretazione delle questioni fiscali. Per il ruolo centrale attribuito ai meccanismi psicologici nella gestione della finanza pubblica, Puviani va a buon diritto considerato uno tra i primi studiosi di psicologia fiscale (Ferrari, Romano, 1999, p. 420).

Il progetto di ricerca prende spunto dalle due leggi psicofisiche menzionate da Puviani per spiegare gli effetti dei provvedimenti di natura fiscale sulle sensazioni del contribuente. L'autore descrive la prima legge come l'"inettitudine del nostro sistema nervoso a produrre sensazioni penose di contro a minimi stimoli. Perché si determini una sensazione occorre che lo stimolo raggiunga una certa entità. Piccolissimi pesi non producono in noi un senso di pena" (Puviani, 1902, p. 172). Mentre la seconda legge citata si riferisce all'"incapacità del nostro sistema nervoso a produrre sensazioni sempre ed esattamente proporzionate agli stimoli. Ad una serie di stimoli esterni qualitativamente e quantitativamente eguali, e posti a certe distanze fra loro, non corrispondono sensazioni eguali, ma d'intensità decrescente" (*ibidem*, p. 172).

La prima legge viene richiamata per spiegare come, anche in ambito fiscale, le *sensazioni penose*, che derivano dalla consapevolezza di dover pagare un tributo, dipendano dall'entità del tributo stesso. Ciò appare intuitivo, ma quando l'autore introduce il concetto di *serie di stimoli* con la seconda legge, fa riferimento agli *stimoli minimi* ottenibili per esempio attraverso una rateizzazione del tributo. Essa avrebbe

effetti positivi sulle sensazioni e sul comportamento del contribuente perché, innanzitutto, l'entità della parte di tributo da pagare risulterebbe minima (prima legge), e in secondo luogo perché il pagamento di una rata di pari entità del tributo, produrrà nel tempo una percezione d'onerosità di intensità decrescente (seconda legge). Quanto appena detto è stato tradotto in ipotesi di ricerca (H1). Per il vaglio dell'ipotesi, come per le altre che verranno meglio descritte in seguito, è stato necessario innanzitutto elaborare uno strumento che consentisse di misurare la "penosità" di un tributo percepita dal contribuente. Inoltre, per vagliare questa ipotesi ho realizzato in quattro versioni uno scenario ipotetico, in cui immedesimarsi, in modo da confrontare il sacrificio fiscale percepito per un pagamento in unica soluzione con un pagamento rateizzato, e in quest'ultimo caso il sacrificio percepito per il pagamento della prima rata con quello dell'ultima, pur se di pari entità.

H1: Lo sminuzzamento o frazionamento dell'imposta rende gli stimoli penosi non eccitanti, oppure eccitanti in modo decrescente, e quindi riduce il sacrificio fiscale percepito.

Puviani, inoltre, sostiene che le distorsioni percettive del contribuente possano derivare dall'inconsapevolezza dell'esistenza del tributo. Anche in questo caso la tesi dello studioso è stata tradotta in ipotesi di ricerca (H2). Un'imposta attuale che potrebbe generare un'illusione di questo tipo è l'iva (imposta sul valore aggiunto). Per vagliare l'ipotesi di ricerca ho realizzato un nuovo scenario, questa volta in due versioni in modo da confrontare il sacrificio percepito da coloro il cui pagamento del tributo è reso noto, con quello di coloro i quali invece hanno espresso le proprie valutazioni sulla base delle proprie conoscenze fiscali.

H2: L'occultamento del tributo, e più precisamente l'inconsapevolezza dell'esistenza del tributo o la sottovalutazione del suo ammontare, determina una riduzione del sacrificio fiscale percepito.

Un'altra illusione citata da Puviani deriva dalla "saturazione dolorosa", ossia dall'insensibilità che la penosità di un tributo o di un evento negativo determina sulla

percezione del sacrificio determinata dal pagamento fiscale. Ciò può avvenire con l'avvicinamento di un'imposta a un'altra imposta, come le addizionali delle imposte sul reddito, oppure con l'avvicinamento di un'imposta a eventi penosi extrafinanziari, come la perdita di un caro parente o una sventura. Ancora una volta la tesi è stata tradotta in ipotesi (H3). Essa è stata vagliata confrontando il sacrificio fiscale percepito immedesimandosi in ognuna delle due versioni di un nuovo scenario, in cui vengono introdotte rispettivamente un'addizionale dell'imposta sul reddito e un'imposta *una tantum* di pari importo. In quest'ultimo caso va tenuto presente però che l'imposta potrebbe essere soggetta a un'ulteriore illusione, per via della straordinarietà dell'imposta, tale da indurre una sottovalutazione del sacrificio percepito sino a non consentire di rilevare gli effetti dell'illusione per saturazione dolorosa.²³

H3: Un tributo genera, per saturazione dolorosa, la sottovalutazione del sacrificio percepito per il pagamento di un nuovo tributo, di entità inferiore al primo e ad esso associato.

La sottovalutazione del sacrificio fiscale percepito, inoltre, può derivare dall'avvicinamento del pagamento del tributo ad uno stato di benessere, come una data importante e in grado di indurre gioia, oppure un evento piacevole sia esso economico oppure no. Anche questa intuizione costituisce un'ipotesi di ricerca (H4). Essa è stata vagliata presentando uno scenario, realizzato in due versioni, in cui viene descritta una donazione a cui segue il rispettivo pagamento fiscale. In una versione esso sarà a carico dei beneficiari della donazione, per i quali si prevede la sottovalutazione del sacrificio fiscale percepito, e in una seconda versione sarà a carico del donatore, anche se in quest'ultimo caso, che costituirebbe il controllo e quindi il caso in cui l'illusione non dovrebbe avere effetti, la percezione di sacrificio potrebbe essere attenuata proprio dalla gioia che l'atto del donare può determinare.

H4: L'avvicinamento del tributo a uno stato di benessere, genera la sottovalutazione del sacrificio fiscale percepito.

²³ L'illusione generata dalla straordinarietà del tributo è un altro dei molteplici casi trattati dalla teoria della illusione finanziaria.

Inoltre, le illusioni descritte da Puviani ben si riallacciano agli effetti del contesto descritti dalla teoria del prospetto (Kahneman, Tversky, 1979), precisamente agli effetti che la percezione di perdita determina sul comportamento. Secondo la teoria appena citata, l'individuo è avverso alle perdite, per cui la percezione di perdita favorirebbe comportamenti più rischiosi, e un pagamento ancora da effettuare viene percepito con più probabilità come una perdita, rispetto a un pagamento compensato con un rimborso per un pagamento già effettuato, nonostante in entrambi i casi l'entità di denaro sottratta al soggetto sia identica (effetti del contesto).²⁴ Anche in questo caso l'ipotesi è stata vagliata attraverso uno scenario realizzato in due versioni, rispettivamente con un pagamento da effettuare *versus* un rimborso da ricevere in misura ridotta (H5). Inoltre ipotizzo una relazione fra il sacrificio misurato e l'inclinazione al rischio (H5.1).

H5: Gli effetti del contesto, definiti dalla teoria del prospetto, influenzano la percezione di sacrificio fiscale, che sarà superiore per il pagamento di un tributo ancora da effettuare, ovvero dinanzi una maggiore percezione di perdita, piuttosto che per un ridotto rimborso che compensa il pagamento.

H5.1: Il sacrificio fiscale percepito è correlato positivamente con la propensione al rischio.

Fra i concetti introdotti da Puviani c'è quello di *spinta contributiva*, in relazione inversa con il sacrificio fiscale e intesa come “la forza morale impellente al pagamento dell'imposta. Essa dipende da un giudizio speciale di ciascun contribuente, per cui egli trova che la pena del tributo è compensata da un vantaggio maggiore” (Puviani, 1903, p. 7). Come per altre sue intuizioni, anche in questo caso quanto sostenuto dallo studioso è divenuto un'ipotesi di ricerca (H6).

H6: La spinta contributiva correla negativamente con il sacrificio fiscale.

²⁴ Vedi pp. 15-16.

Concludendo, al fine di contestualizzare la teoria di Puviani in tempi più recenti, si ipotizza che correlino con il sacrificio fiscale percepito: la reattanza (Brehm, 1966),²⁵ ovvero l'atteggiamento negativo del contribuente in seguito alla percezione di limitazione della libertà di disporre dei propri ricavi economici; la *tax mentality*, ossia la percezione di equità e fiducia verso il sistema fiscale; la *tax morale*,²⁶ ossia il grado di disapprovazione morale dell'evasione; e l'orientamento altruistico, studiato in rapporto alla *tax mentality* (Kirchler, 1997b).

H7: Il sacrificio fiscale correla positivamente con la reattanza, e negativamente con la tax mentality, la tax morale, l'orientamento altruistico.

Come ho accennato all'inizio del capitolo, per il vaglio delle ipotesi di ricerca è stato necessario costruire una scala per misurare il sacrificio percepito dal contribuente durante un pagamento fiscale, ovvero il sacrificio fiscale percepito (SFP). Inoltre, con la descrizione dell'ipotesi H6, ho introdotto il costrutto di spinta contributiva proposto da Puviani, da misurare anch'esso con una specifica scala. Vedremo, con il prossimo capitolo, la procedura che ho adottato al fine di realizzare le due scale.

²⁵ Vedi p. 9.

²⁶ Vedi p. 17.

Capitolo 4

Costruzione delle scale

In questo studio un concetto chiave è rappresentato dalla penosità che il contribuente associa a uno specifico tributo, ovvero al sacrificio fiscale percepito. Pertanto il primo passo è stato compiuto attraverso la realizzazione di una scala di item per misurare il sacrificio del contribuente in relazione a uno specifico tributo.²⁷

Per l'individuazione degli item era necessario utilizzare termini adeguati in base alla cultura di appartenenza. A tal fine, ho ripreso le 147 differenti associazioni emerse da una ricerca condotta in Italia da Berti e Kirchler (2001) su 260 contribuenti italiani fra liberi professionisti, imprenditori, studenti, dipendenti privati e pubblici, ai quali gli studiosi hanno chiesto di indicare tutte le parole che venivano loro in mente in relazione alla parola stimolo "tasse". Per la presente ricerca ho preso in considerazione le 55 associazioni relative alle opinioni sulle tasse (come "incomprensibile", "adeguata" o "obsoleta"), oppure ai sentimenti o alle reazioni che le tasse avrebbero potuto provocare (come "rabbia", "speranza" o "delusione"). Fra le 22 associazioni appartenenti al primo gruppo (opinioni) e le 33 appartenenti al secondo gruppo (sentimenti o reazioni), 10 avevano una connotazione positiva (come "adeguata", "utile", "partecipazione" o "approvazione").

Per verificare che le associazioni prese in considerazione consentissero di far esprimere valutazioni sul sacrificio fiscale percepito rispetto a tributi differenti, ho preso in considerazione i due tributi più noti, aspetto rilevante perché i partecipanti potessero

²⁷ Durante la ricerca, per l'analisi dei dati, è stato utilizzato il pacchetto statistico SPSS (versione 17.0).

esprimere con consapevolezza le proprie valutazioni, e più importanti rispetto al gettito fiscale che producono: l'imposta personale sul reddito (irpef) e l'imposta sul valore aggiunto (iva), rispettivamente un'imposta diretta e un'imposta indiretta.

Al fine di consentire ai partecipanti di valutare il sacrificio associabile alle due imposte citate, ho scelto di utilizzare una scala autoancorante, ossia con l'indicazione di estremo disaccordo e accordo rispettivamente per i valori minimo e massimo, a 10 passi, tale da rievocare una scala di valutazione familiare e rendere la valutazione più agevole. Inoltre, per ridurre l'appesantimento dovuto all'elevato numero di item, sono stati adottati alcuni accorgimenti grafici (figura 4.1).

Figura 4.1

Estratto della scala per misurare il sacrificio fiscale percepito (SFP).

Sezione IRPEF		← disaccordo					accordo →				
1	L'imposta produce in me un senso di delusione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	L'imposta provoca in me fastidio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	L'imposta produce in me un senso di frustrazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	L'imposta mi fa sentire ansioso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5	L'imposta provoca in me angoscia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	L'imposta provoca in me paura	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	L'imposta mi ossessiona	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	L'imposta mi fa sentire malinconico	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Come verrà chiarito in seguito, il campione studiato è costituito da contribuenti della regione Lombardia. Per la somministrazione della prima versione della scala appena descritta, sono stati distribuiti 200 questionari a un campione di studenti universitari e di contribuenti di una provincia lombarda (Lecco) attraverso l'ausilio di tre centri di assistenza fiscale (CAF) e di tre studi di dottori commercialisti. Il questionario era costituito da una breve descrizione dell'irpef, a cui seguiva una scala di 55 item per valutare il sacrificio ad essa associabile, e una descrizione dell'iva, seguita dalla stessa scala (la scala completa, con 55 item, è riportata in Allegato 1).

Complessivamente sono stati restituiti 171 questionari, ridotti a 117 dopo l'eliminazione di 34 perché interamente o parzialmente incompleti e di altri 20 perché risultati casi *outlier*²⁸ da un'analisi delle distribuzioni delle frequenze, e considerato l'alto rischio di compilazioni poco attente, dovuto all'oneroso compito di dover compilare per due volte una scala di ben 55 item, ho preferito scartare l'intero

²⁸ Gli *outlier* sono valori anomali, ovvero estremi rispetto a una distribuzione normale dei dati. Secondo una pratica diffusa, possono essere considerati anomali i valori che standardizzati risultano maggiori di 3 in valore assoluto.

questionario. Pertanto, dopo la somministrazione del questionario e un controllo sulla qualità dei dati raccolti, necessario soprattutto per gli effetti della numerosità degli item sulla modalità di risposta, ho proceduto con una prima analisi statistica.

La scala ha mostrato un'elevata coerenza interna sia con l'irpef (*Alfa di Cronbach* pari a 0,96) sia con l'iva (*Alfa di Cronbach* pari a 0,97). Per controllare la validità interna, era necessario verificare che gli elementi che costituivano la scala misurassero esattamente ciò per cui la scala è stata realizzata, ovvero il sacrificio fiscale. Quindi ho vagliato l'ipotesi che i 55 item saturassero su un unico fattore latente attraverso un'analisi fattoriale confermativa.²⁹

Dunque, considerando le risposte raccolte in relazione all'irpef, ovvero con la prima compilazione della scala, in quanto, come verrà chiarito in seguito, meno soggette al prevedibile calo di attenzione a fronte dell'impegno richiesto dalla partecipazione, ho verificato che i punteggi seguissero una distribuzione normale,³⁰ che le relazioni tra le variabili fossero lineari,³¹ e in ultimo la *fattorializzabilità* della matrice di correlazione, ovvero la condizione di "non trascurabilità" delle correlazioni fra le variabili come assunto per procedere con l'analisi fattoriale.³² Quindi ho proceduto all'estrazione di un

²⁹ In letteratura esistono pareri discordanti in merito alla possibilità di adottare tecniche di analisi che richiedono variabili che siano almeno al livello degli intervalli equivalenti, con variabili misurate con scale ordinali. Personalmente ho scelto di seguire la letteratura secondo la quale è corretto applicare anche a quest'ultimo tipo di scale, metodi di analisi sviluppati per variabili al livello degli intervalli equivalenti, purché le alternative di risposta ordinate siano almeno 5 e la distribuzione delle frequenze non si discosti troppo dalla normalità (Barbaranelli, 2003; Barbaranelli, Natali, 2005; Caprara, Barbaranelli, 2000).

³⁰ Ho riscontrato un'asimmetria positiva in nove variabili, che ho eliminato attraverso la sostituzione dei valori delle variabili con la radice quadrata dei medesimi valori.

³¹ Per verificare la linearità delle relazioni, ho vagliato la normalità multivariata mediante la *distanza di Mahalanobis* e il *coefficiente di curtosi multivariata di Mardia*. Il primo indice viene interpretato considerando la distribuzione del chi-quadrato per $p < 0.001$ e gradi di libertà (gdl) pari al numero di variabili prese in considerazione (Tabachnick, Fidell, 1989): con 55 gdl il valore critico è pari a 93,17. Dall'osservazione della distribuzione delle frequenze delle distanze di *Mahalanobis* per i 117 soggetti iniziali, ho riscontrato che nessuno presentava un valore superiore al valore critico, confermandomi l'assenza di *outlier* multivariati. Ma l'indice di *Mardia*, come media dei quadrati delle distanze di *Mahalanobis* poco prima calcolate, è risultato pari a circa 3332, quindi oltre il valore critico (3135), calcolato considerando il numero delle variabili ($p = 55$) moltiplicato per $p+2$. Quindi, ho eliminato i 25 casi che presentavano una distanza di *Mahalanobis* più estrema, e ho ottenuto un indice di *Mardia* compatibile (3126) con l'ipotesi di normalità multivariata e garantendo che le relazioni tra le variabili fossero sostanzialmente lineari.

³² A tal fine è stato esaminato innanzitutto il *determinante*, ovvero un coefficiente che se pari a zero, indica la presenza di almeno una variabile che è combinazione lineare perfetta di altre variabili, ma pur se molto basso è risultato diverso da zero. Quindi è stato effettuato il *test di adeguatezza campionaria di Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO; Kaiser, 1970, 1974), che fornisce un indice per confrontare la grandezza delle correlazioni osservate rispetto alle correlazioni parziali (Barbaranelli, 2003), che risulterà vicino a 1, e quindi eccellente, quando la somma delle correlazioni parziali al quadrato tra tutte le coppie di variabili, tenendo sotto controllo tutte le altre, è piccola rispetto alla somma delle correlazioni semplici al quadrato. In questo studio è risultato pari a 0,81, quindi è da considerare buono. Inoltre, è stato effettuato il *test di*

unico fattore adottando l'*analisi dei fattori principali*³³ come metodo di estrazione, e ho riscontrato una varianza spiegata con i 55 item pari a circa il 43%. Fra tutte le variabili, 15 presentavano valori di *comunalità* inferiori allo 0,25, pertanto meno del 25% della loro rispettiva varianza era spiegata dal fattore estratto.

Prima di riportare gli indici del sacrificio fiscale percepito (SFP) e di procedere con la riduzione degli item, al fine di ottenere la versione ultima della scala da adottare nella ricerca, occorre una precisazione. Le ragioni per le quali ho incluso 55 item nella scala, spesso ridondanti e tali da favorire una modalità di risposta meno attenta o addirittura l'abbandono della compilazione, sono solo metodologiche. La scelta di aver preso in considerazione dalla ricerca di Berti e Kirchler (2001) tutte le libere associazioni utili a valutare un tributo, è derivata infatti dalla necessità di evitare scelte soggettive nella scelta degli item da adottare per la scala, quindi di correre il rischio di eliminare sensazioni o reazioni che già singolarmente, come si vedrà in seguito, sarebbero state in grado di far emergere differenze significative nelle valutazioni del sacrificio fiscale percepito, a parità di condizioni oggettive. Per quanto appena detto, era prevedibile una percentuale elevata di scarto dei questionari compilati, oltre che un peggioramento nella qualità della compilazione nella parte finale del questionario, ovvero nella scala presentata per la valutazione dell'iva. Non mi ha sorpreso che, infatti, dall'analisi delle distribuzioni di frequenza degli item delle due scale presentate a ogni soggetto, le violazioni dell'assunto di normalità della distribuzione di ogni variabile, sono emerse con una frequenza maggiore proprio con la seconda compilazione della scala.

A questo punto riporto i risultati. La media degli indici SFP per l'irpef, corrispondente alla media dei singoli punteggi e calcolato dopo aver invertito i valori degli item con connotazione positiva, è risultata pari a 3,75 (DS = 1,26), mentre la media degli indici SFP per l'iva è risultata pari a 3,31 (DS = 1,34). Tale differenza, oltre a risultare statisticamente significativa ($t(116) = 4,78; p < 0,01$), è in linea con quanto sostenuto da Puviani, secondo il quale il sacrificio percepito risulta inferiore con

sfericità di Bartlett (Bartlett, 1954), che se risulta significativo, come è avvenuto nel nostro caso, indica che la matrice delle correlazioni fra le variabili è significativamente diversa da una matrice identità, e quindi è possibile procedere con l'analisi fattoriale.

³³ Con l'*analisi dei fattori principali* vengono cercati fattori in grado di spiegare più varianza possibile delle variabili originali, come avviene con l'*analisi delle componenti principali*, ma con il metodo scelto si analizza solo la varianza attribuibile ai fattori comuni, eliminando la varianza unica delle variabili (Barbaranelli, 2003).

un'imposta indiretta anziché diretta. In altre parole l'imposizione indiretta, meno visibile rispetto all'imposizione diretta, favorirebbe una maggiore *ignoranza fiscale* favorendo la sottovalutazione del sacrificio a essa associato.

A questo punto, al fine di ridurre le dimensioni della scala, ho proceduto con un'analisi fattoriale esplorativa,³⁴ adottando il metodo di estrazione dei fattori più appropriato, ovvero l'*analisi delle componenti principali* (Barbaranelli, 2003, pp. 73-74), e una rotazione obliqua di tipo *Promax*.³⁵ Ho ottenuto una soluzione capace di spiegare il 60% circa della varianza delle variabili con 3 fattori, con il primo in grado di spiegarne il 43%, e a seguire l'11% e il 6% con il secondo e il terzo fattore. L'aspetto più importante è che il primo fattore saturava 17 variabili tutte relative ai sentimenti o alle reazioni emotive. Pertanto, ho provato a considerare esclusivamente gli item saturati dai tre fattori (40), distinguendo successivamente, per ogni imposta, le opinioni dai sentimenti. L'indice SFP medio, calcolato con 40 item, è risultato ancora superiore per l'irpef rispetto all'iva così come è risultata significativa la differenza fra le medie ($t(116) = 4,41; p < 0,01$). Prendendo in considerazione separatamente solo i 15 item, su 40, relativi alle opinioni, oppure solo i 25 item relativi ai sentimenti, la differenza di sacrificio percepito fra irpef e iva, ancora significativa (rispettivamente $t(116) = 2,45; p < 0,05$; $t(116) = 4,69; p < 0,01$), è risultata minore con le opinioni (tabella 4.1). In altre parole, i sentimenti sono risultati maggiormente discriminativi per valutare il sacrificio fiscale percepito.

Tabella 4.1

Confronto dell'indice SFP fra la scala completa (40 item) e distinguendo le opinioni (15 item) dai sentimenti (25 item).

		n	M	DS
SFP	irpef	117	3,50	1,32
	iva	117	3,09	1,39
SFP (15 item opinioni)	irpef	117	3,75	1,44
	iva	117	3,46	1,57
SFP (25 item sentimenti)	irpef	117	3,35	1,44
	iva	117	2,88	1,44

Ho scelto, così, di eliminare dai 55 item iniziali della scala, gli item relativi alle opinioni. Quindi, ho ripercorso i passaggi già visti per effettuare un'analisi fattoriale al

³⁴ Sono stati estratti tutti i fattori che nella soluzione hanno presentato un *autovalore* maggiore di 1 (come da default).

³⁵ A posteriori è stata verificata l'esistenza di correlazioni sufficientemente elevate fra i fattori (maggiori di 0,30).

fine di ridurre ulteriormente i 33 item estratti dalla scala.³⁶ Con l'analisi dei fattori principali e l'estrazione di un unico fattore, esso è risultato in grado di spiegare il 46% circa della varianza delle variabili. Fra tutti gli item, ho eliminato i 7 che hanno presentato *comunalità* inferiori allo 0,25, per un totale di 26 item rimanenti, ovvero quelli scelti per la scala adottata durante la successiva fase pilota della ricerca (la scala completa, con 26 item, è riportata in Allegato 2).

Ripetendo l'analisi dei fattori principali con l'estrazione di un solo fattore sui 26 item, ho ottenuto una varianza spiegata pari al 56% e al 65% per la sezione irpef e iva rispettivamente, e una coerenza interna elevata (*Alfa di Cronbach* pari a 0,96 per l'irpef e 0,95 per l'iva). L'analisi ha confermato un valore medio dell'indice SFP per l'irpef maggiore rispetto all'iva (rispettivamente $M = 3,35$; $DS = 1,72$; $M = 2,88$; $DS = 1,72$) e la significatività statistica della differenza fra le medie ($t(116) = 3,82$; $p < 0,01$).

Come già accennato, un altro costrutto introdotto da Puviani è quello di *spinta contributiva*. Per la sua misura è stata costruita una scala di due item ("Penso che pagare le tasse sia un obbligo morale"; "Penso che sia utile pagare le tasse"), presentata agli stessi soggetti coinvolti per la costruzione della scala SFP.³⁷ La scala ha mostrato un'elevata coerenza interna (*Alfa di Cronbach* pari a 0,81). La validità interna è stata valutata attraverso un'analisi dei fattori principali, con l'estrazione di un solo fattore, risultato in grado di spiegare una varianza delle variabili pari all'83%.³⁸

Prima di concludere il capitolo, cito una ricerca condotta da *Lo sportello del Contribuente* su un campione casuale di cittadini maggiorenni residenti in Italia, intervistati telefonicamente,³⁹ dalla quale è risultato che l'irpef e l'iva rientrano fra i

³⁶ Ho eliminato lo scostamento dalla normalità univariata attraverso la trasformazione di alcune variabili, ho vagliato la normalità multivariata con l'uso della distanza di *Mahalanobis* per individuare gli *outlier*, e l'indice di *Mardia* per valutare lo scostamento dalla normale, e dopo aver eliminato i casi più estremi ho verificato la fattorializzabilità della matrice di correlazione esaminando il determinante ed effettuando il test KMO e il test di Bartlett.

³⁷ Nel questionario riportato come Allegato 1, sono presenti ulteriori 8 domande successivamente non prese in considerazione per l'analisi perché ridondanti con altri item presenti in scale già adottate in letteratura e inserite nella versione pilota del questionario.

³⁸ Ho vagliato la normalità della distribuzione delle variabili e la linearità della loro relazione, e dopo aver scartato i 9 casi con una distanza di *Mahalanobis* maggiore, ho ottenuto un coefficiente di *Mardia* accettabile. Nel valutare la fattorializzabilità della matrice di correlazione, ho riscontrato un KMO pari a 0,50, dunque molto basso, mentre il determinante è risultato diverso da zero e il test di Bartlett significativo. Quindi ho proceduto con l'analisi dei fattori principali, estraendo un solo fattore.

³⁹ Lo Sportello del Contribuente, *Le imposte più odiate dagli italiani*, 2010, www.contribuenti.it.

primi 10 tributi più *odiati* dagli italiani. Ciò è importante in quanto per un verso è stato confermato che tali imposte sono in grado di incidere più di altre sui sentimenti dei contribuenti, e per l'altro verso perché *evidenzia un risultato in qualche modo contrario rispetto ai risultati della mia ricerca*.

Più precisamente, secondo l'indagine condotta da *Lo sportello del Contribuente*, l'iva è più *odiata* rispetto all'irpef. Invece, secondo le mie aspettative e coerentemente con le intuizioni di Puviani, le imposte indirette come l'iva favoriscono una percezione ridotta del sacrificio rispetto alle imposte dirette come l'irpef, per l'illusione generata dall'*occultamento* del tributo. La contraddizione potrebbe essere spiegata con un chiarimento metodologico. Nella mia ricerca, infatti, innanzitutto misuro il sacrificio fiscale e non l'odio. Inoltre, utilizzo una scala costituita da più item (55 nella fase iniziale, ridotti a 12 nella versione adottata per la ricerca), ognuno dei quali corrisponde a un diverso sentimento che il tributo potrebbe sollecitare, mentre nella ricerca condotta da *Lo sportello del Contribuente* si parla solo di "odio". Secondo il mio parere, la scelta di utilizzare la parola "odio" può essere fuorviante, con essa si può voler intendere avversione, intolleranza o altro ancora, ma per quanto il significato sia approssimativamente simile, le sfumature che differenziano parole diverse possono risultare amplificate per persone differenti, ciò si rifletterebbe inevitabilmente sulle risposte dei singoli soggetti, con l'effetto di rispondere solo apparentemente alla stessa domanda.

La mia scelta di optare per una scala a più elementi è motivata dalla complessità del costrutto in esame, ovvero il sacrificio fiscale, quindi dalla necessità di prendere in considerazione più sfaccettature in grado di incidere sulla valutazione del costrutto, e di ottenere una sua misura più valida, precisa e attendibile (Nunnally, 1978, pp. 66-68). Per esempio, sebbene l'odio non rientri fra i sentimenti da me presi in considerazione per la costruzione della scala, in quanto non emerso durante l'indagine già citata di Berti e Kirchler (2001), la sensazione che più si avvicina a esso, fra le 55 iniziali prese in considerazione, è il *disprezzo*. Pur se *nella mia ricerca il sacrificio percepito con l'iva è risultato inferiore rispetto all'irpef*, se fosse stato considerato solo il *disprezzo*, tale differenza non sarebbe emersa, infatti il disprezzo sollecitato dalle due imposte è risultato simile.⁴⁰

⁴⁰ Per l'iva: M = 2,78 e DS = 2,19; per l'irpef: M = 2,85 e DS = 2,23; t (116) = 0,32; p > 0,05.

Capitolo 5

Fase pilota

Lo strumento elaborato per la fase pilota della ricerca è costituito da un questionario (prima sezione) e da una serie di scenari (seconda sezione). Il questionario contiene 57 domande. Più precisamente:

1. 7 domande inerenti ad alcuni aspetti socioanagrafici del compilatore (età; sesso; stato civile; formazione scolastica; categoria lavorativa principale; anni di esperienza lavorativa; indicazione di chi compila la dichiarazione dei redditi);
2. una scala di 10 domande con tre alternative di risposta (sì/no/non so) inerenti ad alcuni aspetti della tassazione, per misurare il livello di conoscenze fiscali del contribuente;
3. 39 domande relative a quattro scale con categorie di risposta a parziale autonomia semantica a 5 passi (1 = completamente in disaccordo; 5 = completamente d'accordo), precisamente:
 - a. 2 domande per misurare la spinta contributiva;⁴¹
 - b. 6 domande per misurare la *tax mentality*;⁴²
 - c. 10 domande per misurare l'orientamento altruistico;⁴³
 - d. 21 domande per misurare la reattanza,⁴⁴ ma solo per coloro che indicano di svolgere l'attività di libero professionista o imprenditore.

⁴¹ Vedi il capitolo 4.

⁴² La scala è stata ripresa da Kirchler (1997b).

⁴³ La scala è stata ripresa da Kirchler (1997b).

4. 1 domanda relativa ad una scala autoancorante a 10 passi (1 = mai giustificabile; 10 = sempre giustificabile) per misurare la *tax morale*.⁴⁵

Al questionario seguono gli scenari. Più precisamente:

1. Un primo scenario in cui viene descritto il pagamento della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (tarsu) pari a 108 euro. Con esso si mira a vagliare l'ipotesi dell'influenza degli effetti dello *sminuzzamento* del tributo sulla percezione del sacrificio fiscale.⁴⁶ Come è stato già accennato è stato realizzato in quattro versioni, precisamente:

- a. una versione con l'indicazione di un pagamento di 108 euro in unica soluzione, a cui segue la richiesta di valutare il sacrificio percepito per il pagamento fiscale;
- b. tre versioni con l'indicazione di un pagamento di 9 euro al mese per un intero anno, seguite dalla richiesta di valutare il sacrificio percepito per il pagamento, rispettivamente, dell'intero importo (108 euro), della prima rata, e dell'ultima rata.

La valutazione del sacrificio viene richiesta prima con un singolo item ("La tassa provoca in me un senso di sacrificio"), e poi in modo più analitico con la scala SFP di 26 item.⁴⁷ La doppia valutazione ha lo scopo di vagliare la validità della scala durante la fase pilota della ricerca.

2. Un secondo scenario in cui viene descritto l'acquisto di un televisore di 648 euro, di cui 108 euro di iva, con lo scopo di valutare l'ipotesi dell'illusione generata dall'*occultamento*.⁴⁸ Esso è stato realizzato in due versioni, precisamente:

- a. una prima versione in cui viene esplicitato che l'iva pagata ammonta esattamente a 108 euro;
- b. una seconda versione in cui viene chiesto al compilatore di indicare l'ammontare dell'iva, quindi non esplicitato.

In entrambi i casi segue la richiesta di valutazione del sacrificio fiscale percepito, come nel precedente scenario, con l'eccezione di quando il compilatore, nella seconda versione, indica che l'iva pagata è pari a zero.

⁴⁴ La scala è stata ripresa da Berti, Kirchler (2002).

⁴⁵ Vedi Alm, Torgler (2006).

⁴⁶ Vedi pp. 31-33, 35-36.

⁴⁷ Vedi il capitolo 4.

⁴⁸ Vedi pp. 28 e 36.

3. Un terzo scenario in cui si descrive il caso di un lavoratore dipendente che paga l'irpef, a cui segue una delle due seguenti versioni:
 - a. il lavoratore dovrà pagare un'addizionale dell'imposta sul reddito pari a 108 euro;
 - b. il lavoratore dovrà pagare un'imposta *una tantum* pari a 108 euro.L'ipotesi da valutare in questo caso è sull'illusione per *saturazione dolorosa*.⁴⁹ Le due versioni citate sono completate con la richiesta di valutazione del sacrificio come nei precedenti scenari.
4. Un quarto scenario in cui viene descritto il pagamento del canone tv pari a 108 euro. Anche in questo caso sono state realizzate due versioni, che differiscono in quanto in una viene aggiunto che il pagamento potrà non avvenire perché l'importo verrà detratto da un rimborso di entità superiore che spetta al contribuente. Segue una domanda sulla propensione a evadere e la richiesta di valutazione del sacrificio come nei precedenti scenari. L'ipotesi in questo caso è che il tipo di contesto influenzi il sacrificio percepito.⁵⁰
5. Un quinto e ultimo scenario, in cui si narra la storia di due giovani che ricevono in dono da uno zio un appartamento, realizzato sempre in due versioni, in cui a pagare le relative imposte sono o i due giovani, ossia coloro che ricevono il dono, o lo zio, ossia colui che offre il dono. L'ipotesi è che gli eventi piacevoli (donazione) influenzino la percezione del sacrificio percepito,⁵¹ misurato come negli altri scenari.

Nei primi quattro scenari, e più precisamente nel primo scenario solo nelle prime due versioni, il tributo preso in considerazione ammonta sempre a 108 euro con lo scopo di confrontare i differenti tributi presi in considerazione.

Complessivamente lo strumento comprende, dunque, quattro versioni. Esse sono identiche nella prima sezione, ossia la parte contenete il questionario, e differenti nella sezione degli scenari. Più precisamente: il primo scenario è differente nelle quattro versioni, mentre dal secondo al quinto scenario la prima e la terza versione, identiche, differiscono dalla seconda e quarta versione, a loro volta identiche. Lo strumento

⁴⁹ Vedi pp. 30-31, 36-37.

⁵⁰ Vedi pp. 15-16 e 38.

⁵¹ Vedi pp. 28-30 e 37.

descritto è completato da una pagina iniziale di presentazione della ricerca, con alcune indicazioni sulle modalità di risposta, e da una parte finale in bianco per offrire al compilatore la possibilità di esprimere ulteriori valutazioni sul compito svolto.

5.1 Campionamento

La popolazione oggetto di studio è rappresentata dai contribuenti italiani, ovvero da tutti i cittadini maggiorenni. La scelta del campione sul quale condurre lo studio deve purtroppo far fronte a questioni meramente pratiche, tra cui l'investimento per la ricerca in termini di tempi e costi. Per quanto la popolazione oggetto di studio sia costituita dai maggiorenni presenti su tutto il territorio nazionale, un campionamento per aree, in modo da coinvolgere in modo adeguato contribuenti residenti in tutte le regioni italiane, con probabili differenze rispetto a rappresentazioni e atteggiamenti, sarebbe stato tecnicamente più desiderabile, ma eccessivamente dispendioso, considerata la natura ancora prevalentemente esplorativa dello studio condotto. Per quanto detto, ho preferito raccogliere la partecipazione di contribuenti residenti in un'unica regione, la Lombardia,⁵² secondo la tecnica di campionamento cosiddetta "a valanga", nelle modalità in seguito riportate.

Considerato che nel rapporto fra contribuenti e autorità fiscale, il commercialista o l'esperto contabile, riveste il ruolo di terzo attore, ovvero costituisce una parte sociale determinante sulle rappresentazioni dei contribuenti e sul loro comportamento (Ferrari, Randisi, 2011, p. 190). Inoltre, la loro organizzazione in Ordini prevalentemente provinciali e la disponibilità di informazioni personali, tra cui gli indirizzi di posta elettronica, consente di entrare in contatto con loro facilmente, rapidamente e arrecando il minimo disturbo, aspetto non trascurabile per il ricercatore che deve condurre studi in cui vi è la necessità di coinvolgere un elevato numero di soggetti.

Per quanto sopra, ho contattato già durante la fase pilota della ricerca, 1.500 commercialisti ed esperti contabili degli ordini della Lombardia, fra coloro che avevano reso disponibile il proprio indirizzo di posta elettronica. Ho ricevuto un tasso di risposta affermativa pari all'1,5% (23 professionisti), di cui solo 15 (1% di 1.500) hanno

⁵² La Lombardia è la prima regione in Italia per gettito fiscale, oltre a essere la più popolosa (9.917.714 residenti, di cui 8.249.509 maggiorenni, secondo fonti ISTAT 2011).

confermato successivamente la disponibilità a partecipare alla ricerca. Più precisamente, ho invitato loro a compilare un documento (lo strumento costruito *ad hoc* per la presente ricerca)⁵³ e a farlo compilare anche ad alcuni loro clienti, richiedendo una partecipazione minima di 5 adesioni e massima di 20. Ho raccolto 128 adesioni, delle quali sono state successivamente annullate 20 già in fase di inserimento dati⁵⁴ e 14 risultate *outlier* con l'analisi della distribuzione delle frequenze. Complessivamente, dunque, le adesioni effettive considerate per la fase pilota sono state 94.

Sulla base di questi risultati, ho inviato altre 10.775 e-mail, ovvero a tutti i professionisti con indirizzo di posta elettronica, pubblicati negli elenchi *on-line* degli ordini. L'aspettativa era di raccogliere una partecipazione effettiva di almeno 100 professionisti e circa 800 contribuenti. Complessivamente hanno offerto la propria disponibilità a partecipare 208 professionisti (1,9%), ma a posteriori la partecipazione è stata confermata da soli 90 (0,8%). Il numero di adesioni è stato di 579, successivamente integrato per avere un bilanciamento dei soggetti per i diversi sottogruppi delle condizioni sperimentali, raggiungendo un totale di 702 adesioni, ridotte a 559 dopo uno screening qualitativo, dovuto a compilazioni in buona parte incomplete (47), palesemente compilate dalla stessa persona o comunque copiando in parte altre compilazioni (11),⁵⁵ effettuate in modo chiaramente distratto (55), aspetto non irrilevante considerato l'elevato coinvolgimento richiesto per il compito presentato,⁵⁶ oppure perché risultate anomale (*outlier*) dopo aver esaminato la distribuzione delle frequenze (30). Le adesioni annullate appaiono elevate (20%), ma sono spiegabili con l'onerosità richiesta per la partecipazione, dovuta in piccola parte alle oltre 50 domande del questionario, e in buona parte alla compilazione della scala sulla percezione del sacrificio fiscale presentata dopo la lettura di ognuno dei cinque scenari. Per la scala, infatti, si richiedeva una concentrazione maggiore rispetto al

⁵³ Vedi la parte iniziale di questo capitolo.

⁵⁴ L'annullamento è avvenuto per incompletezza, per palese modalità di risposta con basso coinvolgimento e in un caso perché la compilazione è avvenuta da parte di un soggetto minorenni.

⁵⁵ Queste 11 compilazioni, restituite in formato cartaceo ma compilate con l'ausilio di un computer, presentano delle 'X' in grassetto su alcune risposte e non in grassetto in altre. Le differenze fra le compilazioni sono proprio nelle risposte in cui la 'X' apposta non è in grassetto, come se il compilatore avesse utilizzato un documento già compilato per esprimere le proprie preferenze, oppure come se lo stesso compilatore avesse semplicemente sostituito alcune risposte pur di raggiungere un numero soddisfacente di compilazioni. Ciò può essere interpretato come conseguenza di dover compilare o far compilare (su richiesta del commercialista che mi ha confermato la disponibilità a partecipare) un documento lungo ed evidentemente percepito come oneroso.

⁵⁶ Per esempio compilando parti da lasciare in bianco.

questionario, dato il già difficile compito di valutare le proprie reazioni emotive, reso ancora più complesso dal fatto che tali reazioni sarebbero state determinate da un pagamento fiscale. Inoltre la ripetitività della compilazione della stessa scala per ben cinque volte ha sicuramente messo a dura prova la concentrazione dei partecipanti.

5.2 Validazione dello strumento

Le scale hanno mostrato livelli di affidabilità soddisfacenti, considerato che i valori più bassi sono stati ottenuti per le scale con un numero ridotto di item (tabelle 5.1 e 5.2).⁵⁷ Nella tabella 5.2 sono riportate anche le correlazioni dell'indice di sacrificio fiscale percepito (SFP) con l'item con cui è stato chiesto esplicitamente al partecipante di valutare il "sacrificio" dello specifico tributo, al fine di vagliare la validità della scala. Tali correlazioni sono risultate sempre significative con i sottocampioni con numerosità alta ($n > 30$), e in quattro casi su sette non significative per campioni di numerosità ridotta ($n < 30$).

Tabella 5.1

Affidabilità delle scale contenute nel questionario.

Scala	n	Item scala	Alfa di Cronbach
Conoscenze fiscali	94	10	0,69
Spinta contributiva	94	2	0,65
Tax mentality	93	6	0,55
Orientamento altruistico	93	10	0,81
Reattanza (r1-r21)	43	21	0,86
> Percezione limitazione libertà personale (r1-r6)	43	6	0,71
> Opinioni favorevoli evasione fiscale (r7-r13)	44	7	0,85
> Approvazione comportamenti di evasione (r14-r18)	43	5	0,69
> Intenzione di versare meno tasse (r19-r21)	44	3	0,64

Dopo la somministrazione pilota, la prima conclusione a cui sono giunto è che era necessario ridurre le dimensioni della scala SFP, considerato che il coinvolgimento necessario per la compilazione è stato sfavorito dall'eccessiva numerosità degli item (26 item per scala, per 5 scenari) e dalla ridondanza di alcuni di essi, come è stato indicato

⁵⁷ Nella tabella 5.2 sono riportati i valori per 12 sottocampioni in quanto la scala per la misura del sacrificio fiscale percepito (26 item) è stata compilata da 4 sottocampioni per il primo scenario e 2 per gli scenari dal secondo al quinto (8 sottocampioni).

in nota da alcuni partecipanti e come può essere facilmente dedotto in seguito all'elevato numero di compilazioni parziali o casuali (*response set*).⁵⁸

Tabella 5.2

Affidabilità della scala SFP (26 item) e correlazione di *Pearson* (SFP* item "sacrificio").

Scenario	Versione	n	Alfa di Cronbach	r
1	S1A – tarsu in unica soluzione	39	0,95	0,37*
1	S1B – tarsu a rate	12	0,87	0,43
1	S2A – tarsu prima rata	28	0,92	0,20
1	S2B – tarsu ultima rata	15	0,77	0,46
2	OA – iva non esplicita	60	0,94	0,36**
2	OB – iva esplicita	25	0,76	0,56**
3	AA – addizionale irpef	66	0,94	0,31*
3	AB – una tantum	27	0,90	0,62**
4	FA – canone con versamento	66	0,94	0,45**
4	FB – canone con riduzione rimborso	26	0,94	0,36
5	PA – imposta per chi riceve il dono	66	0,95	0,49**
5	PB – imposta per il donatore	26	0,92	0,59**

* La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

** La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

Al fine di ridurre la scala SFP, considerate le 4 condizioni sperimentali per il primo scenario e le 2 condizioni sperimentali per ognuno dei quattro scenari successivi, il campione di 94 soggetti risultava eccessivamente esiguo per procedere con un'analisi fattoriale. Ho proceduto, pertanto, con una riduzione basata sull'analisi della distribuzione delle frequenze delle risposte ai 26 item. Più precisamente, l'efficacia della scala risiede nella sua capacità di misurare differenze individuali nel sacrificio fiscale percepito dinanzi a tributi differenti. In altre parole, non è importante individuare quali sentimenti o reazioni un tributo è capace di sollecitare, quanto individuare quali sentimenti o reazioni sono sollecitate in modo differente dinanzi a tributi differenti. Così, dopo aver analizzato la distribuzione delle frequenze dei punteggi (da 1 a 10) per i 26 item, ho individuato e scartato i 14 item in cui si concentrava sul punteggio 1 la maggiore percentuale di risposta (valori compresi fra il 66% e l'81%), evidentemente i meno discriminativi. In altre parole, ho eliminato dalla scala gli item che presentavano una mediana pari a 1 in tutti, o quasi, i sottogruppi, in quanto considerati con basso potere discriminativo. Riporto in seguito la nuova scala a 7 passi costituita dai 12 item maggiormente discriminativi (figura 5.1), e per le diverse condizioni sperimentali il

⁵⁸ Per esempio selezionando punteggi bassi della scala e gradualmente punteggi sempre più alti, per poi tornare verso i punteggi bassi o viceversa, apponendo quindi delle crocette in una sequenza ordinata a prescindere dal contenuto degli item.

livello di affidabilità e la correlazione dell'indice SFP con l'item per valutare il "sacrificio" dello specifico tributo (tabella 5.3).

Figura 5.1

Scala SFP per misurare il sacrificio fiscale percepito (12 item).

La tassa provoca in me...	assolutamente no →	1	2	3	4	5	6	7	← assolutamente sì
1 Rabbia		1	2	3	4	5	6	7	
2 fastidio		1	2	3	4	5	6	7	
3 frustrazione		1	2	3	4	5	6	7	
4 insofferenza		1	2	3	4	5	6	7	
5 oppressione		1	2	3	4	5	6	7	
6 delusione		1	2	3	4	5	6	7	
7 disappunto		1	2	3	4	5	6	7	
8 un senso di protesta		1	2	3	4	5	6	7	
9 disprezzo		1	2	3	4	5	6	7	
10 disgusto		1	2	3	4	5	6	7	
11 un senso di impotenza		1	2	3	4	5	6	7	
12 irritazione		1	2	3	4	5	6	7	

Tabella 5.3

Affidabilità della scala SFP (12 item) e correlazione di *Pearson* (SFP* item "sacrificio").

Scenario	Versione	n	Alfa di Cronbach	r
1	S1A – tarsi in unica soluzione	39	0,91	0,38*
1	S1B – tarsi a rate	12	0,90	0,49
1	S2A – tarsi prima rata	28	0,92	0,25
1	S2B – tarsi ultima rata	15	0,59	0,57*
2	OA – iva non esplicita	61	0,91	0,47**
2	OB – iva esplicita	25	0,80	0,56**
3	AA – addizionale irpef	66	0,91	0,43*
3	AB – una tantum	27	0,93	0,63**
4	FA – canone con versamento	66	0,93	0,48**
4	FB – canone con riduzione rimborso	27	0,93	0,44*
5	PA – imposta per chi riceve il dono	66	0,94	0,60**
5	PB – imposta per il donatore	26	0,93	0,62**

* La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

** La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

Dalla tabella 5.3 si evince che rispetto alla precedente scala da 26 item (tabella 5.2), l'unica variazione sensibile in termini di affidabilità è avvenuta per il sottogruppo S2B (n = 15) del primo scenario, che mostra un livello di coerenza interna abbastanza basso (*Alfa di Cronbach* = 0,59). La correlazione con l'item "sacrificio", presentato al fine di vagliare la validità della scala, è risultata migliore in cinque casi (S2B; OA; AA; FB; PA), divenendo in due casi significativa (S2B; FB).

Giunti a questo punto, la scala SFP costituita dai 12 item (figura 5.1) è pronta per la somministrazione. Può essere interessante un'analisi più approfondita di ogni

item, al fine di evidenziarne differenze e sovrapposizioni.⁵⁹ Provando a seguire un ordine che va dalle percezioni del contribuente fino alle sue reazioni, l'*oppressione* è una sensazione di peso o impedimento che riporta alla condizione di chi è sottoposto a vessazioni, aspetto che nella riflessione psicologica nell'ambito dell'attività finanziaria, compare sin dalle analisi di Smith (1776),⁶⁰ e nella letteratura più recente costituisce uno degli argomenti più approfonditi nello studio della percezione di giustizia.⁶¹ Una sensazione molto simile, per la condizione di debolezza, è quella di *impotenza*, che però include anche l'incapacità per reagire, e che potrebbe riportare per un verso alla passività del contribuente dinanzi la coattività del tributo e, per l'altro verso, alla sensazione che può derivare dalla consapevolezza di non avere i mezzi per evadere o eludere il fisco pur desiderandolo. La *frustrazione* (secondo il senso comune) è lo stato di depressione causato dalla mancata soddisfazione di un bisogno o desiderio, e può riportare all'insoddisfazione dei contribuenti per i servizi ricevuti, oltre che provocare una certa reazione aggressiva. Inoltre, le circostanze avverse possono determinare *disappunto*, ovvero un senso di delusione e fastidio. La *delusione* è lo stato d'animo di sconforto che può derivare dalla vanificazione di speranze e aspettative, come quelle che i contribuenti nutrono nei confronti del governo e delle autorità fiscali, per esempio se nei confronti di chi evade non vengono presi i giusti provvedimenti. A questo punto il passo verso la mancanza di stima e considerazione, ovvero il *disprezzo*, può essere breve. Il *fastidio* è disgusto e avversione. Per esempio, gli sprechi nella spesa pubblica o la percezione di un'elevata pressione fiscale possono generare fastidio. Il *disgusto*, a sua volta, è ancora avversione, ma anche repulsione morale e *insofferenza*. Quest'ultima è l'incapacità di tollerare o sopportare. L'avversione può manifestarsi anche per *irritazione*, ovvero per ira, sdegno o collera, o ancora per *rabbia*, che esprime lo stesso concetto ma in modo più enfatico rispetto all'irritazione, pure se la rabbia può essere intesa in modo meno enfatico e in termini di disappunto. Il senso di avversione o di opposizione è, in ultimo, il senso di *protesta*.

Dalle definizioni concatenate appena riportate, è evidente che i significati degli item si sovrappongono, ma nel contempo che si differenzino per alcuni aspetti, che

⁵⁹ I significati proposti sono stati tratti da Zingarelli (2003).

⁶⁰ Vedi p. 6.

⁶¹ Vedi pp. 11.13.

saranno poi quelli che, come vedremo più avanti, consentiranno di discriminare la percezione del sacrificio fiscale in condizioni differenti, pur dinanzi tributi di pari entità.

In conclusione, con la fase pilota, è emersa anche la necessità di ridimensionare gli scenari per evitare distrazioni del partecipante dagli aspetti salienti. Ancora, la scala a 10 passi è risultata eccessivamente lunga, considerata la concentrazione delle risposte solo sui valori estremi o centrali, quindi per la somministrazione finale ho preferito optare per una scala di tipo settenario. Infine, alcune variazioni sono state apportate anche in merito alle informazioni socioanagrafiche richieste al partecipante. L'analisi dei dati raccolti con la versione definitiva dello strumento, riportata in Allegato 3, viene descritta nei prossimi due capitoli.

Capitolo 6

Il questionario

Analisi dei dati

La prima sezione dello strumento somministrato ai partecipanti contiene alcune domande sugli aspetti socioanagrafici del compilatore e sei scale per misurare il livello di conoscenze fiscali del contribuente, la spinta contributiva, la *tax mentality*, l'orientamento altruistico, la reattanza e la *tax morale*.

Il campione coinvolto, costituito da 559 contribuenti lombardi, è risultato con un'età media di 42 anni, equamente distribuito rispetto al genere, un livello di istruzione medio/alto, con una importante prevalenza di lavoratori dipendenti e liberi professionisti. Solo per i liberi professionisti e gli imprenditori è stato richiesto il numero di anni di attività lavorativa, risultato pari mediamente a 17 anni (tabelle 6.1 e 6.2).

Prima di procedere con un'analisi dettagliata delle scale e una descrizione delle osservazioni riportate dai partecipanti, presento nella tabella 6.3, i livelli di affidabilità delle scale compilate, risultati soddisfacenti.

Tabella 6.1

Descrittive delle variabili "anzianità di lavoro" per imprenditori e liberi professionisti, ed "età".

Variabili	n	M	DS	minimo	massimo
Età	556	42,22	12,93	18	97
Anzianità di lavoro	225	16,83	10,90	1	50

Tabella 6.2

Caratteristiche del campione.

Variabili	Frequenza	%
<i>Genere</i>		
Maschio	255	45,6
Femmina	298	53,3
Mancanti	6	1,1
	559	100,0
<i>Formazione</i>		
Licenza elementare	10	1,8
Licenza media	64	11,4
Diploma scuola superiore	260	46,5
Laurea triennale	28	5,0
Laurea quinquennale	180	32,2
Dottorato	3	0,5
Mancanti	14	2,5
	559	100,0
<i>Categoria lavorativa</i>		
Imprenditore	63	11,3
Libero professionista	172	30,8
Dipendente privato	221	39,5
Dipendente pubblico	34	6,1
Studiante	17	3,0
Pensionato	12	2,1
Non occupato	3	0,5
Altro	22	3,9
Mancanti	15	2,7
	559	100,0
<i>Provincia di appartenenza</i>		
Milano	360	64,4
Brescia	39	7,0
Bergamo	47	8,4
Varese	8	1,4
Mantova	24	4,3
Como	36	6,4
Sondrio	4	0,7
Pavia	41	7,3
	559	100,0

Tabella 6.3

Affidabilità delle scale costituenti il questionario.

Scala	n	Item scala	Alfa di Cronbach
Conoscenze fiscali	559	10	0,76
Spinta contributiva	556	2	0,76
Tax mentality	550	6	0,75
Orientamento altruistico	547	10	0,83
Reattanza (r1-r21)	224	21	0,79
> Percezione limitazione libertà personale (r1-r6)	231	6	0,69
> Opinioni favorevoli evasione fiscale (r7-r13)	232	7	0,68
> Approvazione comportamenti di evasione (r14-r18)	227	5	0,68
> Intenzione di versare meno tasse (r19-r21)	232	3	0,64

6.1 Conoscenze fiscali

Il livello di conoscenze fiscali è risultato medio/alto, ovvero su una scala di valutazione da 0 a 15 il punteggio medio è risultato pari a 9,70 (DS = 2,80). La tabella 6.4 mostra che le difficoltà sono sorte prevalentemente per l'item 4, evidentemente per la specificità dell'argomento, e per l'item 9, in cui la percentuale di risposte non corrette è da attribuire probabilmente alla confusione diffusa fra “proporzionale” e “progressiva”.⁶²

Tabella 6.4

Risposte rilevate con la scala per misurare le conoscenze fiscali.

Item	% non corretta	% “non so”	% corretta	
1. Nell'ordinamento tributario italiano, <i>tassa e imposta</i> sono sinonimi?	19,1	12,0	68,9	100,0
2. Le <i>imposte dirette</i> colpiscono il consumo di un bene?	20,9	17,4	61,7	100,0
3. L' <i>imposta sul valore aggiunto</i> è un'imposta indiretta?	16,8	20,8	62,4	100,0
4. Lo <i>Statuto del Contribuente</i> prevede l'istituzione della figura del <i>Garante del contribuente</i> ?	8,1	53,7	38,3	100,0
5. Tra i monopoli fiscali attualmente in vigore, rientrano il gioco del lotto e delle lotterie nazionali?	8,9	18,1	73,0	100,0
6. L'aliquota d' <i>imposta sul reddito delle società</i> è proporzionale?	29,0	27,9	43,1	100,0
<i>Ai fini dell'applicazione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche:</i>				
7. Gli <i>oneri deducibili</i> sono sottratti dall'imposta lorda?	31,3	22,5	46,2	100,0
8. Fra gli <i>oneri deducibili</i> rientrano i contributi previdenziali e assistenziali?	13,4	20,2	66,4	100,0
9. L'imposta lorda viene calcolata applicando un'aliquota proporzionale al reddito imponibile?	49,2	28,8	22,0	100,0
10. Sono previste <i>detrazioni</i> per i carichi di famiglia?	1,6	11,1	87,3	100,0

Il livello delle conoscenze è risultato correlato positivamente con il grado di istruzione ($r = 0,40$; $p < 0,01$). Dopo aver aggregato le variabili con numerosità più esigua, in modo da ottenere tre gruppi distinti per livello di formazione scolastica (tabella 6.5), e dopo aver vagliato le assunzioni per procedere con un'analisi della varianza (ANOVA a una via e univariata), ovvero la distribuzione normale dei residui e

⁶² Vedi p. 9.

la condizione di *omoschedasticità* (*test di Levene*),⁶³ ho riscontrato che la differenza di conoscenze fra i tre livelli di istruzione è risultata significativa ($F(2,542) = 51,09$; $p < 0,01$; vedi tabelle 6.6 e 6.7).

Tabella 6.5

Livello di conoscenze fiscali distinto per livello di istruzione.

	n	M	DS
Licenza elementare o media	74	7,70	2,36
Diploma di scuola superiore	260	9,37	2,50
Laurea o dottorato	211	10,97	2,68
Totale	545		

Tabella 6.6

ANOVA sul livello di conoscenze (v. d.) distinto per livello di istruzione (v. i.).

	Somma dei quadrati	gdl	Media dei quadrati	F	p
Fra gruppi	665,48	2	332,74	51,09	< 0,01
Entro gruppi	3530,03	542	6,51		
Totale	4195,50	544			

Tabella 6.7

Test della *differenza meno significativa* (LSD) fra i livelli di conoscenza distinti per livello di istruzione.

		Differenza fra medie
Licenza elementare o media	Diploma di scuola superiore	-1,43*
	Laurea o dottorato	-2,99*
Diploma di scuola superiore	Licenza elementare o media	1,43*
	Laurea o dottorato	-1,56*
Laurea o dottorato	Licenza elementare o media	2,99*
	Diploma di scuola superiore	1,56*

* La differenza media è significativa al livello 0,05.

Fra i livelli di conoscenze distinti per categoria lavorativa di appartenenza (tabella 6.8), è stata riscontrata una differenza significativa, vagliata sempre con un'ANOVA, fra liberi professionisti *versus* imprenditori, lavoratori dipendenti e studenti ($F(5,513) = 12,87$; $p < 0,01$; tabelle 6.9 e 6.10).

Tabella 6.8

Livello di conoscenze fiscali distinto per categoria lavorativa.

	n	M	DS
imprenditore	63	9,09	2,26
libero professionista	172	11,10	2,62
dipendente privato	221	9,50	2,69
dipendente pubblico	34	8,81	2,46
studente	17	7,91	3,14
pensionato	12	9,04	2,10
Totale	519		

⁶³ L'indipendenza dei residui è considerata rispettata per via delle somministrazioni individuali con assegnazione casuale dei soggetti alle diverse condizioni sperimentali.

Tabella 6.9

ANOVA sul livello di conoscenze (v. d.) distinto per categoria lavorativa (v. i.).

	Somma dei quadrati	gdl	Media dei quadrati	F	p
Fra gruppi	438,32	5	87,66	12,87	< 0,01
Entro gruppi	3494,29	513	6,81		
Totale	3932,61	518			

Tabella 6.10

Test di *Bonferroni* fra i livelli di conoscenza distinti per categoria lavorativa.

Le differenze non significative sono state omesse.

		Differenza fra medie
libero professionista	imprenditore	2,01*
	dipendente privato	1,59*
	dipendente pubblico	2,29*
	studente	3,18*

* La differenza media è significativa al livello 0.05.

6.2 Reattanza

La scala per la misura della reattanza, ovvero l’atteggiamento negativo del contribuente dinanzi la percezione di limitazione di libertà di poter disporre dei propri ricavi economici, è stata ripresa da uno studio condotto in Italia su un campione di imprenditori e liberi professionisti.⁶⁴ Comprende 21 domande distinguibili in quattro gruppi per misurare rispettivamente la percezione di limitazione di libertà, le opinioni sull’evasione, l’approvazione di comportamenti altrui finalizzati a evadere e l’intenzione a versare meno tasse. Anche in questo studio è stata somministrata solo agli imprenditori e ai liberi professionisti. Ricordo che la scala di risposta è costituita da cinque passi, in cui il livello tre corrisponde all’incertezza, mentre valori inferiori e superiori corrispondono rispettivamente a opinioni di disaccordo e accordo.

L’analisi descrittiva, riportata nella tabella 6.11, mostra che il campione, complessivamente, ha mostrato incertezza, pur se con una tendenza verso valori alti della scala per la percezione di limitazione di libertà e in direzione contraria per le altre scale. Un’unica eccezione è stata ottenuta con il punteggio alquanto basso delle opinioni sull’evasione. In particolare, le posizioni più estreme sono state ottenute nelle due domande in cui i partecipanti hanno mostrato un elevato consenso con le due affermazioni “L’evasione fiscale costituisce un danno per la collettività” (R10,

⁶⁴ Berti, Kirchler (2002).

invertito) e “Chi evade le tasse si comporta scorrettamente nei confronti di coloro che le pagano” (R11, invertito). Mentre nella sottoscala di percezione di limitazione della libertà, le due domande che hanno raggiunto un elevato consenso sono “Gli oneri fiscali riducono drasticamente i miei profitti” (R4) e “Penso che specialmente chi lavora in proprio sia gravato da una pressione fiscale troppo elevata” (R6).

Tabella 6.11

Risposte rilevate con la scala per misurare la reattanza e con le relative sottoscale.

	M	DS
<i>Reattanza (r1-r21)</i>	2,63	0,50
> <i>Percezione limitazione libertà personale (r1-r6)</i>	3,43	0,76
R1. “Se si riducessero le tasse avrei più denaro a mia disposizione e potrei lavorare meno.”	2,96	1,31
R2. “Mi sento sorvegliato dal controllo che il sistema fiscale esercita sui miei affari.”	3,27	1,22
R3. “Gli oneri fiscali ostacolano i miei affari.”	3,15	1,21
R4. “Gli oneri fiscali riducono drasticamente i miei profitti.”	3,84	1,10
R5. “Se tutti gli obblighi fiscali fossero aboliti potrei risparmiare molto tempo.”	3,41	1,37
R6. “Penso che specialmente chi lavora in proprio sia gravato da una pressione fiscale troppo elevata.”	3,93	1,11
> <i>Opinioni favorevoli evasione fiscale (r7-r13)</i>	1,84	0,59
R7. “L’evasione fiscale è giustificata se chi evade non utilizza le risorse pubbliche.”	1,64	1,00
R8. “Chi ha la possibilità di evadere le tasse dovrebbe approfittarne.”	1,72	1,07
R9. “Se nessuno evadesse le tasse, queste potrebbero essere ridotte.” (invertito)	1,65	0,97
R10. “L’evasione fiscale costituisce un danno per la collettività.” (invertito)	1,43	0,77
R11. “Chi evade le tasse si comporta scorrettamente nei confronti di coloro che le pagano.” (invertito)	1,44	0,84
R12. “Lo Stato dovrebbe fare controlli più rigidi per arginare l’evasione fiscale.” (invertito)	2,12	1,07
R13. “Penso che chi evade le tasse in modo abituale dovrebbe andare in prigione.” (invertito)	2,89	1,30
> <i>Approvazione comportamenti di evasione (r14-r18)</i>	2,64	0,80
R14. “Il signor A. compra qualcosa per uso personale. Successivamente vende l’oggetto a un suo cliente a un prezzo di favore senza denunciare il ricavo della vendita.”	2,99	1,28
R15. “Il signor B. utilizza il telefono in parte per uso privato, in parte per la professione. La bolletta mensile, tuttavia, è registrata sotto la voce ‘spese professionali’.”	3,17	1,24
R16. “Il signor C. compra tende per la sua casa e registra la spesa sotto la voce ‘spese d’affari’.”	2,13	1,15
R17. “Il signor D. guadagna del denaro grazie ad attività professionali occasionali. Queste entrate non sono mai superiori al 10% delle sue entrate annuali ufficialmente dichiarate. Queste entrate extra non sono riportate nella sua dichiarazione dei redditi.”	2,29	1,18
R18. “Il signor E. ha trascorso cinque giorni a Firenze per fare visita ai parenti. In quell’occasione ha avuto alcuni incontri di lavoro. Il signor E. ha soggiornato in albergo e ha mangiato più volte al ristorante, invitando anche i suoi parenti. Le spese sono state registrate sotto la voce ‘spese di affari’ per detrarle dalle tasse.”	2,59	1,18
> <i>Intenzione di versare meno tasse (r19-r21)</i>	2,85	0,94
R19. “Mi sento costretto ad aumentare le spese per ridurre le tasse.”	2,93	1,23
R20. “E’ a causa della pressione fiscale che cerco di ridurre i miei profitti.”	2,44	1,26
R21. “Quando devo presentare la dichiarazione dei redditi penso a nuovi investimenti e spese per poter aumentare le detrazioni fiscali.”	3,19	1,22

Distinguendo i valori delle sottoscale della reattanza in base al livello di istruzione, ho ottenuto che con un livello di istruzione elevato è risultata significativamente minore la percezione di limitazione della libertà ($t(229) = 3,16; p < 0,01$), in particolare rispetto alle due domande citate poco prima (R4 e R6), ovvero il ritenere che la pressione fiscale abbia effetti drastici sui profitti e in particolare su chi lavora in proprio.

Infine, ho analizzato le correlazioni complessive delle sottoscale della reattanza e dell'esperienza lavorativa espressa in anni, e le correlazioni distinte per livello di istruzione e categoria di appartenenza. Complessivamente, come evidenzia la tabella 6.12, le sottoscale per misurare la reattanza sono tutte significativamente e positivamente correlate fra loro. Spicca la relazione fra le opinioni favorevoli all'evasione e l'approvazione dell'evasione perpetrata da altri ($r = 0,455$), e di quest'ultima con l'intenzione di versare meno tasse ($r = 0,335$). Inoltre, quest'ultima scala è risultata correlata con la percezione di limitazione di libertà ($r = 0,299$).

Rispetto alle relazioni complessive, distinguendo il campione per livello di istruzione prima e categoria lavorativa poi, ho riscontrato un mantenimento delle relazioni positive principali già enunciate, con eccezione delle correlazioni di entità inferiore, che hanno perso significatività. Il tempo di esercizio dell'attività è risultato in relazione significativa con due sottoscale, in particolare valori alti di percezione di limitazione di libertà si sono associati a una maggiore esperienza lavorativa ($r = 0,239$), invece l'intenzione di pagare meno tasse è risultata in relazione negativa con la stessa esperienza ($r = - 0,165$). La stessa direzione delle relazione è risultata per coloro che possiedono un livello di istruzione elevato e per i liberi professionisti. Se il livello di istruzione posseduto è pari o inferiore al diploma di scuola superiore, le relazioni di tutte le sottoscale con gli anni di attività lavorativa perdono significatività statistica. Per gli imprenditori, invece, l'anzianità di lavoro non presenta più una relazione con l'approvazione dell'evasione, mentre rimane significativa, oltre che di entità superiore rispetto ai liberi professionisti, la relazione che indica una maggiore inclinazione a percepire una limitazione di libertà con il passare del tempo ($r = 0,306$).

Tabella 6.12

Correlazioni fra le sottoscale della reattanza e l'esperienza lavorativa, distinte per livello di istruzione e categoria lavorativa.

		LL	OP	APP	INT	ANZ
Percezione limitazione libertà personale (LL)		1	0,222**	0,149*	0,299**	0,239**
Opinioni favorevoli evasione fiscale (OP)			1	0,455**	0,165*	-0,049
Approvazione evasione (APP)				1	0,335**	-0,165*
Intenzione di versare meno tasse (INT)					1	0,028
Anzianità di lavoro (ANZ)						1
fino al diploma di scuola superiore	LL	1	0,233*	0,238*	0,349**	0,133
	OP		1	0,548**	0,244*	-0,113
	APP			1	0,405**	-0,150
	INT				1	0,022
	ANZ					1
laurea o dottorato	LL	1	0,192*	0,049	0,259**	0,260**
	OP		1	0,340**	0,089	-0,031
	APP			1	0,273**	-0,210*
	INT				1	0,013
	ANZ					1
imprenditore	LL	1	0,445**	0,351**	0,381**	0,306*
	OP		1	0,533**	0,373**	0,023
	APP			1	0,370**	0,024
	INT				1	0,124
	ANZ					1
libero professionista	LL	1	0,141	0,062	0,260**	0,185*
	OP		1	0,424**	0,090	-0,092
	APP			1	0,320**	-0,280**
	INT				1	-0,041
	ANZ					1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

6.3 Spinta contributiva

La scala per la misura della spinta contributiva, realizzata per questo studio,⁶⁵ è costituita da due domande: la prima indaga la spinta morale a pagare le tasse, la seconda l'utilità che ne deriva. Una prima analisi delle descrittive ha evidenziato un livello "abbastanza" elevato (M = 3,97; DS = 0,92).

Un'analisi delle correlazioni ha mostrato che con un livello di istruzione più elevato la spinta contributiva è risultata maggiore ($r_s = 0,115^{66}$). In particolare sono spiccati significativamente coloro che possiedono un titolo universitario rispetto a tutti gli altri ($t(490) = -2,23$; $p > 0,05$). Inoltre, la spinta è risultata correlata positivamente

⁶⁵ Vedi capitolo 4.

⁶⁶ Per la variabile "formazione", così come per le altre variabili di tipo ordinale, è stato calcolato il coefficiente di correlazione di *Spearman*.

con l'età ($r = 0,191$) e con le conoscenze ($r = 0,122$), e negativamente con la reattanza ($r = -0,404$).⁶⁷

6.4 Tax mentality

Con la scala per la *tax mentality*, costituita da 6 item,⁶⁸ è stata misurata la percezione di equità e fiducia verso il sistema fiscale. L'analisi delle descrittive ha mostrato un valore medio sul limite dell'incertezza, nella direzione del disaccordo con affermazioni su percezioni positive verso il sistema fiscale. I punteggi più bassi della scala sono stato ottenuti con gli item M3, M4 e M5 (tabella 6.13). Dall'analisi delle correlazioni, sono risultate significative la relazione positiva con la spinta contributiva ($r = 0,427$) e la relazione negativa con la reattanza ($r = -0,291$).⁶⁹

Tabella 6.13

Risposte rilevate con la scala per misurare la *tax mentality*.

	M	DS
<i>Tax mentality</i> (M1-M6)	2,58	0,69
M1. "Il mio atteggiamento verso lo Stato è positivo."	2,94	1,09
M2. "Ognuno dovrebbe supportare lo Stato il più possibile e, se necessario, fare sacrifici personali."	2,72	1,11
M3. "Mi sento pienamente in accordo con lo Stato e con le leggi che emana."	2,34	0,90
M4. "Sfortunatamente, non si può fare affidamento sullo Stato e sulla pubblica amministrazione." (invertito)	2,38	1,04
M5. "In generale, il carico fiscale è distribuito in modo equo tra i cittadini."	2,07	0,98
M6. "In virtù degli investimenti pubblici, le tasse risultano nell'interesse di ogni contribuente."	3,05	1,14

6.5 Orientamento altruistico

La scala per la misura dell'orientamento altruistico rispetto alle questioni fiscali è costituita da 10 item.⁷⁰ L'analisi descrittiva mostra un livello medio prossimo all'incertezza, con due item (O4 e O7) che presentano un punteggio massimo e un item

⁶⁷ Tutte le correlazioni citate in merito alla spinta contributiva, sono risultate significative al livello 0,01.

⁶⁸ La scala è stata ripresa da Kirchler (1997b).

⁶⁹ Tutte le correlazioni citate in merito alla *tax mentality*, sono risultate significative al livello 0,01.

⁷⁰ La scala è stata ripresa da Kirchler (1997b).

(O10) con punteggio minimo (tabella 6.14). Dall’analisi delle correlazioni è emersa una leggera relazione positiva con il livello di studi ($r_s = 0,123$), con le conoscenze ($r = 0,087$) e con l’età ($r = 0,149$). Mentre è risultata di entità superiore la relazione negativa con la reattanza ($r = -0,501$) e positiva con la *tax mentality* ($r = 0,508$) e la spinta contributiva ($r = 0,567$).⁷¹

Tabella 6.14

Risposte rilevate con la scala per misurare l’orientamento altruistico.

	M	DS
<i>Orientamento altruistico (O1-O10)</i>	3,14	0,67
O1. “Per me è importante contribuire al finanziamento del governo.”	2,92	1,10
O2. “Mi preoccupa più per gli altri che per me stesso.”	2,82	1,03
O3. “Non capisco perché dovrei cedere parte del mio reddito allo Stato.” (invertito)	3,49	1,14
O4. “Accetto che parte dei miei soldi vadano alla comunità.”	3,76	0,97
O5. “Mi fa rabbia essere forzato a lavorare per lo Stato piuttosto che per il mio portafoglio.” (invertito)	3,11	1,15
O6. “Preferisco salvaguardare i miei interessi piuttosto che quelli degli altri.” (invertito)	2,94	1,07
O7. “Quando ha a che fare con i miei soldi il mio spirito di solidarietà svanisce.” (invertito)	3,66	0,96
O8. “Non mi dispiace pagare le tasse perché i soldi saranno utilizzati per finanziare qualcosa di utile per tutti.”	3,21	1,09
O9. “Credo sia ingiusto che miei soldi duramente guadagnati mi siano sottratti dallo Stato.” (invertito)	3,31	1,13
O10. “Sono pronto a pagare più tasse se necessario.”	2,21	1,07

6.6 Tax morale

La scala per misurare la *tax morale*, è costituita da un singolo item (T1).⁷² Preciso che il punteggio è stato invertito, considerato che il costrutto ha una connotazione positiva e il punteggio di fondo scala, corrispondente al valore massimo (10), ha invece una connotazione negativa (“Imbrogliare sulle tasse...” è sempre giustificabile). Altri item presenti nel questionario molto simili sono l’item S1 relativo alla spinta contributiva (“Penso che pagare le tasse sia un obbligo morale”) e l’item R8 relativo alla reattanza (“Chi ha la possibilità di evadere le tasse dovrebbe approfittarne”). Le correlazioni fra i tre item sono coerenti (tabella 6.15).

⁷¹ Tutte le correlazioni citate in merito all’orientamento altruistico, sono risultate significative al livello 0,01, con eccezione della relazione con le conoscenze ($p < 0,05$).

⁷² Vedi Alm, Torgler (2006).

Dall'analisi delle descrittive è risultata una media alta ($M = 7,86$; $DS = 2,12$). L'analisi delle correlazioni ha mostrato un'importante relazione negativa con la reattanza ($r = -0,524$) e una relazione positiva con l'orientamento altruistico ($r = 0,385$), la *tax mentality* ($r = 0,302$) e la spinta contributiva ($r = 0,280$). Una significativa relazione negativa inaspettata, pur se leggera, considerata la relazione coerente con gli altri due item che indagano un costrutto simile (S1 e R8), è stata riscontrata con il livello di istruzione ($r_s = -0,121$).⁷³

Tabella 6.15

Correlazioni fra la *tax morale* e gli item S1 (spinta contributiva) e R8 (reattanza).

	Tax morale	S1	R8
Tax morale	1	,233**	-,439**
S1		1	-,231**
R8			1

** La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

6.7 Osservazioni dei partecipanti

Le osservazioni rilasciate dai partecipanti durante la compilazione hanno confermato quanto già emerso con le valutazioni espresse con la compilazione delle scale contenute nel questionario. I commenti rilasciati su 559 adesioni (al netto di quelle annullate per i motivi già esposti) sono stati 76 (14% circa del totale).

I concetti più frequenti riguardano l'eccessiva onerosità del carico tributario, i servizi offerti dallo Stato, ritenuti "inadeguati", e l'"utilizzo improprio" e lo "sperpero" delle risorse pubbliche, quindi lo "spreco" di quanto i cittadini guadagnano "duramente", con la conseguente sfiducia da parte dei contribuenti verso il sistema fiscale. Fra gli esempi di gestione inadeguata spiccano i servizi sanitari, ritenuti "insoddisfacenti", lo smaltimento dei rifiuti a Napoli, l'inefficienza dei pubblici uffici, e il canone per la detenzione del televisore, richiamato in uno scenario, e ritenuto un'"appropriazione indebita" e "sproporzionato" per il servizio offerto.

L'evasione fiscale da mezzo per far fronte a oneri fiscali insostenibili diviene, anche, una forma di protesta verso norme non condivise e autorità non riconosciute. Diviene quindi "giusto" evadere per un servizio inadeguato, per l'elevata pressione

⁷³ Tutte le correlazioni citate in merito alla *tax morale*, sono risultate significative al livello 0,01.

fiscale, per lo spreco di denaro pubblico, e se coloro che amministrano le risorse pubbliche non si comportano con “responsabilità”, come farebbe un “padre di famiglia”, o se si considera che sono loro a evadere per prima. Si arriva anche a ritenere l’evasione, sì un problema morale, ma non tale da gravare sull’andamento dello stato, in quanto pur se ci fosse un maggiore gettito, ne seguirebbe una spesa maggiore. C’è chi sostiene di sentirsi “una mucca da mungere fino allo sfinimento” per garantire una vita agiata ai politici, quindi l’evasione diviene solo un mezzo per tutelarsi. Sono infatti proprio coloro che governano a essere spesso oggetto di critica per non aver innanzitutto dimostrato di riconoscersi nell’“istituzione Stato”. L’evasione diviene così anche comprensibile per la mancanza di fiducia verso il governo.

Le critiche sono state sollevate anche rispetto alla questione giustizia. C’è chi ritiene che le norme fiscali non garantiscano equità, perché esse sono troppe e complicate, oltre che per gli eccessivi e mal distribuiti oneri che ne risultano a carico del contribuente, fino a limitare la sua libertà, per esempio di realizzare il sogno di poter lavorare in proprio.

Molti commenti lasciano spazio ai sentimenti che le questioni fiscali sollecitano: l’elevata pressione fiscale e gli sprechi generano fastidio e rabbia, a questi sentimenti si aggiungono anche l’irritazione, la frustrazione e la delusione per l’ingiustizia derivante dallo sfruttamento delle risorse pubbliche da parte di chi non partecipa onestamente al gettito. Si aggiungono, inoltre, la frustrazione e il senso di impotenza dinanzi una gestione inefficiente della cosa pubblica. Le critiche sono rivolte anche a chi è addetto ai controlli, per la scarsa preparazione e l’arroganza, tali da generare fastidio nel contribuente.

Ma non mancano commenti di chiarimento rispetto all’utilità sociale della partecipazione fiscale dei cittadini, ritenuta “necessaria”, oltre che un “dovere civico e democratico”, o la consapevolezza con la quale si sostiene che parlare di dovere morale è riduttivo considerato che il concorso alle spese pubbliche in ragione della propria capacità contributiva è un dovere costituzionale, come cita l’art. 53. Parimenti, si auspica una maggiore severità per gli evasori, perché se tutti pagassero il proprio debito fiscale si ridurrebbe la pressione a carico di ognuno, oltre che una maggiore intransigenza verso la corruzione e l’inefficienza.

Capitolo 7

Gli scenari

Analisi dei dati

La sezione scenari dello strumento, come già precisato, mirava a vagliare le ipotesi di ricerca inerenti alla percezione del sacrificio fiscale, misurato attraverso l'ausilio della scala SFP di 12 item costruita per questo studio.⁷⁴ La sezione comprende cinque scenari, di cui il primo realizzato in quattro versioni e i successivi quattro scenari in due versioni (per un totale di 12 versioni), distribuite casualmente e in modo bilanciato fra i partecipanti. La scala SFP somministrata nelle 12 condizioni sperimentali, ha mostrato livelli di affidabilità soddisfacente (tabella 7.1).

Tabella 7.1

Affidabilità della scala SFP (12 item).

Scenario	Versione	n	Alfa di Cronbach
1	S1A – tarsu in unica soluzione	128	0,93
1	S1B – tarsu a rate	150	0,92
1	S2A – tarsu prima rata	147	0,93
1	S2B – tarsu ultima rata	115	0,92
2	OA – iva non esplicita	279	0,93
2	OB – iva esplicita	275	0,94
3	AA – addizionale irpef	278	0,96
3	AB – una tantum	264	0,96
4	PA – imposta per chi riceve il dono	278	0,97
4	PB – imposta per il donatore	275	0,96
5	FA – canone con versamento	277	0,97
5	FB – canone con riduzione rimborso	261	0,96

* La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

** La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

⁷⁴ Vedi capitolo 4.

Segue un'analisi dei dati relativa a ogni scenario, un'analisi "entro i soggetti" al fine di confrontare il sacrificio fiscale percepito dal medesimo partecipante per tributi differenti e di pari entità, e infine un esame delle correlazioni fra l'indice SFP e altri indici misurati con il questionario.

7.1 Scenario 1 - Lo sminuzzamento dell'imposta, il caso della tarsu

Il sacrificio fiscale misurato con la presentazione del primo scenario, è inerente al pagamento del tributo sui rifiuti (tarsu). Riprendo la prima ipotesi di ricerca:

H1: Lo sminuzzamento o frazionamento dell'imposta rende gli stimoli penosi non eccitanti, oppure eccitanti in modo decrescente, e quindi riduce il sacrificio fiscale percepito.

Secondo l'ipotesi, la modalità di pagamento, ovvero la rateizzazione di un tributo, produce effetti sulla percezione del sacrificio. Non solo, la penosità degli stimoli, ovvero il sacrificio percepito a seguito del pagamento delle rate, è di intensità decrescente. Per quanto detto, è possibile distinguere due sottoipotesi:

H1a: La rateizzazione del tributo riduce il sacrificio fiscale percepito.

H1b: Il sacrificio fiscale percepito a seguito del pagamento delle singole rate del tributo, di pari entità, decresce man mano, pertanto è massimo con il pagamento della prima rata e minimo con il pagamento dell'ultima.

Per vagliare le ipotesi ho adottato un disegno di ricerca che prevede quattro condizioni sperimentali (due per ognuna delle sottoipotesi appena citate). H1a è stata vagliata confrontando il sacrificio fiscale percepito per un pagamento in unica soluzione (108 euro) e un pagamento rateizzato (9 euro per 12 mesi). Mentre per H1b ho confrontato il sacrificio percepito per il pagamento della prima e il pagamento dell'ultima rata (entrambe di 9 euro). Gli indici SFP ottenuti nelle quattro condizioni sperimentali appena citate (rispettivamente S1A, S1B, S2A, S2B) sono riportati nella tabella 7.2.

Tabella 7.2

Indice SFP calcolato nelle quattro condizioni sperimentali dello scenario 1.

Versione	n	M	DS
S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,19	1,23
S1B – tarsu a rate	151	1,86	1,04
S2A – tarsu prima rata	150	2,24	1,30
S2B – tarsu ultima rata	128	1,90	1,05

I quattro gruppi di soggetti appaiono abbastanza bilanciati. La distribuzione delle frequenze ha evidenziato una leggera asimmetria positiva per gli ultimi tre gruppi.⁷⁵ L'analisi ha confermato la significatività della differenza fra le medie ottenute nelle condizioni S1A e S1B ($t(259,50) = 2,38; p < 0,05$),⁷⁶ e fra le medie ottenute nelle condizioni S2A e S2B ($t(276) = 2,31; p < 0,05$).

Un'analisi più dettagliata dei singoli item costituenti la scala SFP, ha consentito di esprimere alcune considerazioni. In merito all'ipotesi H1a (S1A *versus* S1B), come è possibile constatare dalla tabella 7.3, è il *fastidio* a incidere maggiormente sulla percezione di sacrificio, e a seguire la sensazione di *disappunto* e di *irritazione*, quest'ultima con un'accezione confinante con il disappunto ma con una connotazione negativa maggiore, e ancora il senso di *protesta* ma nel contempo di *impotenza*, aspetto, quest'ultimo, che riporta alla passività del contribuente dinanzi la coattività che caratterizza il tributo. Con la rateizzazione, nella condizione S1B, il sacrificio fiscale percepito si riduce con un abbattimento delle sensazioni negative soprattutto in termini di *fastidio* e *protesta*. Partecipano all'attenuazione del sacrificio anche la riduzione di *delusione*, *disprezzo* e *disgusto*.⁷⁷

Passando all'ipotesi H1b (S2A *versus* S2B), con il pagamento della prima rata, le sensazioni che hanno presentato valori massimi nelle due precedenti condizioni, hanno confermato il loro ruolo decisivo. Non solo, il *fastidio* si è altresì intensificato e si è aggiunta l'*insofferenza*, che riporta all'impazienza che un pagamento rateizzato può generare. Con il pagamento dell'ultima rata (condizione S2B), il sacrificio si riduce

⁷⁵ Per normalizzare le distribuzioni ho tentato, con successo, una trasformazione dei valori della variabile sostituendoli con la loro radice quadrata.

⁷⁶ Il test di *Levene* è risultato significativo ($p < 0,05$), per cui ho preferito considerare i valori relativi al t test a varianze separate (Welkowitz, Cohen, Ewen, 2006, p. 201).

⁷⁷ Per la valutazione delle differenze fra le medie ottenute nelle diverse condizioni sperimentali, considerati i dubbi sulla normalità delle distribuzioni di frequenza dei singoli item costituenti la scala SFP, è stato adottato un test non-parametrico (U di *Mann-Withney*), ovvero un test della somma dei ranghi. Tutte le differenze segnalate sono risultate significative ($p < 0,05$).

significativamente grazie soprattutto al ridimensionamento delle sensazioni di *fastidio*, *disappunto* e *protesta* (tabella 7.4).

Tabella 7.3

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP – Scenario 1 (H1b).

	Versione scenario	n	M	DS
Rabbia	S1A – tarsu in unica soluzione	130	1,83	1,46
	S1B – tarsu a rate	151	1,71	1,40
Fastidio	S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,99	2,02
	S1B – tarsu a rate	151	2,52	1,81
Frustrazione	S1A – tarsu in unica soluzione	130	1,81	1,35
	S1B – tarsu a rate	151	1,54	1,09
Insofferenza	S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,07	1,43
	S1B – tarsu a rate	151	1,96	1,60
Oppressione	S1A – tarsu in unica soluzione	129	1,81	1,29
	S1B – tarsu a rate	151	1,58	1,16
Delusione	S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,00	1,43
	S1B – tarsu a rate	151	1,57	1,14
Disappunto	S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,53	1,85
	S1B – tarsu a rate	151	2,28	1,70
Protesta	S1A – tarsu in unica soluzione	129	2,39	1,77
	S1B – tarsu a rate	151	1,79	1,35
Disprezzo	S1A – tarsu in unica soluzione	130	1,73	1,25
	S1B – tarsu a rate	151	1,40	0,92
Disgusto	S1A – tarsu in unica soluzione	129	1,90	1,47
	S1B – tarsu a rate	151	1,43	0,95
Impotenza	S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,58	2,00
	S1B – tarsu a rate	150	2,33	1,95
Irritazione	S1A – tarsu in unica soluzione	130	2,60	1,96
	S1B – tarsu a rate	150	2,17	1,70

A questo punto è interessante richiamare un punto della teoria della illusione finanziaria. Puviani scrive: “Quanto più presto si diffonderà la convinzione dell’impotenza degli sforzi privati contro la legge, tanto più pesto cesserà la resistenza estralegale” (Puviani, 1903, p.176).⁷⁸ In altre parole, la manifestazione di resistenza, che molto si avvicina al senso di *protesta* rilevato con la scala SFP, tenderà a ridursi dinanzi la consapevolezza che il proprio dovere fiscale dovrà essere assolto, fortificata dal senso di *impotenza* contro la legge, un sentimento che nella scala SFP presenta, infatti, valori mediamente alti.

⁷⁸ Vedi p. 32.

Tabella 7.4

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP – Scenario 1 (H1a).

	Versione scenario	n	M	DS
Rabbia	S2A – tarsu prima rata	150	1,81	1,49
	S2B – tarsu ultima rata	128	1,72	1,33
Fastidio	S2A – tarsu prima rata	150	3,24	2,04
	S2B – tarsu ultima rata	128	2,67	1,83
Frustrazione	S2A – tarsu prima rata	149	1,87	1,48
	S2B – tarsu ultima rata	128	1,60	1,12
Insofferenza	S2A – tarsu prima rata	150	2,43	1,78
	S2B – tarsu ultima rata	128	2,08	1,60
Oppressione	S2A – tarsu prima rata	150	1,89	1,48
	S2B – tarsu ultima rata	128	1,59	1,07
Delusione	S2A – tarsu prima rata	150	1,90	1,45
	S2B – tarsu ultima rata	128	1,65	1,19
Disappunto	S2A – tarsu prima rata	149	2,80	2,09
	S2B – tarsu ultima rata	128	2,08	1,57
Protesta	S2A – tarsu prima rata	149	2,28	1,78
	S2B – tarsu ultima rata	128	1,82	1,33
Disprezzo	S2A – tarsu prima rata	150	1,69	1,37
	S2B – tarsu ultima rata	128	1,39	1,01
Disgusto	S2A – tarsu prima rata	150	1,72	1,41
	S2B – tarsu ultima rata	115	1,51	1,24
Impotenza	S2A – tarsu prima rata	150	2,47	1,98
	S2B – tarsu ultima rata	115	2,25	1,87
Irritazione	S2A – tarsu prima rata	150	2,74	2,14
	S2B – tarsu ultima rata	128	2,38	1,83

Dall'analisi delle correlazioni, è emersa, nella condizione di rateizzazione (S1B), una correlazione negativa debole, ma significativa ($p < 0,01$), fra il sacrificio fiscale e l'età ($r = -0,217$). Inoltre, esaminando le relazioni del sacrificio percepito con la serie di costrutti misurati con la somministrazione del questionario, è emersa, come previsto (ipotesi H6 e H7), una relazione inversa fra sacrificio e spinta contributiva. Ciò non avviene, però, nella condizione in cui il sacrificio è inerente al pagamento rateizzato in generale (S1B). Gli stessi risultati sono stati ottenuti con la misura della *tax mentality*, della *tax morale* e dell'orientamento altruistico. La reattanza, invece, perde la sua relazione (questa volta positiva) con il sacrificio sia nella condizione S1B, come per gli altri costrutti, sia nelle due condizioni in cui il sacrificio è misurato solo sulle singole rate (S2A e S2B). Va precisato che da un'analisi delle correlazioni con le sottoscale della reattanza, solo la percezione di limitazione di libertà è risultata correlata con il

sacrificio nella versione S1A ($r = 0,41$; $p < 0,01$). Una spiegazione potrebbe essere attribuita alla presenza di un sacrificio fiscale troppo basso, ovvero di sentimenti che seppur ancora parzialmente sollecitati dal pagamento fiscale, complessivamente perdono la forza che li poneva in relazione significativa con i costrutti citati. In altre parole, quando il livello del sacrificio percepito si abbassa, anche le relazioni con gli altri costrutti tendono ad affievolirsi (tabella 7.5).

Tabella 7.5

Correlazioni fra l'indice SFP, calcolato con lo scenario 1, e i costrutti di reattanza, *tax mentality*, *tax morale*, orientamento altruistico e spinta contributiva.

	SFP	RT	MEN	MOR	OA	SC
<i>Condizione S1A</i>						
SFP	1	,367*	-,217*	-,243**	-,444**	-,397**
Reattanza (RT)		1	-,415**	-,572**	-,532**	-,388**
Tax mentality (MEN)			1	,253**	,614**	,419**
Tax morale (MOR)				1	,365**	,310**
Orientamento altruistico (OA)					1	,575**
Spinta contributiva (SC)						1
<i>Condizione S1B</i>						
SFP	1	-,027	-,099	,029	-,108	-,074
Reattanza (RT)		1	-,148	-,559**	-,468**	-,458**
Tax mentality (MEN)			1	,229**	,423**	,404**
Tax morale (MOR)				1	,351**	,267**
Orientamento altruistico (OA)					1	,559**
Spinta contributiva (SC)						1
<i>Condizione S2A</i>						
SFP	1	,198	-,200*	-,273**	-,250**	-,188*
Reattanza (RT)		1	-,378**	-,384**	-,625**	-,368**
Tax mentality (MEN)			1	,328**	,519**	,542**
Tax morale (MOR)				1	,452**	,367**
Orientamento altruistico (OA)					1	,650**
Spinta contributiva (SC)						1
<i>Condizione S2B</i>						
SFP	1	,093	-,248**	-,282**	-,332**	-,337**
Reattanza (RT)		1	-,324*	-,689**	-,312*	-,390**
Tax mentality (MEN)			1	,362**	,481**	,344**
Tax morale (MOR)				1	,326**	,137
Orientamento altruistico (OA)					1	,443**
Spinta contributiva (SC)						1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

7.2 Scenario 2 - L'occultamento del tributo, il caso dell'iva

Il secondo scenario presenta l'ipotesi di acquisto di un nuovo televisore. L'attenzione del partecipante è rivolta alla rispettiva iva da pagare per il bene. Riprendo l'ipotesi di ricerca:

H2: L'occultamento del tributo, e più precisamente l'inconsapevolezza dell'esistenza del tributo o la sottovalutazione del suo ammontare, determina una riduzione del sacrificio fiscale percepito.

Un'imposta indiretta, in particolare l'iva, ben si presta a vagliare questa ipotesi. Ho proceduto con la realizzazione di due versioni dello scenario: il caso in cui l'ammontare dell'iva è incorporato nel prezzo del bene e il caso con iva nota (108 euro).

Preciso che nella fase pilota della ricerca, con lo scenario sull'iva, ho ottenuto dei risultati che ho interpretato come frutto di un errore metodologico, motivo per il quale ho apportato alcune modifiche per la somministrazione definitiva dello strumento, ma il risultato è rimasto pressoché invariato. Più precisamente, nella versione precedente dello scenario in cui il valore dell'iva non era specificato (OA), si chiedeva al partecipante a quanto ammontasse a suo parere l'imposta. Fra le opzioni di risposta c'era anche il valore zero. Solo nel caso in cui il soggetto avesse ritenuto di dover pagare l'iva sull'acquisto del bene, avrebbe dovuto valutare il sacrificio fiscale corrispondente. L'indice SFP nelle due condizioni sperimentali è risultato nella direzione dell'ipotesi, ovvero inferiore nella versione con "occultamento" rispetto alla versione in cui il tributo era noto (rispettivamente $M = 2,23$, $DS = 1,50$; $M = 2,34$, $DS = 1,47$; preciso che la scala adottata era a 10 passi mentre la nuova scala è a 7 passi), ma l'entità della differenza è risultata minima e non significativa. Ho interpretato questo risultato come l'effetto dell'ansia dovuta all'incertezza che la domanda sull'ammontare del tributo poteva generare.

Nella versione definitiva dello scenario, sempre della condizione OA, ho preferito indicare fra parentesi che l'iva era compresa nel prezzo, ma senza specificarne l'ammontare. Rispetto alla versione precedente, quindi, in cui miravo a vagliare l'inconsapevolezza del tributo o la sottovalutazione del suo ammontare, nella nuova

versione ho provato a concentrarmi solo sulla sua sottovalutazione. I risultati, però, non si sono discostati da quanto emerso in precedenza, quindi sono stati ancora nella direzione prevista, con una differenza minima e non significativa (tabella 7.6).

Tabella 7.6

Indice SFP calcolato nelle due condizioni sperimentali dello scenario 2.

Versione	n	M	DS
OA – iva non esplicita	281	2,05	1,21
OB – iva esplicita	278	2,17	1,27

Dall’analisi delle descrittive dei singoli item, emergono ancora valori massimi per il senso di *fastidio*, il *disappunto* e l’*irritazione*, e infine per la sensazione di *impotenza* che il pagamento del tributo può provocare. La variazione dei valori medi non risulta, però, significativa in nessun item (tabella 7.7).

Tabella 7.7

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP – Scenario 2.

	Versione scenario	n	M	DS
Rabbia	OA – iva non esplicita	281	1,93	1,61
	OB – iva esplicita	278	2,09	1,61
Fastidio	OA – iva non esplicita	281	2,74	1,92
	OB – iva esplicita	278	2,78	1,85
Frustrazione	OA – iva non esplicita	281	1,71	1,25
	OB – iva esplicita	278	1,88	1,39
Insofferenza	OA – iva non esplicita	281	2,10	1,66
	OB – iva esplicita	278	2,09	1,51
Oppressione	OA – iva non esplicita	280	1,70	1,26
	OB – iva esplicita	278	1,85	1,40
Delusione	OA – iva non esplicita	281	1,78	1,30
	OB – iva esplicita	278	1,91	1,40
Disappunto	OA – iva non esplicita	280	2,53	1,89
	OB – iva esplicita	277	2,68	1,85
Protesta	OA – iva non esplicita	281	2,10	1,60
	OB – iva esplicita	278	2,22	1,70
Disprezzo	OA – iva non esplicita	281	1,62	1,16
	OB – iva esplicita	277	1,64	1,20
Disgusto	OA – iva non esplicita	280	1,63	1,21
	OB – iva esplicita	278	1,65	1,26
Impotenza	OA – iva non esplicita	281	2,46	1,96
	OB – iva esplicita	278	2,66	2,08
Irritazione	OA – iva non esplicita	281	2,40	1,94
	OB – iva esplicita	278	2,57	1,93

Un'analisi dell'indice SFP in relazione alle caratteristiche socioanagrafiche ha messo in luce una relazione inversa con l'età ($r = -0,194$; $p < 0,01$) nella condizione in cui l'imposta è nota (OB). In altre parole, quando l'ammontare dell'iva da corrispondere per il bene acquistato viene comunicato in modo esplicito, il sacrificio percepito aumenta maggiormente per i giovani. Per far emergere le differenze di sensibilità al sacrificio fiscale dei più giovani, o dicotomizzato la variabile età, separando i giovani dai meno giovani (età soglia: 30 anni). A questo punto ho calcolato nuovamente gli indici SFP per le due condizioni sperimentali (tabella 7.8), riscontrando una differenza significativa solo per i giovani ($t(112) = -2,32$; $p < 0,05$).⁷⁹

Tabella 7.8

Indice SFP calcolato nelle due condizioni sperimentali dello scenario 2.

Età	Versione scenario	n	M	DS
Giovani	OA – iva non esplicita	54	2,10	1,10
	OB – iva esplicita	60	2,62	1,27
Meno giovani	OA – iva non esplicita	226	2,05	1,23
	OB – iva esplicita	216	2,02	1,21

Al fine di indagare quali potessero essere i sentimenti in grado di differenziare le percezioni dei giovani, ho analizzato i singoli item della scala SFP. Come si può osservare dalla tabella 7.9, i valori di massimo sacrificio sono in buona parte corrispondenti fra i giovani e i meno giovani. L'unica particolarità è che per i meno giovani la direzione dei punteggi è inversa ma comunque non significativa, ovvero nella condizione con iva nota mostrerebbero un sacrificio percepito minore. Nel gruppo dei giovani, invece, nella condizione in cui l'iva era nota, si è elevato significativamente il livello di *disappunto*, *irritazione* ma soprattutto *rabbia*.⁸⁰

Successivamente ho analizzato le relazioni con i costrutti misurati con il questionario, ottenendo risultati in linea con le aspettative (H6, H7), ovvero una relazione negativa dell'indice SFP con *tax mentality*, *tax morale*, orientamento altruistico e spinta contributiva, e una relazione positiva con la reattanza (tabella 7.10). Va precisato che dall'analisi delle correlazioni delle singole sottoscale della reattanza,

⁷⁹ La variabile che misura l'indice SFP ha presentato lievi discostamenti dalla distribuzione normale, ho tentato pertanto, con successo, una normalizzazione della distribuzione con la trasformazione dei valori nella radice quadrata dei medesimi. La valutazione delle differenze con il test t è stata condotta sulla nuova variabile.

⁸⁰ Per la valutazione delle differenze fra le medie ottenute nelle diverse condizioni sperimentali è stato adottato il test della somma dei ranghi ($p < 0,05$).

nella versione OA le relazioni significative in linea con il costrutto principale sono state la percezione di limitazione della libertà ($r = 0,317$; $p < 0,01$), le opinioni sull'evasione ($r = 0,333$; $p < 0,01$) e i giudizi su comportamenti di evasione ($r = 0,313$; $p < 0,01$). Nella versione OB nessuna sottoscala è risultata correlata con il sacrificio.

Tabella 7.9

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP distinti per età – Scenario 2.

	Versione scenario	Giovani			Meno giovani		
		n	M	DS	n	M	DS
Rabbia	OA – iva non esplicita	125	2,08	1,68	156	1,81	1,55
	OB – iva esplicita	129	2,47	1,76	146	1,73	1,35
Fastidio	OA – iva non esplicita	125	2,90	1,87	156	2,62	1,96
	OB – iva esplicita	129	3,26	1,91	146	2,32	1,67
Frustrazione	OA – iva non esplicita	125	1,74	1,20	156	1,69	1,29
	OB – iva esplicita	129	1,93	1,30	146	1,81	1,44
Insofferenza	OA – iva non esplicita	125	1,99	1,46	156	2,18	1,80
	OB – iva esplicita	129	2,16	1,49	146	2,01	1,50
Oppressione	OA – iva non esplicita	125	1,72	1,20	155	1,68	1,30
	OB – iva esplicita	129	1,89	1,33	146	1,79	1,44
Delusione	OA – iva non esplicita	125	1,86	1,23	156	1,71	1,34
	OB – iva esplicita	129	2,19	1,49	146	1,65	1,24
Disappunto	OA – iva non esplicita	125	2,60	1,83	155	2,46	1,95
	OB – iva esplicita	128	3,06	1,87	146	2,31	1,76
Protesta	OA – iva non esplicita	125	2,12	1,52	156	2,09	1,66
	OB – iva esplicita	129	2,40	1,78	146	2,01	1,56
Disprezzo	OA – iva non esplicita	125	1,68	1,20	156	1,56	1,13
	OB – iva esplicita	128	1,84	1,30	146	1,45	1,02
Disgusto	OA – iva non esplicita	125	1,62	1,11	155	1,63	1,30
	OB – iva esplicita	129	1,83	1,38	146	1,48	1,08
Impotenza	OA – iva non esplicita	125	2,49	1,87	156	2,44	2,04
	OB – iva esplicita	129	2,81	2,16	146	2,49	2,00
Irritazione	OA – iva non esplicita	125	2,44	1,85	156	2,36	2,02
	OB – iva esplicita	129	2,95	2,01	146	2,21	1,80

Tabella 7.10

Correlazioni fra l'indice SFP, calcolato con lo scenario 2, e i costrutti di reattanza, *tax mentality*, *tax morale*, orientamento altruistico e spinta contributiva.

	SFP	MEN	MOR	OA	SC	RT
<i>Condizione OA</i>						
SFP	1	-,248**	-,239**	-,430**	-,330**	,419**
Tax mentality (MEN)		1	,297**	,556**	,474**	-,386**
Tax morale (MOR)			1	,414**	,335**	-,453**
Orientamento altruistico (OA)				1	,618**	-,588**
Spinta contributiva (SC)					1	-,377**
Reattanza (RT)						1

	SFP	MEN	MOR	OA	SC	RT
<i>Condizione OB</i>						
SFP	1	-,220**	-,206**	-,231**	-,195**	,202*
Tax mentality (MEN)		1	,308**	,452**	,374**	-,205*
Tax morale (MOR)			1	,350**	,217**	-,606**
Orientamento altruistico (OA)				1	,509**	-,414**
Spinta contributiva (SC)					1	-,436**
Reattanza (RT)						1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

7.3 Scenario 3 - La saturazione dolorosa, il caso dell'addizionale irpef

Il terzo scenario è stato realizzato con il fine di vagliare la cosiddetta saturazione dolorosa, ovvero la sottovalutazione del sacrificio fiscale per l'associazione del tributo da pagare a un evento negativo o più semplicemente a un tributo di entità maggiore. Riprendo l'ipotesi di ricerca:

H3: Un tributo genera, per saturazione dolorosa, la sottovalutazione del sacrificio percepito per il pagamento di un nuovo tributo, di entità inferiore al primo e ad esso associato.

Il disegno di ricerca adottato prevede due versioni dello scenario: con la prima si ipotizza che il partecipante dovrà pagare l'imposta sul reddito (irpef) e un'addizionale comunale dell'irpef (versione AA); con la seconda, che funge da controllo, si ipotizza il solo pagamento di un'imposta *una tantum* (versione AB). La valutazione del sacrificio fiscale dovrà avvenire rispettivamente per il pagamento dell'addizionale e dell'*una tantum*, di pari entità. La scelta operata consente di isolare quest'ultima imposta da altre di entità maggiore. Non va trascurata, però, la possibilità che con un'imposta *una tantum* la sottovalutazione del sacrificio possa avvenire per un'altra illusione, determinata dalla straordinarietà dell'imposta. Ciò non consentirebbe di distinguere gli effetti della saturazione dolorosa simulata con la prima versione dello scenario.

Dall'analisi delle descrittive (tabella 7.11) e dalla valutazione della significatività statistica delle differenze fra gli indici SFP misurati nelle due condizioni sperimentali ($t(557) = -2,86$; $p < 0,01$), è possibile sostenere che l'ipotesi di ricerca è stata confermata.

Tabella 7.11

Indice SFP calcolato nelle due condizioni sperimentali dello scenario 3.

Versione	n	M	DS
AA – addizionale irpef	280	2,80	1,77
AB – una tantum	279	3,23	1,82

L'analisi dei singoli item (tabella 7.12) ha confermato punteggi massimi per il *fastidio*, il *disappunto*, l'*irritazione* e il senso di *impotenza*. La valutazione delle differenze fra gli indici SFP misurati nelle due versioni ha mostrato esiti significativi per gli item appena citati, e ancora per *rabbia*, *oppressione*, *frustrazione* e *protesta*.⁸¹

Tabella 7.12

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP – Scenario 3.

	Versione scenario	n	M	DS
Rabbia	AA – addizionale irpef	280	2,65	2,09
	AB – una tantum	279	3,38	2,29
Fastidio	AA – addizionale irpef	280	3,34	2,18
	AB – una tantum	279	4,04	2,15
Frustrazione	AA – addizionale irpef	280	2,36	1,95
	AB – una tantum	279	2,80	2,11
Insofferenza	AA – addizionale irpef	280	2,79	2,09
	AB – una tantum	279	3,01	2,14
Oppressione	AA – addizionale irpef	280	2,44	2,02
	AB – una tantum	279	2,81	2,12
Delusione	AA – addizionale irpef	280	2,77	2,08
	AB – una tantum	266	3,05	2,21
Disappunto	AA – addizionale irpef	280	3,37	2,27
	AB – una tantum	266	4,05	2,26
Protesta	AA – addizionale irpef	279	2,99	2,22
	AB – una tantum	278	3,36	2,22
Disprezzo	AA – addizionale irpef	280	2,21	1,92
	AB – una tantum	279	2,49	2,09
Disgusto	AA – addizionale irpef	279	2,22	1,89
	AB – una tantum	279	2,49	2,12
Impotenza	AA – addizionale irpef	280	3,13	2,32
	AB – una tantum	276	3,54	2,33
Irritazione	AA – addizionale irpef	280	3,31	2,32
	AB – una tantum	279	3,91	2,34

⁸¹ Per la valutazione delle differenze fra gli indici SFP è stato adottato il test della somma dei ranghi ($p < 0,05$).

L'analisi delle correlazioni dell'indice SFP, ha confermato le relazioni attese (H6, H7), con l'eccezione della *tax morale*, della spinta contributiva e della reattanza nella seconda versione dello scenario, ovvero per il sacrificio misurato a fronte del pagamento dell'imposta *una tantum* (tabella 7.13). Inoltre, un'analisi delle correlazioni con le sottoscale della reattanza, ha mostrato una relazione significativa con il sacrificio solo per la percezione della limitazione di libertà nella versione AA ($r = 0,336$; $p < 0,01$).

Tabella 7.13

Correlazioni fra l'indice SFP, calcolato con lo scenario 3, e i costrutti di reattanza, *tax mentality*, *tax morale*, orientamento altruistico e spinta contributiva.

	SFP	MEN	MOR	OA	SC	RT
<i>Condizione AA</i>						
SFP	1	-,314**	-,319**	-,391**	-,298**	,260**
Tax mentality (MEN)		1	,302**	,555**	,473**	-,386**
Tax morale (MOR)			1	,416**	,338**	-,453**
Orientamento altruistico (OA)				1	,618**	-,588**
Spinta contributiva (SC)					1	-,377**
Reattanza (RT)						1
<i>Condizione AB</i>						
SFP	1	-,220**	-,064	-,124*	,018	,128
Tax mentality (MEN)		1	,302**	,453**	,375**	-,205*
Tax morale (MOR)			1	,346**	,214**	-,606**
Orientamento altruistico (OA)				1	,509**	-,414**
Spinta contributiva (SC)					1	-,436**
Reattanza (RT)						1

** La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

7.4 Scenario 4 - L'avvicinamento del tributo a uno stato di benessere, il caso delle imposte sulle donazioni

Con il quarto scenario è stata vagliata un'ultima ipotesi basata sulle intuizioni di Puviani, ovvero:

H4: *L'avvicinamento del tributo a uno stato di benessere, genera la sottovalutazione del sacrificio fiscale percepito.*

Lo stato di benessere può derivare da una data importante o in generale da un evento piacevole. Per esempio ricevere una donazione, come si ipotizza con il quarto

scenario, in cui una giovane coppia decide di acquistare un appartamento, ma inaspettatamente ne riceve uno in dono da uno zio. Per il vaglio dell'ipotesi sono state realizzate due versioni dello scenario: nella prima è la giovane coppia a farsi carico delle imposte di donazione; nella seconda è lo stesso donatore. A questo proposito va precisato che l'atto del donare può generare a sua volta uno stato di benessere tale da far sottovalutare il sacrificio percepito.

L'analisi delle descrittive ha mostrato indici SFP per le due versioni in linea con le aspettative (tabella 7.14).⁸² Il test sulle medie ha confermato la significatività statistica della differenza ($t(548,29) = 2,55; p < 0,05$).⁸³

Tabella 7.14

Indice SFP calcolato nelle due condizioni sperimentali dello scenario 4.

Versione	n	M	DS
PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,40	1,99
PB – imposta per il donatore	279	3,79	2,00

L'analisi sui singoli item della scala ha confermato punteggi massimi per *fastidio*, *disappunto*, *irritazione* e *impotenza*, con l'aggiunta della *rabbia*. Questi item, insieme anche alla *frustrazione*, hanno mostrato una differenza significativa fra le due versioni dello scenario (tabella 7.15).⁸⁴

Dall'analisi delle correlazioni è emersa una correlazione negativa significativa fra il sacrificio fiscale e l'età dei partecipanti (tabella 7.16). In merito alle correlazioni dell'indice SFP con gli altri costrutti, le attese (H6; H7) sono state confermate, con l'eccezione della spinta contributiva e della reattanza che, come nel precedente scenario, non sono risultate significative nella seconda versione dello scenario (PB; tabella 7.17). Un'analisi delle correlazioni con le sottoscale della reattanza ha mostrato una relazione significativa nella versione PA solo con l'approvazione di comportamenti di evasione ($r = 0,246; p < 0,05$), e nella versione PB con la percezione di limitazione della libertà ($r = 0,223; p < 0,05$).

⁸² Per via di un leggero discostamento dalla distribuzione normale, la variabile è stata normalizzata attraverso la sostituzione dei valori con il rispettivo reciproco.

⁸³ Il test di *Levene* è risultato significativo ($p < 0,05$), per cui ho preferito considerare i valori relativi al t test a varianze separate (Welkowitz, Cohen, Ewen, 2006, p. 201).

⁸⁴ Per la valutazione delle differenze fra gli indici SFP è stato adottato il test della somma dei ranghi ($p < 0,05$).

Tabella 7.15

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP – Scenario 4.

	Versione scenario	n	M	DS
Rabbia	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,38	2,40
	PB – imposta per il donatore	278	3,95	2,51
Fastidio	PA – imposta per chi riceve il dono	280	4,11	2,28
	PB – imposta per il donatore	279	4,63	2,19
Frustrazione	PA – imposta per chi riceve il dono	279	3,05	2,32
	PB – imposta per il donatore	278	3,46	2,35
Insofferenza	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,32	2,30
	PB – imposta per il donatore	279	3,57	2,37
Oppressione	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,01	2,29
	PB – imposta per il donatore	278	3,28	2,40
Delusione	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,36	2,29
	PB – imposta per il donatore	279	3,64	2,41
Disappunto	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,99	2,37
	PB – imposta per il donatore	279	4,55	2,26
Protesta	PA – imposta per chi riceve il dono	279	3,47	2,33
	PB – imposta per il donatore	279	3,76	2,43
Disprezzo	PA – imposta per chi riceve il dono	280	2,74	2,25
	PB – imposta per il donatore	279	3,05	2,46
Disgusto	PA – imposta per chi riceve il dono	280	2,83	2,29
	PB – imposta per il donatore	279	3,02	2,46
Impotenza	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,61	2,43
	PB – imposta per il donatore	278	4,04	2,45
Irritazione	PA – imposta per chi riceve il dono	280	3,96	2,40
	PB – imposta per il donatore	279	4,48	2,42

Tabella 7.16

Correlazioni fra l'indice SFP, calcolato con lo scenario 4, e l'età.

Versione		Età	SFP
PA – imposta per chi riceve il dono	Età	1	-,164**
	SFP		1
PB – imposta per il donatore	Età	1	-,124*
	SFP		1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

Tabella 7.17

Correlazioni fra l'indice SFP, calcolato con lo scenario 4, e i costrutti di reattanza, *tax mentality*, *tax morale*, orientamento altruistico e spinta contributiva.

	SFP	MEN	MOR	OA	SC	RT
<i>Condizione PA</i>						
SFP	1	-,248**	-,324**	-,279**	-,183**	,218*
Tax mentality (MEN)		1	,302**	,555**	,473**	-,386**
Tax morale (MOR)			1	,416**	,338**	-,453**
Orientamento altruistico (OA)				1	,618**	-,588**
Spinta contributiva (SC)					1	-,377**
Reattanza (RT)						1

	SFP	MEN	MOR	OA	SC	RT
<i>Condizione PB</i>						
SFP	1	-,252**	-,216**	-,231**	-,062	,167
Tax mentality (MEN)		1	,302**	,453**	,375**	-,205*
Tax morale (MOR)			1	,346**	,214**	-,606**
Orientamento altruistico (OA)				1	,509**	-,414**
Spinta contributiva (SC)					1	-,436**
Reattanza (RT)						1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

7.5 Scenario 5 - Un ponte verso la teoria del prospetto, il caso del canone tv

Come ho anticipato, secondo la teoria del prospetto (Kahneman, Tversky, 1979), le persone sono maggiormente inclini al rischio dinanzi la prospettiva di una perdita. Contestualizzando quanto detto a un caso di pagamento fiscale, e più precisamente alla percezione di perdita che ne può derivare, il sacrificio fiscale potrebbe incidere sulla propensione ad adottare comportamenti rischiosi, come l'evasione. Inoltre, secondo la letteratura,⁸⁵ un pagamento da effettuare è con molta più probabilità percepito come una perdita, rispetto al versamento indiretto di un importo di pari entità, attraverso la riduzione di un rimborso da ricevere. Pertanto, la modalità con cui avviene il pagamento, ovvero il contesto in cui esso avviene, produce effetti sulla percezione di perdita, nonostante le condizioni oggettive siano equivalenti (effetto del contesto). Inoltre ipotizzo una relazione fra il sacrificio misurato e l'inclinazione al rischio. Riprendo le ipotesi di ricerca vagliate con il quinto scenario.

H5: Gli effetti del contesto, definiti dalla teoria del prospetto, influenzano la percezione di sacrificio fiscale, che sarà superiore per il pagamento di un tributo ancora da effettuare piuttosto che per un ridotto rimborso che compensa il pagamento.

H5.1: Il sacrificio fiscale percepito è correlato positivamente con la propensione al rischio.

⁸⁵ Vedi pp. 15-16.

Per il vaglio delle ipotesi sono state realizzate anche in questo caso due versioni dello scenario in cui si ipotizza il pagamento del canone tv: la prima in cui il pagamento avviene in modo diretto; la seconda in cui il pagamento è onorato attraverso la riduzione di un rimborso. Inoltre, è stato richiesto di valutare la propria propensione a evadere nelle condizioni presentate con lo scenario, suggerendone la modalità.

L'analisi delle descrittive ha evidenziato fra gli indici SFP misurati nelle due versioni dello scenario (tabella 7.18), una differenza significativa⁸⁶ nella direzione prevista ($t(555) = -3,45$; $p < 0,01$).

Tabella 7.18

Indice SFP calcolato nelle due condizioni sperimentali dello scenario 5.

Versione	n	M	DS
FA – canone con versamento	279	3,88	2,11
FB – canone con riduzione rimborso	278	3,07	1,81

Un'analisi dettagliata degli item della scala ha mostrato che sono stati ottenuti punteggi massimi soprattutto ancora con la valutazione del *fastidio*, del *disappunto* e dell'*irritazione*. Inoltre sono risultati particolarmente elevati anche i punteggi attribuiti alla *rabbia*, all'*insofferenza*, alla *protesta* e al senso di *impotenza*. Tutte le differenze fra gli item nelle due condizioni sperimentali sono risultate significative (tabella 7.19).⁸⁷

L'analisi della correlazione fra il sacrificio percepito e la scelta di evasione (H5.1) ha confermato la relazione positiva attesa ($r = 0,494$; $p < 0,01$). Tale correlazione è risultata più elevata nel contesto di perdita (FA; tabella 7.20). Durante l'analisi delle correlazioni, è stata rilevata una correlazione negativa fra il sacrificio fiscale e l'età (tabella 7.21).

L'analisi delle correlazioni con i costrutti misurati con il questionario, ha confermato i risultati ottenuti nei precedenti scenari, ovvero di relazione negativa con la *tax mentality*, la *tax morale*,⁸⁸ l'orientamento altruistico e la spinta contributiva, e di relazione positiva con la reattanza. Come in precedenti scenari, le relazioni con spinta contributiva e reattanza si sono azzerate nella seconda versione (FB; tabella 7.22). Dall'analisi delle correlazioni delle singole sottoscale della reattanza, nella versione FA

⁸⁶ Per l'applicazione del test di significatività i valori della variabile sono stati sostituiti con il rispettivo reciproco in modo da ritoccare la distribuzione delle frequenze, apparsa leggermente platicurtica.

⁸⁷ Per la valutazione delle differenze fra gli indici SFP è stato adottato il test della somma dei ranghi ($p < 0,05$).

⁸⁸ Confronta con Reckers, Sanders, Roark (1994).

le relazioni risultate significative sono la percezione di limitazione della libertà ($r = 0,235$; $p < 0,05$), le opinioni sull'evasione ($r = 0,269$; $p < 0,01$) e i giudizi su comportamenti di evasione ($r = 0,208$, $p < 0,05$). Nella versione FB nessuna sottoscala ha mostrato correlazioni con il sacrificio.

Tabella 7.19

Punteggi medi dei singoli item della scala SFP – Scenario 5.

	Versione scenario	n	M	DS
Rabbia	FA – canone con versamento	279	3,79	2,55
	FB – canone con riduzione rimborso	265	3,07	2,29
Fastidio	FA – canone con versamento	279	4,62	2,38
	FB – canone con riduzione rimborso	265	3,94	2,27
Frustrazione	FA – canone con versamento	279	3,29	2,42
	FB – canone con riduzione rimborso	278	2,63	2,03
Insofferenza	FA – canone con versamento	278	3,85	2,48
	FB – canone con riduzione rimborso	277	2,96	2,15
Oppressione	FA – canone con versamento	278	3,44	2,50
	FB – canone con riduzione rimborso	278	2,60	2,01
Delusione	FA – canone con versamento	279	3,58	2,49
	FB – canone con riduzione rimborso	278	2,81	2,10
Disappunto	FA – canone con versamento	279	4,63	2,41
	FB – canone con riduzione rimborso	278	3,51	2,31
Protesta	FA – canone con versamento	279	4,28	2,50
	FB – canone con riduzione rimborso	277	3,32	2,30
Disprezzo	FA – canone con versamento	279	3,33	2,56
	FB – canone con riduzione rimborso	277	2,49	2,08
Disgusto	FA – canone con versamento	279	3,29	2,52
	FB – canone con riduzione rimborso	278	2,43	2,07
Impotenza	FA – canone con versamento	279	3,86	2,56
	FB – canone con riduzione rimborso	278	3,39	2,36
Irritazione	FA – canone con versamento	279	4,57	2,48
	FB – canone con riduzione rimborso	277	3,83	2,41

Tabella 7.20

Correlazioni fra indice SFP, calcolato nello scenario 5, e scelta di evasione.

Versione		SFP	SC
FA – canone con versamento	SFP	1	,534**
	Scelta di evasione (SC)		1
FB – canone con riduzione rimborso	SFP	1	,436**
	Scelta di evasione (SC)		1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

Tabella 7.21

Correlazioni fra indice SFP, calcolato con lo scenario 5, ed età.

Versione		SFP	Età
FA – canone con versamento	SFP	1	-,145*
	Età		1
FB – canone con riduzione rimborso	SFP	1	-,232**
	Età		1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

Tabella 7.22

Correlazioni fra l'indice SFP, calcolato con lo scenario 5, e i costrutti di reattanza, *tax mentality*, *tax morale*, orientamento altruistico e spinta contributiva.

	SFP	MEN	MOR	OA	SC	RT
<i>Condizione PA</i>						
SFP	1	-,392**	-,250**	-,357**	-,222**	,305**
Tax mentality (MEN)		1	,302**	,555**	,473**	-,386**
Tax morale (MOR)			1	,416**	,338**	-,453**
Orientamento altruistico (OA)				1	,618**	-,588**
Spinta contributiva (SC)					1	-,377**
Reattanza (RT)						1
<i>Condizione PB</i>						
SFP	1	-,298**	-,249**	-,289**	-,095	,037
Tax mentality (MEN)		1	,302**	,453**	,375**	-,205*
Tax morale (MOR)			1	,346**	,214**	-,606**
Orientamento altruistico (OA)				1	,509**	-,414**
Spinta contributiva (SC)					1	-,436**
Reattanza (RT)						1

** . La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

* . La correlazione è significativa al livello 0,05 (2-code).

7.6 Analisi “entro i soggetti”

Una caratteristica condivisa in quattro degli scenari adottati, è l'ammontare del tributo. Questa scelta ha consentito di confrontare il sacrificio percepito per il pagamento di tributi diversi, pertanto un'analisi trasversale in grado di arricchire ulteriormente quanto finora riscontrato. L'analisi è avvenuta confrontando gli indici SFP “entro i soggetti”, ovvero fra gli indici misurati sullo stesso soggetto.

Per effettuare il confronto è stata presa in considerazione la prima versione dei quattro scenari, ovvero le versioni: S1A (tarsu con pagamento in unica soluzione); S2A (iva incorporata nel prezzo del bene e non nota); S3A (addizionale irpef); S5A (canone tv pagato con versamento diretto). Complessivamente, gli unici due tributi che hanno sollecitato un sacrificio simile, sono stati la tarsu (S1A) e l'iva (S2A), tutte le altre differenze fra gli indici SFP sono risultate significative (tabella 7.23). Pertanto, il

pagamento per il canone tv, fra i tributi presi in considerazione, è risultato il più oneroso rispetto al sacrificio percepito. A seguire, in ordine decrescente di sacrificio, l'addizionale irpef, e sullo stesso piano l'iva per l'acquisto di un bene e la tarsu. L'analisi delle medie "entro i soggetti" dei singoli item della scala SFP (figura 7.1) ha confermato per ogni item punteggi pressoché simili fra la tarsu (S1A) e l'iva (S2A), e punteggi più elevati per l'addizionale irpef (S3A) e per il canone tv (S5A).

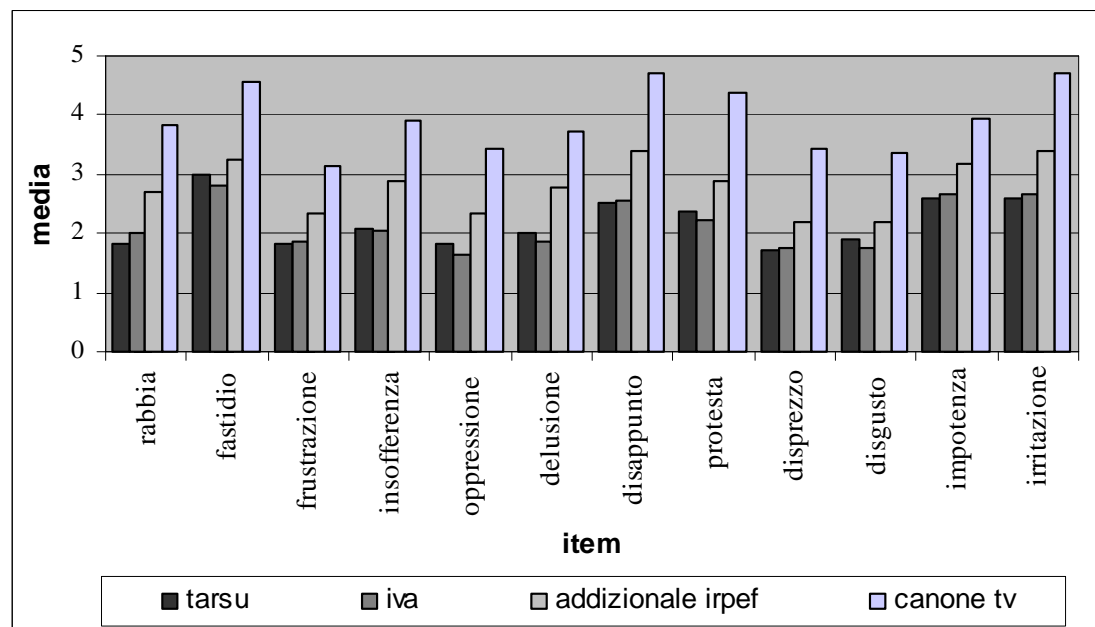
Tabella 7.23

T test per campioni appaiati.

	n	M	DS	Differenza		t	gdl	p
				M	DS			
S1A tarsu	130	2,19	1,23					
S2A iva	130	2,16	1,23	0,03	0,95	0,37	129	0,714
S1A tarsu	130	2,19	1,23					
S3A addiz. irpef	130	2,80	1,67	-0,61	1,51	-4,59	129	< 0,01
S1A tarsu	130	2,19	1,23					
S5A canone tv	130	3,92	2,02	-1,74	2,01	-9,87	129	< 0,01
S2A iva	280	2,06	1,21					
S3A addiz. irpef	280	2,80	1,77	-0,74	1,56	-7,90	279	< 0,01
S2A iva	279	2,06	1,21					
S5A canone tv	279	3,88	2,11	-1,82	1,98	-15,37	278	< 0,01
S3A addiz. irpef	279	2,79	1,76					
S5A canone tv	279	3,88	2,11	-1,09	2,03	-8,94	278	< 0,01

Figura 7.1

Confronto punteggi medi dei singoli item della scala SFP – "entro i soggetti".



7.7 Analisi delle correlazioni fra indice SFP e altri costrutti

L'analisi delle correlazioni fra le scale misurate con il questionario e il sacrificio fiscale misurato nelle 12 condizioni sperimentali, ha mostrato correlazioni prevalentemente significative, ma in parte di lieve entità. Più precisamente, l'orientamento altruistico è risultato correlato negativamente e significativamente con il sacrificio fiscale in 11 casi su 12, e in 5 casi con $r > 0,30$ (in valore assoluto). Il punteggio minimo della scala è stato ottenuto con l'item "Sono pronto a pagare più tasse se necessario" (O10: $M = 2,21$; $DS = 1,07$), mentre i punteggi massimi sono stati ottenuti con gli item "Accetto che parte dei miei soldi vadano alla comunità" (O4: $M = 3,76$; $DS = 0,97$) e "Quando ha a che fare con i miei soldi il mio spirito di solidarietà svanisce" (O7 invertito: $M = 3,66$; $DS = 0,96$).

La *tax mentality*, ovvero la percezione di equità e fiducia verso il sistema fiscale, è risultata significativamente correlata negativamente in 11 casi su 12, e in 3 casi con $r > 0,30$ (in valore assoluto). I punteggi minimi sono stati ottenuti con 3 item, in ordine: "In generale, il carico fiscale è distribuito in modo equo tra i cittadini" (M5: $M = 2,07$; $DS = 0,98$); "Mi sento pienamente in accordo con lo Stato e con le leggi che emana" (M3: $M = 2,34$; $DS = 0,90$); "Sfortunatamente, non si può fare affidamento sullo Stato e sulla pubblica amministrazione" (M4 invertito: $M = 2,38$; $DS = 1,04$).

La *tax morale* è risultata significativamente correlata negativamente in 10 casi su 12, e in 2 casi con $r > 0,30$ (in valore assoluto).

La spinta contributiva è risultata significativamente correlata negativamente in 8 casi su 12, e in 4 casi con $r > 0,30$ (in valore assoluto). Per entrambi gli item della scala sono stati ottenuti punteggi alti: "Penso che pagare le tasse sia un obbligo morale" (S1: $M = 4,05$; $DS = 1,04$); "Penso che sia utile pagare le tasse" (S2: $M = 3,89$; $DS = 1,03$).

La reattanza è risultata significativamente correlata positivamente con il sacrificio fiscale in 6 casi su 12, e in 3 casi con $r > 0,30$. I punteggi massimi della scala sono stati ottenuti con 2 item, rispettivamente: "Penso che specialmente chi lavora in proprio sia gravato da una pressione fiscale troppo elevata" (R6: $M = 3,93$; $DS = 1,11$); "Gli oneri fiscali riducono drasticamente i miei profitti" (R4: $M = 3,84$; $DS = 1,10$). Mentre i punteggi minimi sono stati ottenuti nei seguenti 9 item: "L'evasione fiscale costituisce un danno per la collettività" (R10 invertito: $M = 1,43$; $DS = 0,77$); "Chi

evade le tasse si comporta scorrettamente nei confronti di coloro che le pagano” (R11 invertito: $M = 1,44$; $DS = 0,84$); “L’evasione fiscale è giustificata se chi evade non utilizza le risorse pubbliche” (R7: $M = 1,64$; $DS = 1,00$); “Se nessuno evadesse le tasse, queste potrebbero essere ridotte” (R9 invertito: $M = 1,65$; $DS = 0,97$); “Chi ha la possibilità di evadere le tasse dovrebbe approfittarne” (R8: $M = 1,72$; $DS = 1,07$); “Lo Stato dovrebbe fare controlli più rigidi per arginare l’evasione fiscale” (R12 invertito: $M = 2,12$; $DS = 1,07$); “Il signor C. compra tende per la sua casa e registra la spesa sotto la voce ‘spese d’affari’” (R16: $M = 2,13$; $DS = 1,15$); “Il signor D. guadagna del denaro grazie ad attività professionali occasionali. Queste entrate non sono mai superiori al 10% delle sue entrate annuali ufficialmente dichiarate. Queste entrate extra non sono riportate nella sua dichiarazione dei redditi” (R17: $M = 2,29$; $DS = 1,18$); “E’ a causa della pressione fiscale che cerco di ridurre i miei profitti” (R20: $M = 2,44$; $DS = 1,26$).

Capitolo 8

Discussione

I risultati delle analisi dei dati hanno mostrato la fondatezza delle intuizioni offerte da Puviani con la teoria dell'illusione finanziaria, e vagliate sperimentalmente nella presente ricerca. Naturalmente la teoria abbraccia un campo di ricerca molto più ampio rispetto ai temi toccati con il presente studio, che, nonostante la sua natura esplorativa, evidenzia l'importanza delle questioni sollevate da Puviani e getta luce su nuovi percorsi da seguire, come meglio verrà evidenziato nelle conclusioni.

Prima di discutere i risultati relativi alle ipotesi di ricerca, è importante porre in evidenza alcune informazioni di rilievo estratte dai dati raccolti con l'ausilio del questionario. Per cominciare, il livello di conoscenze fiscali dei partecipanti è risultato alquanto positivo rispetto alle aspettative, considerato che, con l'eccezione di due domande, ovvero una particolarmente specifica sul *Garante del contribuente* e l'altra che può aver tratto in inganno per una lacuna diffusa che porta a ritenere una tassazione *proporzionale* alla stregua di una tassazione *progressiva*, per ognuna di tutte le altre domande la percentuale di partecipanti che ha risposto in modo corretto è risultata compresa fra il 43% e l'87%. Secondo la letteratura, infatti, generalmente si riscontrano livelli mediocri di preparazione, un po' per la complessità della materia fiscale e un po' per la demotivazione ad approfondire tematiche che in generale difficilmente destano interesse (Lewis, 1982). Inoltre, sono interessanti la relazione delle conoscenze fiscali con il titolo di studio, apparentemente ovvio pur se in letteratura tali risultati non sempre sono stati confermati, e il livello superiore di conoscenze posseduto dai liberi professionisti.

La reattanza, ovvero l'atteggiamento negativo del contribuente dinanzi la percezione di limitazione di disporre liberamente dei propri ricavi economici, misurata solo nei liberi professionisti e negli imprenditori, è risultata molto vicina al livello di incertezza. Dall'analisi delle singole domande della scala è chiaro che i punteggi più alti sono stati ottenuti con la sottoscala che misura la percezione della limitazione della libertà personale in senso stretto, mentre i punteggi più bassi sono stati ottenuti con le opinioni critiche sull'evasione fiscale. Più precisamente, è emersa la convinzione che la pressione fiscale sia eccessiva, soprattutto per chi lavora in proprio, e che incida sui profitti in modo drastico. Inoltre, gli effetti negativi del sistema fiscale concernono anche gli sprechi in termini di tempo, l'ansia che i controlli fiscali generano, il freno che gli oneri fiscali rappresentano per l'attività economica e la necessità di dover lavorare di più per compensare tali oneri. D'altro canto, l'atteggiamento negativo viene in parte placato dalle critiche rivolte a chi evade, sia per il danno che subisce la collettività sia perché favoriscono una pressione fiscale più onerosa, e dall'auspicio di controlli più rigidi per farvi fronte. Da sottolineare è sicuramente l'attenuazione della percezione di limitazione della libertà personale per coloro che possiedono un livello di istruzione universitario. Infine non va trascurato il circolo vizioso che può scaturire a partire dalla percezione di limitazione della libertà personale, in quanto correlata positivamente con l'intenzione di pagare meno tasse, a sua volta correlata positivamente con l'approvazione di comportamenti di evasione perpetrati da altri, a sua volta correlata sempre positivamente con le opinioni sull'evasione in generale.

La reattanza, inoltre, è risultata correlata negativamente con la spinta contributiva, ovvero con la spinta morale alla correttezza fiscale, e quest'ultima ha mostrato una correlazione positiva con il livello di conoscenze fiscali, l'età dei partecipanti e il loro livello di istruzione. Tali relazioni, e le altre che verranno evidenziate con la discussione degli altri costrutti presi in considerazione in questa ricerca, pongono la spinta contributiva in una posizione di rilievo nello studio del sacrificio fiscale percepito e delle dinamiche che preludono il comportamento del contribuente.

La *tax mentality*, ovvero la percezione di equità e fiducia verso il sistema fiscale, è risultata sul limite dell'incertezza. Un'analisi dei singoli item della scala evidenzia che gli aspetti più critici concernono la distribuzione del carico fiscale, ritenuto iniquo, la

normativa fiscale, non condivisa, e il senso di sfiducia verso lo Stato e la pubblica amministrazione. La *tax mentality*, inoltre, ha mostrato una correlazione negativa con la reattanza, ma soprattutto una importante e significativa correlazione positiva con la spinta contributiva.

Anche l'orientamento altruistico rispetto alle questioni fiscali è risultato sul limite dell'incertezza. Un'analisi più approfondita evidenzia la condivisione di valori di solidarietà sociale, consumata però dalla percezione di aver raggiunto un limite massimo di onere fiscale sopportabile. L'analisi delle correlazioni mostra una lieve relazione positiva con l'età, il livello di istruzione e il livello di conoscenze fiscali possedute dai partecipanti. La correlazione positiva diviene molto più importante con la *tax mentality*, ma soprattutto con la spinta contributiva. Sempre rilevante è la correlazione con la reattanza, questa volta negativa.

L'ultimo costrutto indagato è la *tax morale*, risultata molto elevata e con una forte correlazione negativa con la reattanza, ma anche, pur se in modo lieve, con il livello di istruzione. Mentre è emersa una correlazione positiva innanzitutto con l'orientamento altruistico, e a seguire con la *tax mentality* e la spinta contributiva.

Complessivamente, tutti i costrutti con una valenza positiva, ovvero la spinta contributiva, l'orientamento altruistico, la *tax morale* e la *tax mentality*, hanno evidenziato una correlazione positiva fra loro, allo stesso modo i costrutti con valenza negativa, ovvero reattanza e sacrificio fiscale percepito, misurato nella sezione scenari trattata più avanti. Costrutti con valenza positiva, infine, hanno mostrato una correlazione negativa con costrutti con valenza negativa, con una sola precisazione: le relazioni del sacrificio fiscale percepito sono state confermate, spesso con valori bassi ma significativi, non sempre ma nella maggior parte delle diverse condizioni sperimentali.

A questo punto segue la discussione dei risultati ottenuti con la presentazione degli scenari e inerenti al sacrificio fiscale percepito. Procediamo con ordine. Con il primo scenario, innanzitutto è stata confermata la riduzione del sacrificio fiscale percepito dinanzi la possibilità di rateizzare il tributo. Inoltre, è stata confermata la percezione di maggiore onerosità fiscale per il pagamento della prima rata di un pagamento rateizzato, piuttosto che dell'ultima. Puviani spiega quest'ultimo effetto come frutto della trasformazione della percezione del tributo da evento straordinario a

fatto comune e abituale. Per chiarire le dinamiche che determinano la riduzione del sacrificio spiega che l'onerosità percepita con un pagamento in unica soluzione è maggiore dell'onere *cumulato* per i pagamenti delle singole rate. Ma Puviani avverte che l'illusione descritta non sarà mai isolata da altre illusioni, come quelle che vedremo più avanti, ovvero quelle in cui il pagamento del tributo sarà in prossimità di eventi piacevoli, come una donazione o l'acquisto di un bene desiderato, o penosi, come un'imposta di entità maggiore. Aggiunge, inoltre, che la "decescente afflittività dell'imposta" dipende anche dalla "resistenza" che il pagamento delle prime rate può generare, ma che nel tempo cessa lasciando spazio ad una sensazione di "impotenza"⁸⁹. A questo proposito la correlazione positiva con l'atteggiamento di *reattanza* conferma quanto Puviani descrive in termini di resistenza. Non solo, dall'analisi dei singoli item la sensazione di *impotenza* è risultata particolarmente elevata rispetto agli altri item della scala SFP, mantenendo un punteggio elevato anche con la riduzione dell'indice SFP, a conferma di quanto sostenuto da Puviani, ovvero che il sacrificio percepito inizialmente è determinato da un sentimento di ribellione che col tempo si mostrerebbe inefficace, a favore della "convinzione di impotenza" e di un "assopimento della coscienza contributiva".

In quanto all'analisi dei singoli item della scala SFP, va aggiunto che il punteggio massimo per tutti gli scenari è stato ottenuto con il *fastidio* e il *disappunto*, che riportano al senso di avversione che può generare il verificarsi di circostanze a loro volta avverse. Essi, quindi, sono risultati i sentimenti più rappresentativi del sacrificio fiscale a prescindere dal tributo, oltre a essere gli unici che hanno mostrato una riduzione significativa del rispettivo punteggio con la riduzione del sacrificio percepito in tutti gli scenari, con eccezione del secondo scenario che invece ha mostrato risultati simili solo con i più giovani (fino ai 30 anni di età). Altri sentimenti che si sono distinti per punteggio massimo in tutti gli scenari sono l'*irritazione* e il senso di *impotenza*, strettamente collegati, dato che un vissuto di impotenza può generare irritazione.

Soffermandoci, invece, solo sul primo scenario, fra i sentimenti che hanno raggiunto punteggi massimi, rientrano anche il senso di *protesta*, molto vicino alla resistenza di cui parlava Puviani, e solo per il pagamento della prima rata l'*insofferenza*, che riporta all'impazienza che il pagamento rateizzato può generare. Mentre i sentimenti

⁸⁹ Vedi p. 32.

che si sono attutiti, favorendo una riduzione significativa del sacrificio nel passaggio dal pagamento in unica soluzione al pagamento rateizzato, a parte il già citato *fastidio*, sono il senso di *protesta*, che conferma la riduzione della resistenza citata da Puviani, la *delusione*, il *disprezzo* e il *disgusto*.

Con il secondo scenario i risultati hanno offerto un quadro leggermente più complesso, non solo per il ruolo decisivo dell'età dei partecipanti, ma anche per la sovrapposizione di illusioni che probabilmente hanno reso le due situazioni sperimentali simili dal punto di vista del sacrificio percepito. Entrando nel dettaglio è accaduto che l'acquisto di un bene (un televisore) nella condizione in cui si specificava che l'iva era compresa nel prezzo, senza chiarire a quanto ammontasse, ha generato pressoché lo stesso livello di sacrificio fiscale percepito dell'acquisto dello stesso bene nella condizione in cui si esplicitava l'ammontare dell'iva da pagare sul prezzo totale del bene. La differenza è però emersa nei più giovani, per i quali l'iva scorporata dal prezzo del bene, e resa nota, ha favorito un innalzamento del sacrificio percepito. Lo stesso Puviani, però, ha evidenziato che un'ulteriore illusione che può colpire la persona nella circostanza descritta, è dovuta all'avvicinamento dell'imposta all'acquisto di un bene, per via del valore che attribuiamo al bene soprattutto nei primi momenti, quando vengono assaporate maggiormente le qualità delle cose acquistate.

Riprendendo l'analisi che ha posto a confronto i giovani con i meno giovani, è interessante notare che solo per il primo gruppo i sentimenti che hanno mostrato variazioni significative nelle due condizioni sperimentali sono stati il *disappunto*, l'*irritazione*, ma soprattutto la *rabbia*.

Con il terzo scenario è stata confermata l'ipotesi della saturazione dolorosa, ovvero la riduzione del sacrificio fiscale percepito nella condizione in cui l'imposta, nel caso specifico un'addizionale irpef, risulta associata ad un'altra imposta ancor più onerosa (irpef), come invece non avviene con un'imposta slegata da altri tributi, come nel caso di un'imposta *una tantum*, per quanto di pari entità. Puviani sostiene che in generale, se ci troviamo in una condizione di benessere, la nostra attenzione è attratta anche da un lieve evento doloroso, mentre ciò non avviene se siamo già sottoposti a stimoli dolorosi. L'analisi dei singoli item della scala SFP ha mostrato, oltre a quanto già riscontrato per gli altri scenari, variazioni significative fra le due condizioni

sperimentali rispetto ai sentimenti di *oppressione e frustrazione, impotenza, irritazione e rabbia*, e infine *protesta*.

Con il quarto scenario è stata confermata l'ipotesi di riduzione del sacrificio fiscale con l'avvicinamento del pagamento del tributo ad uno stato di benessere, nel caso specifico la donazione di un appartamento da parte di uno zio. In questo caso il rischio era che il risultato venisse offuscato da un'illusione dello stesso tipo, ovvero determinata ancora da uno stato di benessere, ma questa volta non per aver ricevuto un dono inaspettato, bensì per il piacere o la gioia che l'atto del donare può produrre, soprattutto se fra le parti c'è un legame affettivo come può avvenire quando esiste un legame di parentela. Nonostante il rischio, i risultati hanno confermato le aspettative. Inoltre, dall'analisi dei singoli item della scala SFP è risultato, oltre a quanto già evidenziato per tutti gli scenari, un punteggio elevato anche per la *rabbia*, che nella condizione di riduzione del sacrificio, ovvero per coloro che ricevevano il dono, ha mostrato una riduzione significativa, insieme a *irritazione, frustrazione e impotenza*.

Il quinto scenario getta un ponte fra la teoria dell'illusione finanziaria e la teoria del prospetto. In particolare è stata vagliata la relazione fra il sacrificio fiscale percepito e l'avversione alle perdite, ed è stato confermato che la percezione di perdita che scaturisce dal pagamento fiscale determina una percezione di sacrificio superiore rispetto al caso in cui il pagamento fiscale viene compensato da un rimborso, per quanto l'entità di quanto versato al fisco sia la medesima. Inoltre, è stata confermata la correlazione positiva del sacrificio percepito con l'inclinazione al rischio, ovvero con la propensione ad adottare comportamenti di evasione. Un'analisi dei singoli item della scala SFP ha mostrato valori massimi, oltre che per i sentimenti condivisi con gli altri scenari, per *insofferenza, rabbia e protesta*. Infine, confrontando i punteggi dei singoli item delle due condizioni sperimentali, tutte le differenze sono risultate significative.

L'analisi "entro i soggetti" ha confermato livelli di SFP simili all'analisi "fra soggetti", e ha consentito di stilare una graduatoria fra i tributi considerati nello studio per sacrificio percepito da parte del contribuente, che vede al primo posto il canone tv, al secondo l'addizionale irpef e al terzo l'iva e la tarsu. Dall'analisi dei singoli item è emersa ancora la predominanza del *fastidio*, del *disappunto* e dell'*irritazione*, e con un'incidenza leggermente inferiore anche del senso di *protesta* e di *impotenza*, come i

sentimenti in grado di stimolare maggiormente la percezione del sacrificio fiscale per i tributi considerati.

A proposito dell'adozione degli scenari come tecnica per vagliare delle ipotesi di ricerca, va evidenziato che essi non sono immuni da limiti. Infatti, se per un verso chiedere a un contribuente di esprimere una valutazione su un tributo, in modo secco e senza altri riferimenti, porta a un giudizio non confrontabile per via dell'infinità di stimoli non controllabili in grado di incidere sulla valutazione, per l'altro verso uno scenario specifico consente un controllo maggiore e un giudizio più facilmente confrontabile, ma pur sempre influenzato da un'infinità di minimi stimoli in grado di far fluttuare il giudizio.

Per concludere, dalle osservazioni rilasciate dal 14% dei partecipanti emerge insoddisfazione verso il sistema fiscale, la classe politica e la normativa fiscale, in termini di sfiducia e percezione di ingiustizia. Ciò genera reazioni di fastidio, rabbia, irritazione, frustrazione, delusione e senso di impotenza. Inoltre, l'evasione acquisisce un valore di protesta, per quanto chi evidenzia l'importanza della partecipazione fiscale dei cittadini come un dovere civico, auspica poi una maggiore severità verso gli evasori.

Conclusioni

Il prelievo fiscale e le scelte di spesa pubblica rivestono un ruolo cruciale nella vita di un paese per gli effetti sociali ed economici che sono in grado di generare. Per di più, se consideriamo la presenza di un'economia sommersa, che in Italia si aggira intorno ai 255-275 miliardi di euro,⁹⁰ ovvero pari a circa il 17% del pil, che assume dimensioni rilevanti anche in altri paesi, e i suoi effetti sull'equità e sugli equilibri dei mercati, è evidente che le questioni fiscali, sono sì centrali, ma anche alquanto complesse. Inoltre, se alla fiscalità è affidato un ruolo di primo piano nella vita economica e politica di un paese, ciò è ancor più vero oggi, dopo la crisi economico-finanziaria del 2008, per il ruolo chiave che Stato e istituzioni rivestiranno nei prossimi anni.

Guardando al passato, pur se la tassazione ha sempre ricoperto un ruolo centrale nella storia, solo con l'età moderna ha cominciato ad acquisire caratteristiche simili ai sistemi fiscali attuali, lasciando emergere temi importanti per la psicologia fiscale. Allo stato attuale, il fenomeno dell'evasione e più in generale il comportamento fiscale, richiede un approccio che non sia puramente economico, come molta letteratura evidenzia. Le percezioni, le rappresentazioni e gli atteggiamenti dei contribuenti, il rapporto con l'autorità fiscale, le norme e la morale, i processi decisionali e le distorsioni percettive in ambito fiscale, e ancora gli effetti sul comportamento, sono solo alcuni dei temi psicologici che evidenziano la necessità di un approfondimento.

⁹⁰ Secondo stime Istat (2010).

Una pubblicazione fondamentale nello studio degli aspetti psicologici per spiegare l'attività finanziaria dello Stato, è la *Teoria della illusione finanziaria* (1903) di Amilcare Puviani, il quale può essere considerato uno dei primi studiosi di psicologia fiscale per il ruolo centrale che attribuisce ai meccanismi psicologici (Ferrari, Romano, 1999, p. 420). Lo studioso pone in primo piano il concetto di *illusione*, ovvero la distorsione cognitiva che caratterizza il contribuente, determinata dalla sua inconsapevolezza o *ignoranza* fiscale.

Con la presente ricerca mi sono proposto di riprendere alcune delle importanti intuizioni offerte da Puviani, col fine di vagliarle sperimentalmente e collegarle ad aspetti emersi più recentemente nella letteratura scientifica. Ciò ha comportato innanzitutto la costruzione di due scale, una per misurare il *sacrificio fiscale percepito* (SFP) dinanzi uno specifico tributo, l'altra per misurare la *spinta contributiva*, ovvero la forza morale ad adempiere i propri doveri fiscali.

Nella ricerca condotta, entrambe le scale hanno mostrato un'elevata affidabilità. Inoltre, la scala SFP è risultata di agevole somministrazione, in quanto breve (12 item) e di facile comprensione nonostante le difficoltà che si presentano nel trattare temi inerenti alla fiscalità, molto duttile dinanzi tributi differenti e di piccola o piccolissima entità (108 euro oppure 9 euro), e utilizzabile per calcolare un unico indice complessivo, oppure per valutazioni più analitiche. Per esempio, con l'ausilio della scala SFP è risultato che i sentimenti che maggiormente hanno determinato la percezione di sacrificio fiscale sono stati il fastidio, il disappunto, l'irritazione e il senso di impotenza, mentre la diminuzione di sacrificio a seguito di un'illusione è avvenuta soprattutto per via della riduzione del fastidio e del disappunto. La scala per misurare la spinta contributiva ha mostrato una rilevanza centrale nello studio del sacrificio fiscale e rispetto ai costrutti e alle variabili normalmente considerate determinanti sul comportamento del contribuente. La spinta contributiva è risultata correlata negativamente con la reattanza, e positivamente con la *tax mentality*, la *tax morale* e l'orientamento altruistico, e ancora con il livello di conoscenze fiscali dei partecipanti, la loro età e il loro livello di istruzione. Le due scale si prestano, quindi, a essere adottate in nuovi studi finalizzati a chiarire le dinamiche che precludono la correttezza fiscale.

Secondo la prima ipotesi di ricerca, lo *sminuzzamento* del tributo, ovvero la sua rateizzazione, nello specifico della tassa, avrebbe ridotto la percezione di sacrificio fiscale. La conferma dell'ipotesi evidenzia il rapporto fra l'efficacia della suddivisione in rate di un pagamento e il sacrificio che tale pagamento genera. Pertanto, una modalità di pagamento che sembrerebbe utile solo per far fronte a esigenze di natura economica del contribuente, in realtà è in grado di generare effetti ben più profondi. Più precisamente, la riduzione del sacrificio percepito è avvenuta principalmente per un ridimensionamento del fastidio, del senso di protesta, del disprezzo, del disgusto e in ultimo della delusione sollecitati dal pagamento. Come vedremo più avanti, inoltre, la riduzione del sacrificio percepito ha effetti sulla percezione di giustizia e fiducia nello Stato, generando un circolo virtuoso che rende più tolleranti al sacrificio fiscale e nel contempo più fiduciosi verso l'autorità.

La seconda ipotesi prevedeva la riduzione del sacrificio fiscale percepito in seguito all'*occultamento* del tributo nel prezzo del bene, ovvero in seguito alla sottovalutazione del tributo dovuta alla sua inclusione nel prezzo del bene. L'imposta presa in considerazione è stata l'iva. L'ipotesi è stata confermata solo per i più giovani (i 30 anni sono stati utilizzati come età soglia), per i quali il sacrificio percepito è risultato maggiore nella condizione in cui l'iva è stata esplicitamente comunicata. I sentimenti che hanno contribuito maggiormente a innalzare la percezione del sacrificio sono stati il disappunto, l'irritazione, ma soprattutto la rabbia. In questo scenario, gli effetti dell'occultamento possono essere stati attenuati dall'illusione generata dall'avvicinamento dell'imposta all'acquisto di un bene, per lo stato di benessere che l'acquisto può generare. Sarebbe interessante approfondire il risultato ottenuto attraverso un disegno di ricerca più articolato che consideri contemporaneamente un maggior numero di illusioni alle quali si può essere soggetti con il pagamento dell'iva.

Secondo la terza ipotesi, la *saturatione dolorosa* determinata dal pagamento di un tributo genererebbe la sottovalutazione del sacrificio percepito in seguito al pagamento di un secondo tributo, di entità inferiore al primo e ad esso associato. Nello specifico, il sacrificio determinato dal pagamento di un'addizionale irpef sarebbe sottovalutato per via dell'insensibilità al sacrificio generata dal pagamento dell'irpef principale. L'ipotesi è stata confermata. La riduzione del sacrificio percepito è avvenuta soprattutto per la riduzione di fastidio e disappunto, oppressione e frustrazione,

irritazione e rabbia, e infine protesta e impotenza. A questo proposito, potrebbe essere interessante vagliare la riduzione del sacrificio fiscale percepito per il pagamento di una percentuale irpef integrativa, rispetto al pagamento di una nuova aliquota pari alla somma della vecchia con la nuova. Quindi, allo stato attuale, in occasione di una riforma fiscale che preveda l'inasprimento dell'aliquota fiscale dello scaglione di reddito maggiore, per cui, per esempio, un innalzamento di tre punti percentuali dell'aliquota al 43% per i redditi superiori a 75.000 euro, potrebbe essere interessante esaminare l'ipotesi che la scelta di far pagare ai contribuenti un'irpef al 3%, integrativa all'aliquota al 43% già esistente, possa far percepire un sacrificio minore rispetto a quanto pagato in più con una nuova aliquota pari al 46%.

Secondo la quarta ipotesi, uno stato di benessere, dovuto ad una inaspettata donazione, genererebbe la sottovalutazione del sacrificio percepito per il pagamento fiscale a essa associato. L'ipotesi è stata confermata. In particolare la riduzione del sacrificio è avvenuta principalmente per la riduzione del fastidio e del disappunto, della rabbia e dell'irritazione, della frustrazione e dell'impotenza.

Con l'ultimo scenario proposto, ho provato a collegare la teoria di Puviani alla più recente teoria del prospetto. Quindi, ho ipotizzato che in una condizione percepita come perdita, con la conseguente maggiore inclinazione al rischio, il sacrificio fiscale percepito sarebbe stato superiore rispetto a una condizione di ridotto guadagno. L'ipotesi, vagliata prendendo in considerazione il pagamento del canone tv, è stata confermata. Inoltre, tutti i sentimenti costituenti la scala SFP sono risultati significativamente inferiori nella condizione in cui il sacrificio percepito è risultato inferiore. L'esito ottenuto in quest'ultimo scenario segnala l'importanza di approfondire la relazione fra il sacrificio fiscale percepito e quanto emerso dagli studi più recenti sulla teoria del prospetto.

Per finire, la percezione del sacrificio fiscale è risultata in relazione inversa con la *tax mentality*. Pertanto, la riduzione del sacrificio percepito nelle condizioni descritte, ovvero in occasione dello sminuzzamento del tributo, del suo occultamento, della saturazione dolorosa, dell'avvicinamento del tributo ad uno stato di benessere o, ancora, dinanzi una condizione di ridotto guadagno piuttosto che di perdita, favorisce la percezione di equità e fiducia nello Stato e nelle istituzioni. Riprendendo il modello

slippery slope (Kirchler, Hoelzl, Wahl, 2008),⁹¹ la fiducia nell'autorità potrebbe favorire a sua volta la percezione che il potere dell'autorità sia legittimo ed equo, aspetto che potrebbe favorire ulteriormente la percezione di fiducia, creando un circolo virtuoso che per un verso renderebbe più propensi a tollerare il sacrificio fiscale, per l'altro verso favorirebbe una maggiore adesione volontaria alle leggi tributarie.

⁹¹ Vedi pp. 19-21.

Allegato 1

Scala per misurare il sacrificio fiscale percepito (55 item)

1	L'imposta mi fa sentire confuso	29	L'imposta mi fa sentire contento
2	Penso che l'imposta sia adeguata	30	Penso che l'imposta sia troppo elevata
3	Penso che l'imposta sia obsoleta	31	L'imposta mi fa sentire malinconico
4	L'imposta mi fa sentire stressato	32	L'imposta mi fa sentire insofferente
5	Penso che l'imposta sia complicata	33	L'imposta mi fa sentire preoccupato
6	Penso che l'imposta sia congrua	34	L'imposta produce in me un senso di speranza
7	Penso che l'imposta sia un problema	35	L'imposta produce in me un senso di sicurezza
8	L'imposta provoca in me dubbio	36	L'imposta produce in me un senso di sacrificio
9	Penso che l'imposta sia una rovina	37	L'imposta produce in me un senso di partecipazione
10	Penso che l'imposta sia uno spreco	38	L'imposta produce in me un senso di oppressione
11	Penso che l'imposta sia un furto	39	L'imposta produce in me un senso di schiavitù
12	L'imposta mi ossessiona	40	Penso che l'imposta sia incomprensibile
13	Penso che l'imposta sia giusta	41	L'imposta produce in me un senso di passività
14	Penso che l'imposta sia immorale	42	L'imposta provoca in me disappunto
15	Penso che l'imposta sia un abuso	43	L'imposta produce in me un senso di protesta
16	Penso che l'imposta sia una fregatura	44	L'imposta produce in me un senso di delusione
17	Penso che l'imposta sia assurda	45	L'imposta provoca in me incertezza
18	Penso che l'imposta sia un'estorsione	46	L'imposta provoca in me freddezza
19	Penso che l'imposta sia ridicola	47	L'imposta provoca in me disprezzo
20	Penso che l'imposta sia una disgrazia	48	L'imposta provoca in me disgusto
21	L'imposta provoca in me rabbia	49	L'imposta produce in me un senso di approvazione
22	Penso che l'imposta sia utile	50	L'imposta mi fa sentire impotente
23	L'imposta mi fa rabbrivire	51	L'imposta produce in me un senso di frustrazione
24	L'imposta provoca in me fastidio	52	L'imposta provoca in me irritazione
25	L'imposta mi fa sentire stanco	53	Penso che l'imposta sia una penalizzazione
26	L'imposta mi fa sentire ansioso	54	Penso che l'imposta sia un segno di garanzia
27	L'imposta provoca in me angoscia	55	Penso che l'imposta sia anticostituzionale
28	L'imposta provoca in me paura		

La scala è di tipo autoancorante a 10 passi, come nell'esempio che segue:

←	disaccordo									accordo	→
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		

Allegato 3

Strumento adottato per la ricerca

- lo strumento è stato realizzato in quattro versioni (Q1, Q2, Q3, Q4)
- le quattro versioni differiscono solo nella seconda sezione dello strumento (scenari)
- seguono la prima sezione (questionario) e le quattro versioni della sezione scenari

Strumento

Sezione questionario

Il Collegio Docenti della Scuola di Dottorato in Psicologia e Scienze Cognitive ha approvato un progetto di ricerca sugli aspetti psicologici inerenti le dinamiche fiscali. Nello specifico lo studio è finalizzato ad analizzare la **percezione del sacrificio fiscale** da parte dei contribuenti, e le relazioni con gli atteggiamenti verso il Fisco e alcuni tributi in particolare.

La ringraziamo per aver accettato di partecipare alla ricerca.

Le domande a cui dovrà rispondere sono a risposta chiusa, per cui sarà sufficiente apporre un segno su un numero oppure su una fra le alternative elencate. In seguito troverà maggiori dettagli sulle modalità di risposta.

Le domande riguardano alcune informazioni generiche su di Lei, come l'età o il lavoro che svolge, alcuni aspetti fiscali, e le proprie percezioni sui tributi, sul Fisco o comportamenti inerenti. Inoltre troverà brevi scenari che doirà leggere con attenzione, ed in seguito una serie di reazioni emotive che gli specifici tributi trattati nello scenario potrebbero provocare. A tal proposito è necessario sottolineare che **il compito di valutare delle probabili reazioni emotive è alquanto complesso, ma esso rappresenta il tema centrale nella presente ricerca, per cui si chiede al partecipante di concentrarsi e rispondere senza seguire un ragionamento logico.**

La informiamo che il presente questionario è del tutto anonimo e, in conformità con la legge sulla privacy, i dati saranno analizzati statisticamente solo insieme a quelli di tutti gli altri partecipanti, e non a livello individuale.

Per ricevere informazioni sull'esito della ricerca, o semplicemente per ricevere copia del presente questionario, può inviare una richiesta al seguente indirizzo di posta elettronica:

s.randisi@campus.unimib.it

Grazie ancora per la collaborazione.

Istruzioni per la compilazione:

- Legga e risponda alle domande seguendo l'ordine di presentazione delle stesse, pertanto non salti alle pagine successive tralasciando domande sulle quali tornare successivamente.
- Per rispondere alle domande che Le verranno poste basterà apporre un segno sul quadratino () corrispondente alla risposta preferita fra le alternative elencate, oppure sul numero corrispondente, come negli esempi che seguono:

Sì No Non so

assolutamente no → 1 2 3 5 6 7 ← assolutamente sì

Completamente in
disaccordo
1

Abbastanza in
disaccordo
2

Incerto

Abbastanza
d'accordo
4

Completamente
d'accordo
5

- In caso di errore o ripensamento, cancelli la risposta indicando un 'no' e riporti la nuova risposta.
- In fondo al questionario troverà uno spazio per esprimere, se lo riterrà opportuno, eventuali osservazioni.

Allegato 3 - Strumento

Indichi cortesemente alcune informazioni generiche su di Lei.

1. Et  (anni): _____
2. Sesso: Maschio Femmina
3. Formazione scolastica: Licenza elementare Licenza media
 Diploma scuola superiore Laurea triennale
 Laurea quinquennale Dottorato di ricerca
4. Categoria lavorativa principale: Imprenditore Libero professionista
 Dipendente privato Dipendente pubblico
 Studente altro _____
5. Solo se ha dichiarato di essere un 'libero professionista' o un 'imprenditore', indichi da quanti anni svolge tale attivit : _____

Risponda alle seguenti domande su alcuni aspetti inerenti la tassazione, tenendo presente che esse non hanno lo scopo di valutarLa, e comunque non sarebbe possibile in quanto ricordi che il questionario   anonimo, ma serviranno a misurare la relazione eventuale con altri costrutti indagati. Pertanto se ha dubbi sulla risposta La invitiamo a contrassegnare la casella "Non so" per evitare che risposte casuali abbiano effetti distorsivi sulla ricerca.

- 1 Nell'ordinamento tributario italiano, *tassa* e *imposta* sono sinonimi? S  No Non so
- 2 Le *imposte dirette* colpiscono il consumo di un bene? S  No Non so
- 3 L'*imposta sul valore aggiunto*   un'imposta indiretta? S  No Non so
- 4 Lo *Statuto del Contribuente* prevede l'istituzione della figura del *Garante del contribuente*? S  No Non so
- 5 Tra i monopoli fiscali attualmente in vigore, rientrano il gioco del lotto e delle lotterie nazionali? S  No Non so
- 6 L'aliquota d'*imposta sul reddito delle societ *   proporzionale? S  No Non so

Ai fini dell'applicazione dell'*imposta sul reddito delle persone fisiche*:

- 7 Gli *oneri deducibili* sono sottratti dall'imposta lorda? S  No Non so
- 8 Fra gli *oneri deducibili* rientrano i contributi previdenziali e assistenziali? S  No Non so
- 9 L'imposta lorda viene calcolata applicando un'aliquota proporzionale al reddito imponibile? S  No Non so
- 10 Sono previste *detrazioni* per i carichi di famiglia? S  No Non so

Allegato 3 - Strumento

Risponda alle domande che seguono solo se svolge l'attività di 'libero professionista' o 'imprenditore'. Diversamente passi alla **pagina 5**.

R1. "Se si riducessero le tasse avrei più denaro a mia disposizione e potrei lavorare meno."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R2. "Mi sento sorvegliato dal controllo che il sistema fiscale esercita sui miei affari."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R3. "Gli oneri fiscali ostacolano i miei affari."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R4. "Gli oneri fiscali riducono drasticamente i miei profitti."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R5. "Se tutti gli obblighi fiscali fossero aboliti potrei risparmiare molto tempo."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R6. "Penso che specialmente chi lavora in proprio sia gravato da una pressione fiscale troppo elevata."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R7. "L'evasione fiscale è giustificata se chi evade non utilizza le risorse pubbliche."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R8. "Chi ha la possibilità di evadere le tasse dovrebbe approfittarne."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R9. "Se nessuno evadesse le tasse, queste potrebbero essere ridotte."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R10. "L'evasione fiscale costituisce un danno per la collettività."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

R11. "Chi evade le tasse si comporta scorrettamente nei confronti di coloro che le pagano."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

Allegato 3 - Strumento

R12. “Lo Stato dovrebbe fare controlli più rigidi per arginare l’evasione fiscale.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d’accordo	Completamente d’accordo
1	2	3	4	5

R13. “Penso che chi evade le tasse in modo abituale dovrebbe andare in prigione.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d’accordo	Completamente d’accordo
1	2	3	4	5

R14. “Il signor A. compra qualcosa per uso personale. Successivamente vende l’oggetto a un suo cliente a un prezzo di favore senza denunciare il ricavo della vendita.”

Disapprovo completamente	Disapprovo abbastanza	Incerto	Approvo abbastanza	Approvo completamente
1	2	3	4	5

R15. “Il signor B. utilizza il telefono in parte per uso privato, in parte per la professione. La bolletta mensile, tuttavia, è registrata sotto la voce ‘spese professionali’.”

Disapprovo completamente	Disapprovo abbastanza	Incerto	Approvo abbastanza	Approvo completamente
1	2	3	4	5

R16. “Il signor C. compra tende per la sua casa e registra la spesa sotto la voce ‘spese d’affari’.”

Disapprovo completamente	Disapprovo abbastanza	Incerto	Approvo abbastanza	Approvo completamente
1	2	3	4	5

R17. “Il signor D. guadagna del denaro grazie ad attività professionali occasionali. Queste entrate non sono mai superiori al 10% delle sue entrate annuali ufficialmente dichiarate. Queste entrate extra non sono riportate nella sua dichiarazione dei redditi.”

Disapprovo completamente	Disapprovo abbastanza	Incerto	Approvo abbastanza	Approvo completamente
1	2	3	4	5

R18. “Il signor E. ha trascorso cinque giorni a Firenze per fare visita ai parenti. In quell’occasione ha avuto alcuni incontri di lavoro. Il signor E. ha soggiornato in albergo e ha mangiato più volte al ristorante, invitando anche i suoi parenti. Le spese sono state registrate sotto la voce ‘spese di affari’ per detrarre dalle tasse.”

Disapprovo completamente	Disapprovo abbastanza	Incerto	Approvo abbastanza	Approvo completamente
1	2	3	4	5

R19. “Mi sento costretto ad aumentare le spese per ridurre le tasse.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d’accordo	Completamente d’accordo
1	2	3	4	5

R20. “E’ a causa della pressione fiscale che cerco di ridurre i miei profitti.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d’accordo	Completamente d’accordo
1	2	3	4	5

R21. “Quando devo presentare la dichiarazione dei redditi penso a nuovi investimenti e spese per poter aumentare le detrazioni fiscali.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d’accordo	Completamente d’accordo
1	2	3	4	5

Allegato 3 - Strumento

Esprima il suo grado di accordo con ognuna delle seguenti dichiarazioni apponendo un segno sul numero corrispondente.

S1. "Penso che pagare le tasse sia un obbligo morale."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

S2. "Penso che sia utile pagare le tasse."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

M1. "Il mio atteggiamento verso lo Stato è positivo."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

M2. "Ognuno dovrebbe supportare lo Stato il più possibile e, se necessario, fare sacrifici personali."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

M3. "Mi sento pienamente in accordo con lo Stato e con le leggi che emana."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

M4. "Sfortunatamente, non si può fare affidamento sullo Stato e sulla pubblica amministrazione."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

M5. "In generale, il carico fiscale è distribuito in modo equo tra i cittadini."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

M6. "In virtù degli investimenti pubblici, le tasse risultano nell'interesse di ogni contribuente."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O1. "Per me è importante contribuire al finanziamento del governo."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O2. "Mi preoccupa più per gli altri che per me stesso."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O3. "Non capisco perché dovrei cedere parte del mio reddito allo Stato."

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

Allegato 3 - Strumento

O4. “Accetto che parte dei miei soldi vadano alla comunità.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O5. “Mi fa rabbia essere forzato a lavorare per lo Stato piuttosto che per il mio portafoglio.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O6. “Preferisco salvaguardare i miei interessi piuttosto che quelli degli altri.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O7. “Quando ha a che fare con i miei soldi il mio spirito di solidarietà svanisce.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O8. “Non mi dispiace pagare le tasse perché i soldi saranno utilizzati per finanziare qualcosa di utile per tutti.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O9. “Credo sia ingiusto che miei soldi duramente guadagnati mi siano sottratti dallo Stato.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

O10. “Sono pronto a pagare più tasse se necessario.”

Completamente in disaccordo	Abbastanza in disaccordo	Incerto	Abbastanza d'accordo	Completamente d'accordo
1	2	3	4	5

T1. Imbrogliare sulle tasse, se ne ha la possibilità, lo ritiene:

MAI giustificabile	→	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	←	SEMPRE giustificabile
--------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	---	-----------------------

Dalla prossima pagina la compilazione richiederà maggiore coinvolgimento.

Seguiranno infatti 5 scenari che dovrà leggere con attenzione. In ogni scenario verrà introdotta una tassa o imposta alla quale si riferiscono le domande che seguono. In particolare **troverà per ogni scenario una lista di 12 possibili reazioni emotive** che il pagamento fiscale descritto nello scenario potrebbe provocare, **alle quali attribuire un valore da 1 a 7**. Quindi **la scala delle 12 reazioni emotive di ognuno dei 5 scenari dovrà essere compilata facendo esclusivo riferimento alla tassa o imposta dello specifico scenario**, e non ai pagamenti fiscali in generale.

Strumento

Sezione scenari

Versione Q1

Scenario 1 (S1A)

“Ipotizzi che per il Comune in cui risiede e per la metratura del suo appartamento le spetti pagare 108 euro come tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (TARSU), da versare in unica soluzione su conto corrente oppure recandosi presso gli uffici postali, ma senza ulteriori spese dovute alla forma di pagamento.”

Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani citata nello scenario (108 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

La tassa provoca in me...	assolutamente no →	1	2	3	4	5	6	7	← assolutamente sì
39 rabbia		1	2	3	4	5	6	7	
40 fastidio		1	2	3	4	5	6	7	
41 frustrazione		1	2	3	4	5	6	7	
42 insofferenza		1	2	3	4	5	6	7	
43 oppressione		1	2	3	4	5	6	7	
44 delusione		1	2	3	4	5	6	7	
45 disappunto		1	2	3	4	5	6	7	
46 un senso di protesta		1	2	3	4	5	6	7	
47 disprezzo		1	2	3	4	5	6	7	
48 disgusto		1	2	3	4	5	6	7	
49 un senso di impotenza		1	2	3	4	5	6	7	
50 irritazione		1	2	3	4	5	6	7	

Scenario 2 (OA)

“Ipotizzi di acquistare un nuovo televisore al prezzo di 648 euro (iva compresa).”

Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento dell’iva (imposta sul valore aggiunto), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 3 (AA)

“Immagini che per il suo reddito quest’anno dovrà versare al fisco un’imposta sul reddito (IRE) di circa 10.000 euro. Sempre in base al suo reddito dovrà pagare anche un’addizionale comunale dell’imposta sul reddito di 108 euro.”

Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare esclusivamente il pagamento dell’addizionale dell’imposta sul reddito citata nello scenario (108 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che **1** indica “assolutamente no”, e **7** “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 4 (PA)

“Luca e Maria decidono di acquistare una casa più grande. Saputo del progetto, uno zio decide di donare alla giovane coppia un bell’appartamento, ampio ed ammobiliato, del valore complessivo di circa 400.000 euro. Il dono viene accolto con immensa gioia, così, dopo aver pagato le imposte dovute per la donazione, pari a circa 30.000 euro, decidono di festeggiare con un bel viaggio.”

Provi ad immedesimarsi in Luca o Maria e a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento delle imposte per la donazione dell’immobile (30.000 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che **1** indica “assolutamente no”, e **7** “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 5 (FA)

“Ipotizzi che da quest’anno dovrà versare il canone di 108 euro per la detenzione del televisore.”

1. Considerato che le sarebbe possibile risparmiare l’imposta dovuta semplicemente non versandola, come se non avesse il televisore, e consapevole che il mancato versamento comporterebbe una sanzione nel caso in cui l’evasione fosse scoperta, Lei sceglierebbe di evadere?

Assolutamente no	Penso di no	Incerto	Penso di sì	Assolutamente sì
1	2	3	4	5

2. **Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento del canone citato nello scenario (108 euro)**, valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che **1** indica “assolutamente no”, e **7** “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Versione Q2

Scenario 1 (S1B)

“Ipotizzi che per il Comune in cui risiede e per la metratura del suo appartamento le spetti pagare 9 euro al mese, per un intero anno, come tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (TARSU), da versare su conto corrente oppure recandosi presso gli uffici postali, ma senza ulteriori spese dovute alla forma di pagamento.”

Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani citata nello scenario (9 euro al mese, da versare per un intero anno), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 2 (OB)

“Ipotizzi di acquistare un nuovo televisore al prezzo di 648 euro (iva compresa).”

Tenga presente che Lei ha versato al negoziante **540 euro per il televisore** acquistato e **108 euro come iva** (imposta sul valore aggiunto).

Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento dell’iva citata nello scenario (108 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 3 (AB)

“Immagini che per il suo reddito quest’anno dovrà versare un’imposta una tantum di 108 euro.”

Provi a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento dell’imposta una tantum citata nello scenario (108 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 4 (PB)

*“Luca e Maria decidono di acquistare una casa più grande. Saputo del progetto, uno zio decide di donare alla giovane coppia un bell’appartamento, ampio ed ammobiliato, del valore complessivo di circa 400.000 euro. **Le imposte dovute per la donazione ammontano a circa 30.000 euro, ma lo zio, per non far pesare sulla coppia delle spese per un regalo ricevuto, si fa carico anche delle imposte dovute al fisco.**”*

Provi ad immedesimarsi nello zio, ossia colui che dona l’appartamento sostenendo tutte le spese, e a descrivere le reazioni emotive che può generare il pagamento delle imposte per la donazione dell’immobile (30.000 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Scenario 5 (FB)

*“Ipotizzi che da quest’anno le spetti pagare il **canone di 108 euro per la detenzione del televisore**, ma che siano state introdotte nuove regole che le consentono di non versare alcuna somma. Più precisamente potrà indicare direttamente sulla dichiarazione dei redditi il possesso del televisore e **l’imposta verrà sottratta al rimborso che annualmente riceve in ragione delle deduzioni e delle detrazioni dichiarate.**”*

1. Considerato che le sarebbe possibile risparmiare l’imposta dovuta semplicemente non dichiarandola, come se non avesse il televisore, e consapevole che il mancato versamento comporterebbe una sanzione nel caso in cui l’evasione fosse scoperta, Lei sceglierebbe di evadere?

Assolutamente no	Penso di no	Incerto	Penso di sì	Assolutamente sì
1	2	3	4	5

2. **Provi a descrivere le reazioni emotive in riferimento a quanto verrà trattenuto dal rimborso (108 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.**

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Versione Q3

(questa versione differisce dalla Q1 solo rispetto al primo scenario)

Scenario 1 (S2A)

“Ipotizzi che per il Comune in cui risiede e per la metratura del suo appartamento le spetti pagare 9 euro al mese, per un intero anno, come tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (TARSU), da versare su conto corrente oppure recandosi presso gli uffici postali, ma senza ulteriori spese dovute alla forma di pagamento.”

Provi ad immaginare di doversi recare a pagare LA PRIMA RATA della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani citata nello scenario, e a descrivere le reazioni emotive che può generare tale pagamento (la prima rata da 9 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Versione Q4

(questa versione differisce dalla Q2 solo rispetto al primo scenario)

Scenario 1 (S2B)

“Ipotizzi che per il Comune in cui risiede e per la metratura del suo appartamento le spetti pagare 9 euro al mese, per un intero anno, come tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani (TARSU), da versare su conto corrente oppure recandosi presso gli uffici postali, ma senza ulteriori spese dovute alla forma di pagamento.”

Provi ad immaginare di aver pagato regolarmente ogni rata prevista, e di doversi recare a pagare L'ULTIMA RATA della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani citata nello scenario. Quindi provi a descrivere le reazioni emotive che può generare tale pagamento (l'ultima rata da 9 euro), valutando il grado di intensità di ogni sentimento, elencato nella tabella in basso, con un segno sul numero corrispondente. Ricordi che 1 indica “assolutamente no”, e 7 “assolutamente sì”.

[omessa la scala SFP (12 item) già riportata]

Bibliografia

- ADAMS, J.S. (1965), "Inequity in social exchange". In BERKOWITZ, L. (a cura di), *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, pp. 267-299.
- AITKEN, S., BONNEVILLE, L. (1980), *A general taxpayer opinion survey*. Internal Revenue Service, Washington DC.
- AJZEN I., FISHBEIN, M. (1977), "Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical literature". In *Psychological Bulletin*, 84, pp. 888-918.
- ALLINGHAM, M.G., SANDMO, A. (1972), "Income tax evasion: a theoretical analysis". In *Journal of Public Economics*, 1, pp. 323-328.
- ALLPORT, F.H. (1924), *Social psychology*. Houghton Mifflin, Boston.
- ALM, J., JACKSON, B.R., MCKEE, M. (1993), "Fiscal exchange, collective decision institutions, and tax compliance". In *Journal of Economic Behavior and Organization*, 22, pp. 285-303.
- ALM, J., MCKEE, M., BECK, W. (1990), "Amazing grace - tax amnesties and compliance". In *National Tax Journal*, 43, 1, pp. 23-37.
- ALM, J., SANCHEZ, I., DEJUAN, A. (1995), "Economic and noneconomic factors in tax compliance". In *Kyklos*, 48, 1, pp. 3-18.
- ALM, J., TORGLER, B. (2006), "Culture differences and tax morale in the United States and in Europe". In *Journal of Economic Psychology*, 27, 2, pp. 224-246.
- ANGERMEIER, W.F., BEDNORZ, P., HURSH, S.R. (1994), *Operantes Lernen. Methoden, Ergebnisse, Anwendung*. Ernst Reinhardt, München (D).
- ANTONIDES, G., ROBBEN, H.S.J. (1995), "True positives and false alarms in the detection of tax evasion". In *Journal of Economic Psychology*, 16, 4, pp. 617-640.
- AULD, D.A.L. (1979), "Public Sector Awareness and Preferences in Ontario". In *Canadian Tax Journal*, 27, pp. 172-184.
- BACKHAUS, J. (2002), "Fiscal Sociology What For?". In *American Journal of Sociology*, 61, 1, pp. 55-77.
- BALDRY, J.C. (1987), "Income tax evasion and the tax schedule: Some experimental results". In *Public Finance*, 42, 3, pp. 357-383.
- BARBARANELLI, C. (2003), *Analisi dei dati*. LED, Milano.
- BARBARANELLI, C. (2006), *Analisi dei dati con SPSS*. LED, Milano.
- BARBARANELLI, C., NATALI, E. (2005), *I test psicologici: teorie e modelli psicometrici*, Carocci, Roma.
- BARTLETT, M. S. (1954), "A note on the multiplying factors for various χ^2 approximations". In *Journal of Royal Statistic Society*, B. 16, pp. 296-298.

- BERGMAN, M.S. (2003), "Tax reforms and tax compliance: The divergent paths of Chile and Argentina". In *Journal of Latin American Studies*, 35, pp. 593-624.
- BERTI, C., KIRCHLER, E. (2001), "Contributi e contribuenti: una ricerca sulle rappresentazioni del sistema fiscale". In *Giornale italiano di psicologia*, 3.
- BERTI, C., KIRCHLER, E. (2002), "La reattanza verso il sistema fiscale: una ricerca sugli atteggiamenti di imprenditori e liberi professionisti". In *Giornale italiano di psicologia*, 2.
- BRAITHWAITE, V. (2003a), "Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions". In *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion*. Ashgate, Aldershot (UK), pp. 15-39.
- BRAITHWAITE, V. (2003c), "Perceptions of who's not paying their fair share". In *Australian Journal of Social Issues*, 38, 3, pp. 335-362.
- BREHM, J.W. (1966), *A Theory of Psychological Reactance*. Academic Press, New York.
- BROOKS, N., DOOB, A.H. (1990), "Tax evasion: Searching for a theory of compliant behaviour". In FRIEDLAND, M.L. (a cura di), *Securing compliance: Seven case studies*. University of Toronto Press, Toronto.
- BROSIO, G. (2005), *Economia e Finanza Pubblica*, Carocci editore, Roma.
- BUCHANAN, J.M. (1975), "Finanza pubblica e scelte pubbliche". Tr. it. in FORTE, F., GRANAGLIA, E. (a cura di), *La nuova economia politica americana*. Sugarco Edizioni, Milano 1980, pp. 49-68.
- CALDERWOOD, G., WEBLEY, P. (1992), "Who responds to changes in taxation? The relationship between taxation and incentive to work". In *Journal of Economic Psychology*, 13, 4, pp. 735-748.
- CAPRARA, G. V., BARBARANELLI, C. (2000), *Capi di governo, telefonini, bagni schiuma. Determinanti personali dei comportamenti di voto e di acquisto*, Raffaello Cortina Editore, Milano.
- CARROLL, J.S. (1987), "Compliance with the law: A decision-making approach to taxpaying". In *Law and Human Behavior*, 11, 4, pp. 319-335.
- CARROLL, J.S. (1992), "How taxpayers think about their taxes: Frames and values". In SLEMROD, J. (a cura di), *Why people pay taxes: Tax compliance and enforcement*. Michigan University Press, Ann Arbor (MI), pp. 43-63.
- CASEY, J.T., SCHOLZ, J.T. (1991), "Beyond deterrence: Behavioral decision theory and tax compliance". In *Law and Society Review*, 25, 4, pp. 821-843.
- CHUNG, P. (1976), "On complaints about 'high' taxes: An analytical note". In *Public Finance*, 31, pp. 36-47.
- CLOTFELTER, C.T. (1983), "Tax evasion and tax rates: an analysis of individual returns". In *The Review of Economics and Statistics*, 65, 3.
- COPELAND, P.V., CUCCIA, A.D. (2002), "Multiple determinants of framing referents in tax reporting and compliance". In *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88, 1, pp. 499-526.
- CORBETTA, P. (1999), *Metodologia e tecniche della ricerca sociale*. Il Mulino, Bologna.
- COSTA, P.T., MCCRAE, R.R. (1992), *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) Professional Manual*. Psychological Assessment Resources, Odessa (FL).
- COWELL, F.A. (1992), "Tax evasion and inequity". In *Journal of Economic Psychology*, 13, pp. 521-543.
- CULLIS, J., LEWIS, A. (1985), "Some hypotheses and evidence on tax knowledge and preferences". In *Journal of Economic Psychology*, 6, pp. 271-287.
- CULLIS, J., LEWIS, A. (1997), "Why people pay taxes: From a conventional economic model to a model of social convention". In *Journal of Economic Psychology*, 18, 2-3, pp. 305-321.
- DAWES, R.M. (1980), "Social dilemmas". In *Annual Review of Psychology*, 31, 1, pp. 169-193.
- DE CARLO, N. A., ROBUSTO, E. (1996), *Teoria e tecniche di campionamento nelle scienze sociali*. LED, Milano.

- DEAN, P.T., KEENAN, T., KENNEY, F. (1980), "Taxpayers' attitudes to income tax evasion: an empirical study". In *British Tax Review*, 1, pp. 28-44.
- DORNSTEIN, M. (1976), "Compliance with legal and bureaucratic rules: the case of self-employed taxpayer in Israel". In *Human Relations*, 29, pp. 1019-1034.
- DORNSTEIN, M. (1987), "Taxes: Attitudes and perceptions and their social bases". In *Journal of Economic Psychology*, 8, pp. 55-76.
- DUBIN, J.A., WILDE, L.L. (1988), "An empirical analysis of federal income tax auditing and compliance". In *National Tax Journal*, 16.
- ELFFERS, H., HESSING, D.J. (1997), "Influencing the prospects of tax evasion". In *Journal of Economic Psychology*, 18, 2-3, pp. 289-304.
- ERARD, B., FEINSTEIN, J. S. (1994a), "Honesty and evasion in the tax compliance game". In *Rand Journal of Economics*, 25, 1, pp. 1-19.
- ERARD, B., FEINSTEIN, J.S. (1994b), "The role of moral sentiments and audit perceptions in tax compliance". In *Public Finance*, 49, pp. 70-89.
- ERIKSEN K., FALLAN L. (1996), "Tax knowledge and attitudes towards taxation: a report on a quasi-experiment". In *Journal of Economic Psychology*, 17, 3, pp. 387-402.
- FALKINGER, J. (1995), "Tax evasion, consumption of public goods and fairness". In *Journal of Economic Psychology*, 16, pp. 63-72.
- FASIANI, M. (1951), *Principii di scienza delle finanze*, 2 volumi. Giappichelli Editore, Torino.
- FEATHER, N.T. (1999), *Values, Achievement, and Justice: Studies in the Psychology of Deservingness*. Kluwer/Plenum, New York.
- FEHR, E., GÄCHTER, S. (1998), "Reciprocity and economics. The economic implications of homo reciprocans". In *European Economic Review*, 42, 3-5, pp. 845-859.
- FELD, L.P., FREY, B.S. (2002), "Trust breeds trust. How taxpayers are treated". In *Economics of Governance*, 3, 2, pp. 87-99.
- FELD, L.P., KIRCHGÄSSNER, G. (2000), "Direct democracy, political culture, and the outcome of economic policy: A report on the Swiss experience". In *European Journal of Political Economy*, 16, 2, pp. 287-306.
- FERRARI, L. (2010), *L'ascesa dell'individualismo economico*. Casa Editrice Vicolo del Pavone, Piacenza.
- FERRARI, L., RANDISI, S. (2011), "Consequentialism in the moral judgment about tax evasion and the ethical bias in the assessment of the subjective probability of a tax audit". In *Wirtschaftspsychologie*, articolo in corso di pubblicazione.
- FERRARI, L., ROMANO, D.F. (1999), *Mente e denaro*. Cortina, Milano.
- FESTINGER, L. (1957), *Teoria della dissonanza cognitiva*. Tr. it. Franco Angeli, Milano 1978.
- FJELDSTAD, O.H. (2004), "What's trust got to do with it? Non-payment of service charges in local authorities in South Africa". In *Journal of Modern African Studies*, 42, 4, pp. 539-562.
- FREY, B.S. (1997), *Not just for the money: An economic theory of personal motivation*. Edward Elgar, Cheltenham (UK).
- FRIEDLAND, N., MAITAL, S., RUTENBERG, A. (1978), "A simulation study of income tax evasion". In *Journal of Public Economics*, 10, 1, pp. 107-116.
- FURNHAM, A. (1983), "The protestant work ethic, human values and attitudes toward taxation". In *Journal of Economic Psychology*, 3, pp. 113-124.
- GRASMICK, H. G., & BURSIK JR, R. J. (1990), "Conscience, significant others, and rational choice: Extending the deterrence model". In *Law and Society Review*, 24, 3, pp. 837-861.
- GRASMICK, H.G., BURSIK, R.J., COCHRAN, J.K. (1991), "'Render unto Caesar what is Caesar's': Religiosity and taxpayers' inclinations to cheat". In *The Sociological Quarterly*, 32, 2, pp. 251-266.
- GRASSO, L., KAPLAN, S.E. (1998), "An examination of ethical standards". In *Journal of Accounting Education*, 16, 1, pp. 85-100.
- HASSELLDINE, J., HITE, P.A. (2003), "Framing, gender and tax compliance". In *Journal of Economic Psychology*, 24, 4, pp. 517-533.

- HASSELDINE, J.D. (1998a), "Prospect theory and tax reporting decisions: Implications for tax administrators". In *International Bureau of Fiscal Documentation*, 52, 11, pp. 501-505.
- HOFMANN, E., HOELZL, E., KIRCHLER, E. (2008), "Preconditions of Voluntary Tax Compliance Knowledge and Evaluation of Taxation, Norms, Fairness, and Motivation to Cooperate (review)". In *Zeitschrift Fur Psychologie-Journal of Psychology*, 216, 4, pp. 209-217.
- HOMANS, G.C. (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Routledge and Kegan Paul, London.
- JACKSON, B.R., MILLIRON, V.C. (1986), "Tax compliance research: Findings, problems and prospects". In *Journal of Accounting Literature*, 5, pp. 125-165.
- JUAN, A., LASHERAS, M. A., MAYO, R. (1994), "Voluntary tax compliant behavior of Spanish income tax payers". In *Public Finance*, 49, pp. 90-105.
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk". In *Econometrica*, 47, pp. 263-291.
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. (1984), "Choices, values and frames". In *American Psychologists*, 39, pp. 341-350.
- KAISER, H. F. (1970), "A second generation Little Jiffy". In *Psychometrika*, 35, pp. 401-415.
- KAISER, H. F. (1974), "An index of factorial simplicity". In *Psychometrika*, 39, pp. 31-36.
- KAPLAN, S.E., RECKERS, P.M. (1985), "A study of tax evasion judgments". In *National Tax Journal*, 38, pp. 97-102.
- KASTLUNGER, B., KIRCHLER, E., MITTONE, L., PITTERS, J. (2009), "Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies". In *Journal of Economic Psychology*, 30, 3, pp. 405-418.
- KIM, C.K. (2002), "Does fairness matter in tax reporting behavior?". In *Journal of Economic Psychology*, 23, 6, pp. 771-785.
- KING, S., SHEFFRIN, S.M. (2002), "Tax evasion and equity theory: An investigative approach". In *International Tax and Public Finance*, 9, 4, pp. 505-521.
- KINSEY, K. A., GRASMICK, H. G., SMITH, K. W. (1991), "Framing justice: Taxpayer evaluations of personal tax burdens". In *Law and Society Review*, 25, 4, pp. 845-873.
- KINSEY, K.A., GRASMICK, H.G. (1993), "Did the tax reform act of 1986 improve compliance? Three studies of pre- and post-TRA compliance attitudes". In *Law & Policy*, 15, pp. 239-325.
- KIRCHLER, E. (1997a), "Balance between giving and receiving: Tax morality and satisfaction with fiscal policy as they relate to the perceived just distribution of public resources". In *Reitaku International Journal of Economic Studies*, 4.
- KIRCHLER, E. (1997b), "The burden of New Taxes: Acceptances of taxes as a function of Affectedness and Egoistic versus Altruistic orientation". In *Journal of Socio-economics*, 27, 4.
- KIRCHLER, E. (1998), "Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups". In *Journal of Socio-Economics*, 27, 1, pp. 117-131.
- KIRCHLER, E. (1999), "Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes". In *Journal of Socio-Economics*, 28, 2, pp. 131-138.
- KIRCHLER, E. (2007), *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- KIRCHLER, E., HOELZL, E., WAHL, I. (2008), "Enforced versus voluntary tax compliance: The "slippery slope" framework". In *Journal of Economic Psychology*, 29, 2, pp. 210-225.
- KIRCHLER, E., MACIEJOVSKY, B., WEBER, M. (2005), "Framing effects, selective information, and market behavior: An experimental analysis". In *Journal of Behavioral Finance*, 6, 2, pp. 90-100.
- LERNER, M.J. (1991), "Integrating Societal and Psychological Rules of Entitlement". In VERMUNT, R., STEENSMA, H. (a cura di), *Social Justice in Human Relations*, 1. Plenum Press, New York, pp. 13-32.

- LEVENTHAL, G.S. (1980), "What Should be Done with Equity Theory? New Approaches to the Study of Fairness in Social Relationships". In GERGEN, K.J., GREENBERG, M.S., WILLIS, R.H. (a cura di), *Social Exchange*. Plenum, New York, pp. 27-55.
- LEWIN, I.P., SCHNEIDER, S.L., GAETH, G.S. (1998), "All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects". In *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 2, pp. 149-188.
- LEWIS, A. (1979), "An empirical assessment of tax mentality". In *Public Finance*, 34, 2, pp. 245-257.
- LEWIS, A. (1982), *The psychology of taxation*. Martin Robertson, Oxford.
- LEWIS, A., CARRERA, S., CULLIS, J., JONES, P. (2009), "Individual, cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared". In *Journal of Economic Psychology*, 30, 3, pp. 431-445.
- LICCIARDELLO, O. (2002), *Gli strumenti psicosociali nella ricerca e nell'intervento*. Franco Angeli, Milano.
- LIND, E.A., TYLER, T.R. (1988), *The Social Psychology of Procedural Justice*. Plenum Press, New York.
- MACIEJOVSKY, B., KIRCHLER, E., SCHWARZENBERGER, H. (2007), "Misperception of chance and loss repair: On the dynamics of tax compliance". IN *Journal of Economic Psychology*, 28, 6, pp. 678–691.
- MAJOR, B. (1994), "From Social Inequality to Personal Entitlement: The Role of Social Comparisons, Legitimacy Appraisals, and Group Membership". In ZANNA, M.P. (a cura di), *Advances in Experimental Social Psychology*, 26. Academic Press, New York, pp. 293-355.
- MARKS, G., MILLER, N. (1987), "Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review". In *Psychological Bulletin*, 102, pp. 72–90.
- MASON, R., CALVIN, L.D. (1978), "A study of admitted income tax evasion". In *Law and Society Review*, 13, pp. 73–89.
- MASTORILLI, A., PETITTA, L., BORGOGNI, L., STECA, P. (2004), *L'Abc del programma SPSS*. Franco Angeli, Milano.
- MCCROHAN, K.F. (1982), "The use of survey research to estimate trends in non-compliance with federal income taxes". In *Journal of Economic Psychology*, 2, pp. 231-240.
- MÉRÖ, L. (1996), *Optimal entscheiden. Spieltheorie und die Logik unseres Handelns*. Birkhäuser, Basel (CH).
- MESSICK, D.M., BREWER, M.B. (1983), "Solving social dilemmas: A review". In WEELER, L., SHAVER, P. (a cura di), *Review of personality and social psychology*. Sage, Beverly Hills (CA), pp. 231-240.
- MILL, J.S. (1848), *Principles of Political Economy*, IV-V. Penguin Books, London 1988.
- MILLER, D.T., PRENTICE, D.A. (1994), "Collective errors and errors about the collective". In *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, pp. 541–550.
- MILLER, D.T., VIDMAR, N. (1981), "The Social Psychology of Punishment Reactions". In LERNER, M.J., LERNER, S.C. (a cura di), *The Justice Motive in Social Behavior*. Academic Press, New York, pp. 145-72.
- MINOR, W. (1978), "Deterrence research: problems of theory and method". In Cramer, J.A. (a cura di), *Preventing Crime*. Sage, Beverly Hills, pp. 21–45.
- MITTONE, L. (2006), "Dynamic behaviour in tax evasion: An experimental approach". In *Journal of Socio-Economics*, 35, pp. 813–835.
- MOSER, D.V., EVANS III, J.H., KIM, C.K. (1995), "The effects of horizontal and exchange inequity on tax reporting decisions". In *Accounting Review*, 70, 4, pp. 619-634.
- MUELLER, E. (1963), "Public attitudes toward fiscal programs". In *Quarterly Journal of Economics*, 77, 2.
- MUSGRAVE, H. (1954), *The theory of public finance*. McGraw-Hill, New York.
- NUNNALLY, J. C. (1978), *Psychometric Theory*. McGraw-Hill, New York.
- O'GORMAN, H.J. (1986), "The discovery of pluralistic ignorance: An ironic lesson". In *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 22, pp. 333–347.

- ORVISKA, M., HUDSON, J. (2002), "Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen". In *European Journal of Political Economy*, 19, 1, pp. 83-102.
- POMMEREHNE, W., FREY, B.S. (1992), *The effects of tax administration on tax morale*, II-191. Universität Konstanz, Juristische Fakultät.
- PORCANO, T.M. (1988), "Correlates of tax evasion". In *Journal of Economic Psychology*, 9, pp. 47-67.
- PRENTICE, D.A., MILLER, D.T. (1993), "Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: Some consequences of misperceiving the social norm". In *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, pp. 243-256.
- PRENTICE, D.A., MILLER, D.T. (1996), "Pluralistic ignorance and the perpetuation of social norms by unwitting actors". In ZANNA, M. (a cura di), *Advances in experimental social psychology*, vol. 28. Academic Press, San Diego (CA), pp. 161-209.
- PUVIANI, A. (1896), "Il problema edonistico nella scienza delle finanze", *La Riforma Sociale*, fasc. 5, anno III, vol. IV.
- PUVIANI, A. (1903), *Teoria dell'illusione finanziaria*. ISEDI, Milano 1973.
- RAWLINGS, G. (2003), "Cultural narratives of taxation and citizenship: Fairness, groups and globalisation". In *Australian Journal of Social Issues*, 38, 3, pp. 269-306.
- RECKERS, P.M.J., SANDERS, D.L., ROARK, S.J. (1994), "The influence of ethical attitudes on taxpayer compliance". In *National Tax Journal*, 47, 4, pp. 825-836.
- RICARDO, D. (1817), *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*. Tr. it. ISEDI, Milano 1976.
- RICHARDSON, G. (2006), "Determinants of tax evasion: A cross-country investigation". In *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15, 2, pp. 150-169.
- ROBBEN, H. S. J., WEBLEY, P., ELFFERS, H., HESSING, D. J. (1990), "Decision frames, opportunity and tax evasion: An experimental approach". In *Journal of Economic Behavior and Organization*, 14, 3, pp. 353-361.
- ROBBEN, H.S.J., WEBLEY, P., WEIGEL, R.H., WÄRNERID, K. E., KINSEY, K.A., HESSING, D.J., ALVIRA MARTIN, F., ELFFERS, H., WAHLUND, R., VAN LANGENHOVE, L., LONG, S.B., SCHOLZ, J. (1990), "Decision frame and opportunity as determinants of tax cheating: An international experimental study". In *Journal of Economic Psychology*, 11, 3, pp. 341-364.
- ROBERTS, M.L., HITE, P.A. (1994), "Progressive taxation, fairness, and compliance". In *Law & Policy*, 16, pp. 27-47.
- ROBERTS, M.L., HITE, P.A., BRADLEY, C.F. (1994), "Understanding attitudes toward progressive taxation". In *Public Opinion Quarterly*, 58, 2, pp. 165-190.
- ROSS, L., GREENE, D., HOUSE, P. (1977), "The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes". In *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, pp. 279-301.
- ROTH, J.A., SCHOLZ, J.T., WITTE, A.D. (1989), *Taxpayer compliance: An agenda for research*. National Academy of Sciences, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- RUEGGER, D., KING, E.W. (1992), "A Study of Effect of Age and Gender upon Student Business Ethics". In *Journal of Business Ethics*, 11, pp. 179-186.
- SAKURAI, Y., BRAITHWAITE, V. (2003), "Taxpayers' perceptions of practitioners: Finding one who is effective and does the right thing?". In *Journal of Business Ethics*, 46, 4, pp. 375-387.
- SANTORO, A. (2010), *L'evasione fiscale*. Il Mulino, Bologna
- SAY, J.B. (1821), *Catechisme d'economie politique ou instruction familiere qui montre de quelle façon les richesses sont produites, distribuées et consommées dans la société*. GF-Flammarion, Paris 1996.
- SCHEPANSKI, A., KELSEY, D. (1990), "Testing for framing effects in taxpayer compliance decisions". In *Journal of the American Taxation Association*, 12, 2, pp. 60-77.
- SCHEPANSKI, A., SHEARER, T. (1995), "A prospect theory account of the income tax withholding phenomenon". In *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, pp. 174-186.

- SCHMIDT, D.R. (2001), "The prospects of taxpayer agreement with aggressive tax advice". In *Journal of Economic Psychology*, 22, 2, pp. 157-172.
- SCHMÖLDERS, G. (1959), "Fiscal psychology: A new branch of public finance". In *National Tax Journal*, 12, pp. 340-345.
- SCHMÖLDERS, G. (1960), *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Suhrkamp, Frankfurt am Main (D).
- SCHMÖLDERS, G. (1970), "Survey research in public finance: a behavioral approach to fiscal policy". In *Public Finance*, 25, pp. 300-306.
- SCHOLZ, J.T., PINNEY, N. (1995), "Duty, Fear, and Tax Compliance: The Heuristic Basis of Citizenship Behavior". In *American Journal of Political Science*, 39, pp. 490-512.
- SCHUMPETER, J.A. (1954), *Storia dell'analisi economica*. Tr. it. Bollati Boringhieri, Torino 1990.
- SCOTT, W.J., GRASMICK, H.G. (1981), "Deterrence and income tax cheating: testing interaction hypotheses in utilitarian theories". In *Journal of Applied Behavioral Science*, 17, pp. 395-408.
- SEIDL, C., TRAUB, S. (2001), "Taxpayers' attitudes, behavior, and perception of fairness". In *Pacific Economic Review*, 6, 2, pp. 255-267.
- SEIDL, C., TRAUB, S. (2002), "Die Akzeptanz des deutschen Steuersystems: Eine demoskopische Untersuchung". In THEURL, E., THÖNI, E. (a cura di), *Zukunftsperspektiven der Finanzierung öffentlicher Aufgaben*. Böhlau, Wien (A), pp. 7-27.
- SIGALA, M., BURGOYNE, C., WEBLEY, P. (1999), "Tax communication and social influence: Evidence from a British sample". In *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 9, pp. 237-241.
- SLEMROD, J., BLUMENTHAL, M., CHRISTIAN, C. (2001), "Taxpayer response to an increased probability of audit: Evidence from a controlled experiment in Minnesota". In *Journal of Public Economics*, 79, 3, pp. 455-483.
- SMITH, A. (1776), *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*. Tr. it. ISEDI, Milano 1973.
- SMITH, K.W. (1992), "Reciprocity and Fairness: Positive Incentives for Tax Compliance". In Slemrod, J. (a cura di), *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement*. University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 223-250.
- SONG, Y., YARBROUGH, T.E. (1978), "Tax ethics and taxpayer attitude: A survey". In *Public Administration Review*, 38, pp. 442-452.
- SPICER, M.W., BECKER, L.A. (1980), "Fiscal inequity and tax evasion - An experimental approach". In *National Tax Journal*, 33, pp.171-175.
- SPICER, M.W., LUNDSTEDT, S.B. (1976), "Understanding tax evasion". In *Public Finance*, 21, 2, pp. 295-305.
- SRINIVASAN, T.N. (1973), "Tax evasion: A model". In *Journal of Public Economics*, 2, 4, pp. 339-346.
- STROEBE, W., FREY, B.S. (1982), "Self-interest and collective action: The economics and psychology of public goods". In *British Journal of Social Psychology*, 21, 2, pp. 121-137.
- STRUMPEL, B. (1966), *Steuermoral und Steuerwiderstand der deutschen Selbständigen*. Westdeutscher Verlag, Köln.
- TABACHNICK, B. G., FIDELL, L.S. (1989), *Using multivariate statistics*. Harper Collins, New York.
- TAJFEL, H., TURNER, J.C. (1986), "The social identity theory of intergroup behaviour". In WORCHEL, S., AUSTIN, G. (a cura di), *Psychology of intergroup relations*. Nelson-Hall, Chicago, pp. 7-24.
- TAYLOR, N. (2003), "Understanding taxpayer attitudes through understanding taxpayer identities". In BRAITHWAITE, V. (a cura di), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and evasion*. Ashgate, Hants (UK), pp. 71-92.
- TAYLOR-GOOPY, P. (1983), "Moralism, self-interest and attitudes to welfare". In *Policy and Politics*, 11, pp. 145-160.

- TESAURO, F. (2006), *Istituzioni di diritto tributario – parte generale*. UTET, Torino.
- THALER, R.H. (1980), “Toward a positive theory of consumer choice”. In *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1.
- THALER, R.H. (1985), “Mental accounting and consumer choice”. In *Marketing Science*, 4, 3.
- THALER, R.H. (1999), “Mental accounting matters”. In *Journal of Behavioral Decision Making*, 12.
- THIBAUT, J., FREDLAND, N., WALKER, L. (1974), “Compliance with rules: Some social determinants”. In *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 6, pp. 792-801.
- THIBAUT, J., WALKER, L. (1978), “A Theory of Procedure”. In *California Law Review*, 66, pp. 541-566.
- THORNDIKE, J.J., VENTRY, D.J.J. (a cura di) (2002), *Tax justice: The ongoing debate*. The Urban Institute Press, Washington (DC).
- THURMAN, Q., ST JOHN, C., RIGGS, L. (1984), “Neutralization and tax evasion: How effective would a moral appeal be in improving compliance to tax laws?”. In *Law & Policy*, 6, 3, pp. 309-327.
- TIBBETTS, S.G., JOULFAIAN, D., RIDER, M. (1997), “Shame and rational choice in offending decisions: Tax evasion in the presence of negative income tax rates”. In *Criminal Justice and Behavior*, 24, 2, pp. 234-255.
- TITTLE, C. (1980), *Sanctions and Social Deviance: The Question of Deterrence*. Praeger, New York.
- TOMPKINSON, P., BETHWAITE, J. (1991), “The effect of information on fiscal preferences”. In *Journal of Economic Psychology*, 12, 2, pp. 287-298.
- TORGLER, B. (2003c), “To evade taxes or not to evade: That is the question”. In *Journal of Socio-Economics*, 32, 3, pp. 283-302.
- TORGLER, B. (2005a), “Tax morale and direct democracy”. In *European Journal of Political Economy*, 21, 2, pp. 525-531.
- TORGLER, B. (2005b), “Tax morale in Latin America”. In *Public Choice*, 122, 1-2, pp. 133-157.
- TRAUB, S. (1998), “The framing of tax reliefs”. In *Public Finance*, 53, 2, pp. 243-262.
- TRAUB, S. (1999), *Framing effects in taxation: An empirical study using the German tax schedule*. Physica, Heidelberg (D).
- TRAUB, S. (2000), “Rahmungseffekte und die Kunst der Besteuerung. Wirtschaftsdienst”. In *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 80, 12, pp. 745-750.
- TRIVEDI, V.U., SHEHATA, M., LYNN, B. (2003), “Impact of personal and situational factors on taxpayer compliance: An experimental analysis”. In *Journal of Business Ethics*, 47, 3, pp. 175-197.
- TURNER, J.C. (1985), “Social Categorization and the Self-concept: A Social Cognitive Theory of Group Behavior”. In LAWLER, E.J. (a cura di), *Advances in Group Processes*, vol. 2. JAI Press, Greenwich, pp. 77-122.
- TURNER, J.C., HOGG, M.A., OAKES, P.J., REICHER, S.D., WETHERELL, M.S. (1987), *Riscoprire il gruppo sociale: La teoria della categorizzazione di sé*. Tr. it. Patron, Bologna 1999.
- TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1981), “The framing of decisions and psychology of choice”. In *Science*, 211, 4481, pp. 453-458.
- TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1992), “Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty”. In *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 4, pp. 297-323.
- TYLER, T.R., DEGOEY, P. (1996), “Trust in organisational authorities: The influence of motive attributions on willingness to accept decisions”. In KRAMER, R.M., TYLER, T.R. (a cura di), *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Sage, Thousand Oaks (CA), pp. 331-356.
- TYLER, T.R., LIND, E.A. (1992), “A relational model of authority in groups”. In ZANNA, M.P. (a cura di), *Advances in experimental social psychology*, vol. 25. Academic Press, San Diego (CA), pp. 115-191.
- VAN LANGE, P.A.M., LIEBRAND, W.B.G., MESSICK, D.M., WILKE, H.A.M. (1992), “Social dilemmas: The state of the art”. In LIEBRAND, W.B.G., MESSICK, D., WILKE, H.A.M. (a

- cura di), *Social dilemmas. Theoretical issues and research findings*. Pergamon Press, Oxford (UK), pp. 3-28.
- VOGEL, J. (1974), "Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data". In *National Tax Journal*, 27, pp. 499-513.
- WALLSCHUTZKY, I.G. (1984), "Possible causes of tax evasion". In *Journal of Economic Psychology*, 5, pp. 371-384.
- WALSTER, E., BERSCHIED, E., WALSTER, G.W. (1973), "New Directions in Equity Research". In *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, pp. 151-176.
- WÄRNERUD, K.E., WALERUD, B. (1982), "Taxes and economic behavior: Some interview data on tax evasion in Sweden". In *Journal of Economic Psychology*, 2, pp. 187-211.
- WARTICK, M. (1994), "Legislative justification and the perceived fairness of tax law changes: A reference cognitions theory approach". In *The Journal of the American Taxation Association*, 16, 2, pp. 106-123.
- WEBLEY, P., MORRIS, I., AMSTUTZ, F. (1985), *Tax evasion during a small business simulation*, *Economic Psychology*. Tenth IAREP Annual Colloquium, Linz, pp. 233-242.
- WEBLEY, P., ROBBEN, H., ELFFERS, H., HESSING, D. (1991), *Tax evasion: an experimental approach*. Cambridge University Press, Cambridge.
- WEBLEY, P., ROBBEN, H., MORRIS, I. (1988), "Social comparison, attitudes and tax evasion in a shop simulation". In *Social Behaviour*, 3, pp. 219-228.
- WEINER, B. (1995), *Judgments of Responsibility: A Foundation for a Theory of Social Conduct*. Guilford, New York.
- WELKOWITZ, J., COHEN, B., EWEN, R. (2006), *Statistica per le scienze del comportamento*. Apogeo, Milano.
- WENZEL, M. (2000), "Justice and Identity: The Significance of Inclusion for Perceptions of Entitlement and the Justice Motive". In *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 157-176.
- WENZEL, M. (2002), "The impact of outcome orientation and justice concerns on tax compliance: The role of taxpayers' identity". In *Journal of Applied Psychology*, 87, 4, pp. 629-645.
- WENZEL, M. (2003), "Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field". In BRAITHWAITE, V. (a cura di), *Taxing democracy: Understanding tax avoidance and evasion*. Ashgate, Hants (UK), pp. 41-69.
- WENZEL, M. (2004a), "An analysis of norm processes in tax compliance". In *Journal of Economic Psychology*, 25, pp. 213-228.
- WENZEL, M. (2004b), "The Social Side of Sanctions: Personal and Social Norms as Moderators of Deterrence". In *Law & Human Behavior*, 28, pp. 547-67.
- WENZEL, M. (2004c), "Social identification as a determinant of concerns about individual-, group-, and inclusive-level justice". In *Social Psychology Quarterly*, 67, 1, pp. 70-87.
- WENZEL, M. (2005a), "Misperception of social norms about tax compliance: From theory to intervention". In *Journal of Economic Psychology*, 26, 6, pp. 862-883.
- WENZEL, M. (2005b), "Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms and tax compliance". In *Journal of Economic Psychology*, 26, 4, pp. 491-508.
- WITTE, A.D., WOODBURY, D.F. (1985), "The effect of tax law and tax administration on tax compliance: The case of the U.S. individual income tax". In *National Tax Journal*, 38, pp. 1-13.
- YANIV, G. (1999), "Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis". In *National Tax Journal*, 52, 4, pp. 753-764.
- ZINGARELLI, N. (2003), *Vocabolario della lingua italiana*. Zanichelli, Bologna.