

Psicologia politica: metodi ed esperienze di indagine applicata

Scienze e Tecniche Psicologiche (a.a. 2023/2024)
Classe di Stage II semestre – T1 GLI LAB TURNO 1 GRUPPO I

Valentina Demasi
valentina.demasi@unimib.it

Comportamento di voto

Comportamento di voto (Catellani, 2011)

- ❖ **Spiegazioni** della scelta di voto:
 - identificazione con il partito
 - variabili sociodemografiche
 - atteggiamenti verso il tema d'interesse
- ❖ **Modello della scelta razionale** (Downs, 1957): massimizzare il proprio benessere economico
VS. **Modello dell'essere umano come economizzatore cognitivo** (Simon, 1983): giungere a una decisione soddisfacente (con razionalità limitata)
- ❖ **Modelli interdisciplinari e integrati:**
 - peso di diversi fattori
 - diverse elezioni (peso)
 - categorie di elettori (scelte diverse)

Spiegazioni del comportamento di voto

(Catellani, 2011)

Anni '50, Stati Uniti: **caratteristiche sociodemografiche** (Lazarsfeld, Berelson, & Gaudet, 1948)

- ❖ primi modelli di predizione del voto
- ❖ modello confutato dopo pochi anni
- ❖ crescente difficoltà di previsione (cambiamenti sociali, culturali ed economici), spiegano comunque una parte di varianza

Anni '60: **Modello dell'identificazione di partito** (Campbell et al., 1960)

- ❖ influenza dell'ambiente, in particolare della famiglia (matrice affettiva) → scarsa conoscenza politica delle persone
 - limite metodologico: identificazione con il partito è al contempo predittiva del comportamento di voto e operazionalizzata attraverso il voto
- ❖ identificazione/vicinanza/senso di appartenenza → indagata con la teoria dell'identità sociale (l'identificazione si sviluppa, consolida, si esaurisce, diventa meno rilevante)

Spiegazioni del comportamento di voto

(Catellani, 2011)

Anni '60 → diminuzione del senso di appartenenza → la stabilità delle scelte di voto ne risente

Anni '70: **Modello del voto basato sui temi politici** (Modello della scelta razionale; Downs, 1957)

- ❖ massimizzare il proprio benessere economico; l'elettore dispone di informazioni mediate e sceglie l'alternativa migliore in termini di probabilità di perseguire l'obiettivo che si pone
- ❖ diminuisce l'importanza dei partiti e aumenta quella delle posizioni dei partiti in merito ai temi: le persone hanno maggior sofisticazione politica ma si affidano agli esperti (politici, studiosi), scelta basata su processi più mutevoli
 - voto prospettivo, voto retrospettivo (e.g., voto economico = voto basato sulla prestazione del governo)

Spiegazioni del comportamento di voto

(Catellani, 2011)

Anni 2000: **Modelli integrati** (Bellucci & Segatti, 2010; Clarke et al., 2004)

- ❖ importanza delle dimensioni ideologiche, valoriali, di appartenenza sociale (esperienze acquisite precocemente, sperimentate per lungo tempo → schemi mentali consolidati)
- ❖ specifica campagna elettorale, posizione su determinati temi, percezione condizione economica propria e del proprio Paese
- ❖ processi (cognitivi, motivazionali, psicosociali) radicati e transitori + fattori di contesto (economici, politici, sociali)
- ❖ → collaborazione interdisciplinare (psicologia, sociologia, scienze politiche)

Classificazione dei fattori (Catellani, 2011, p. 230)

Modello di Rokkan (1982), adattato da Bellucci & Whiteley (2006) e Bellucci & Segatti (2010)

Fattori macrodistanti: «le caratteristiche del sistema politico e le trasformazioni di carattere politico, sociale o territoriale che in qualche misura risultano esogene pur costituendo il contesto complessivo in cui l'elettore agisce»

Fattori microdistanti: «i valori politici, l'identificazione di partito, gli orientamenti ideologici dell'elettore»

Fattori macroprossimi: «le condizioni politiche nella specifica arena elettorale: il tipo di competizione interpartitica, le condizioni dell'economia, le tematiche emergenti nella campagna elettorale, le candidature nel collegio, la leadership di coalizione»

Fattori microprossimi: «i fattori cognitivi, motivazionali e psicosociali che sono collegati allo specifico processo di scelta dell'elettore»

Fattori della scelta di voto (Catellani, 2011)

- ❖ **Variabili sociodemografiche**
- ❖ **Valori**
- ❖ **Autocollocazione politica**
- ❖ **Vicinanza a un partito, movimento, coalizione**
- ❖ **Percezione dei candidati**
- ❖ Valutazione della situazione economica e della prestazione del governo
- ❖ Posizione su temi politici

Variabili sociodemografiche (Catellani, 2011)

- ❖ **Genere**
 - ❖ **Età** / Coorte di nascita / Generazione (→ clima socio-politico)
 - ❖ **Cittadinanza**, Residenza, Domicilio
 - ❖ **Titolo di studio**
 - ❖ **Professione** («Classe sociale»)
- implicazioni psicologiche
- ❖ Con il tempo, le variabili sociodemografiche sono diventate meno influenti nella scelta di voto (capacità predittiva in Italia: 30% fine anni '90, 10% primi anni 2000; Biorcio, 2010; Corbetta & Ceccarini, 2010)
 - ❖ Legame tra variabili sociodemografiche e scelta di voto mediato da processi psicosociali

Sistema dei valori (Schwarz, 1994; Catellani, 2011, p. 235)

«I valori sono principi organizzatori di atteggiamenti e scelte non specificatamente politici ma più ampi»

1. **Potere**
2. **Successo**
3. **Edonismo**
4. **Stimolazione**
5. **Autodirezione**
6. **Universalismo** → buon predittore di voto per **sx**
7. **Benevolenza** → buon predittore di voto per **sx**
8. **Tradizione** → buon predittore di voto per **dx**
9. **Conformità** → buon predittore di voto per **dx**
10. **Sicurezza**

Autocollocazione politica (Catellani, 2011)

- ❖ **Riflette la visione del mondo, l'approccio dell'individuo alla realtà**
- ❖ Tipi di autocollocazione politica:
 - destra-sinistra (→ contesto italiano) conservatore-progressista repubblicano-democratico
- ❖ Scale continue (1 – Molto di destra, 11 – Molto di sinistra)
 - etichette numeriche + etichette verbali agli estremi
- ❖ Forte predittore del voto (nonostante crisi dei riferimenti ideologici dagli anni '50)
- ❖ **Non posizionamento:** percentuale diminuita nel corso degli anni (Biorcio, 2010)
 - ❖ diminuzione del legame tra cittadini e partiti → appartenenze politiche più generali (e più stabili) hanno acquisito maggior rilevanza

Vicinanza a un partito/movimento/coalizione (Catellani, 2011)

- ❖ Con il passare degli anni, l'autocollocazione ideologica è diventata sempre più importante (mentre è diminuita l'identificazione con il partito)
- ❖ Il sistema politico influenza il peso dei diversi fattori che determinano la scelta di voto
 - (e.g., il potere predittivo – rispetto alla scelta di voto – del dichiararsi vicino a una coalizione è maggiore di quello del dichiararsi vicino a un partito quando il sistema elettorale è maggioritario)

Percezione dei candidati (Catellani, 2011, p. 237)

- ❖ Dagli anni '70, la percezione dei candidati acquista sempre più importanza nella scelta di voto dei cittadini
- ❖ Influenza della letteratura che si occupa della formazione delle impressioni
 - valutazione da 1 a 10 di un singolo candidato
 - emozioni suscitate nel partecipante da parte di un candidato
- ❖ «**Euristica del candidato**»: un individuo tende a giudicare rapidamente un candidato in base a quei pochi tratti che egli ritiene essere rilevanti per un rappresentante politico
- ❖ Il candidato uscente (Lau, 2003; Gigerenzer & Goldstein, 1996):
 - è più familiare agli elettori
 - attira di più l'attenzione dei media e di conseguenza ne influenza i contenuti

Gli indecisi politici (Catellani, 2011)

- ❖ **Elettori decisi:** «coloro che un mese prima del voto dichiaravano di avere già deciso per chi votare»
- ❖ **Elettori indecisi:** «coloro che nello stesso momento dichiaravano di non aver ancora deciso per chi votare, ma poi sarebbero comunque andati a votare»
- ❖ Il numero di elettori indecisi è in crescita → previsioni dei sondaggi meno accurate (Irwin & Van Holsteyn, 2008)
- ❖ Spesso, gli indecisi hanno «già deciso», ma non ne sono consapevoli (→ letteratura sugli atteggiamenti impliciti) (Arcuri & Castelli, 2011)

Bibliografia essenziale

- ❖ Catellani, P. (2011). *Psicologia politica* (2nd ed.). Bologna, Italia: Il Mulino.