

## LE SCELTE POLITICHE DEI CITTADINI: AMBIVALENZA, RAGIONE O AFFETTO?

di Mauro Barisione

JAMES H. KUKLINSKI (a cura di), *Citizens and Politics: Perspectives from Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001, pp. 520, Isbn 0-521-59376-X  
GEORGE E. MARCUS, W. RUSSEL NEUMAN e MICHAEL MACKUEN, *Affective Intelligence and Political Judgement*, Chicago, University of Chicago Press, 2000, pp. 199, Isbn 0-226-50468-9

*Citizens and Politics* esce dieci anni dopo i due lavori che più hanno segnato l'attuale psicologia politica e il campo delle ricerche sull'opinione pubblica negli Stati Uniti: *Reasoning and Choice* di Sniderman *et al.* (1991) e *The Nature and Origins of Mass Opinion* di Zaller (1992); ma marca anche una continuità con quei volumi collettanei che dalla metà degli anni '80 si sono dedicati alle problematiche delle cognizioni politiche e dell'*information processing*: Lau e Sears (1986), Ferejohn e Kuklinski (1990), Lodge e McGraw (1995), Mutz *et al.* (1996). Promettendo – per le ragioni che si vedranno più avanti – di far parlare molto di sé, il lavoro curato da Kuklinski, propone allo stesso tempo una sintesi dei temi e un panorama delle ricerche politologiche affrontate da prospettive psicologiche e cognitive. Gli atteggiamenti, i valori, le percezioni, gli affetti, i ragionamenti, le decisioni degli individui nella sfera politica sono analizzati in 17 contributi – introdotti sempre in modo chiaro ed esauriente da Kuklinski, anche se articolati in 4 aree tematiche dalla definizione piuttosto vaga – di autori come Sears, Feldman, Masters, Lau, Lodge, Sniderman, Marcus, per citarne solo alcuni fra i più noti. In particolare, la prima area («Affetto ed emozioni») racchiude quattro contributi incentrati sul ruolo delle inclinazioni affettive nella percezione degli oggetti politici

RIVISTA ITALIANA DI SCIENZA POLITICA / a. XXXII, n. 1, aprile 2002

carichi di una valenza simbolica (dalle parole – fra gli esempi americani: «comunisti», *welfare*, «neri» – alle immagini politico-personali dei candidati); la stessa dimensione affettiva è analizzata nella seconda parte («Cognizione politica») in relazione ai processi di trattamento dell'informazione, di valutazione delle notizie e di elaborazione di giudizi politici da parte dei cittadini, specie nell'arco della campagna elettorale; la terza parte («Atteggiamenti politici e percezioni») aggiorna il dibattito classico intorno alla maggiore o minore stabilità e coerenza degli atteggiamenti in seno all'opinione pubblica, mentre la quarta parte è interamente dedicata allo studio dei «Valori politici», con due ricerche che analizzano più precisamente le relazioni fra i valori di «umanitarismo» e «individualismo» e le preferenze dei cittadini in tema di politiche pubbliche.

Come premesso nel prologo dal curatore stesso, il volume è lontano dal fornire gli indizi di un approccio coerente e di una prospettiva teorica unitaria. La psicologia politica contemporanea è se mai un insieme di prospettive eterogenee, talvolta contraddittorie, e per di più rivolte a oggetti di ricerca dalla notevole complessità concettuale e semantica: dal peso delle emozioni e degli affetti nella formazione e dei giudizi politici al ruolo delle ideologie nella percezione delle *policies* di governo. Del resto, «è cruciale riconoscere» – precisa Kuklinski (p. 133) – «che la cognizione include più che il pensare e il ragionare». Per esempio, include gli svariati processi cognitivi che avvengono inconsciamente e/o automaticamente, quali quelli di categorizzazione (l'applicazione di stereotipi agli oggetti politici e sociali) o di inferenza (l'adozione delle famose «scorciatoie cognitive» in mancanza di informazioni adeguate). Per chiarire meglio il punto delle relazioni fra cognitivismo e psicologia politica, quindi, si potrà dire che il «campo della cognizione sociale» – come la definisce l'A. – costituisce proprio l'apporto originale della psicologia politica contemporanea, così attenta appunto al ruolo attivo del cittadino ed elettore nelle sue svariate modalità di trattamento degli stimoli informativi ed ambientali. Il cognitivismo, in altre parole, è l'approccio oggi dominante nelle ricerche di psicologia politica, come sottolineano peraltro gli abbondanti riferimenti di vari autori alle neuroscienze e agli studi sulla struttura e il funzionamento del cervello umano.

A questo proposito – e prima di tornare più in dettaglio su *Citizens and politics* – un altro lavoro che, almeno nelle premesse teoriche, opera fino in fondo una sovrapposizione fra psicologia

politica e scienze cognitive è *Affective Intelligence and Political Judgment* di Marcus, Neuman e MacKuen. Gli A. utilizzano infatti due dei sette capitoli complessivi del volume per illustrare come la conformazione stessa del cervello impronti i comportamenti individuali a un'interazione di affetti e cognizioni, di emozioni e razionalità<sup>1</sup>. Pertanto, se il paradigma della *rational choice* pare un approccio palesemente «monco» di tutta la dimensione affettiva della vita umana, per Marcus e colleghi anche tutte le altre prospettive che si fondano sull'opposizione concettuale fra passione e ragione operano una semplificazione fuorviante dei modelli di comportamento e, più in particolare, dei processi di *decision making* nella sfera politica e sociale. Agire razionalmente – spiegano gli A. – non è il contrario di agire emotivamente. Dimensione emotiva e dimensione razionale non danno luogo ad un gioco a somma zero, ma coesistono e interagiscono nella produzione di comportamenti e decisioni. La neurofisiologia insegna infatti che il sistema limbico della corteccia cerebrale ospita due sotto-sistemi – il sistema «di disposizione» e il sistema «di sorveglianza» – preposti ad attività differenti ma accomunati dal ruolo preponderante delle facoltà emotive. In breve, il primo presiede a tutti quei comportamenti di *routine* fondati su un repertorio di esperienze e abitudini acquisite, mentre il secondo si attiva a fronte di stimoli nuovi o minacciosi, che richiedono una rimessa in discussione dei comportamenti abituali. A partire da questa distinzione fra sistema di disposizione e sistema di sorveglianza, gli A. formulano una «teoria dell'intelligenza affettiva» che si prefigge di dimostrare come le emozioni siano connaturate in ogni comportamento, e come tuttavia esse possano fungere da incentivo per l'adozione di decisioni – e soprattutto di modalità decisionali – del tutto razionali.

Più stimolante nei presupposti teorici che nell'applicazione pratica, la teoria dell'intelligenza affettiva tende in realtà a riprodurre sotto diverse spoglie la dicotomia classica fra emozioni e ragionamenti. In effetti, l'idea di fondo degli A. è che i comportamenti realmente affidati all'emotività siano quelli di

<sup>1</sup> Essi attribuiscono a Herbert Simon (1967) il merito di avere intuito in anticipo, pur senza averlo poi sviluppato, il tema dell'«interazione fra cognizione e affetto». Non è citato nemmeno in bibliografia, invece, il nome di Leon Festinger, padre della nota teoria della «dissonanza cognitiva» (1957), né compaiono riferimenti alle ricerche su esposizione, percezione e memorizzazione selettiva condotti al crocevia fra psicologia cognitiva e comunicazione di massa alcuni decenni prima (da Bartlett 1932, a Lazarfeld *et al.* 1944, a Hovland *et al.* 1949).

continuità – quelli regolati dal sistema di disposizione: in termini politici, i cittadini meno razionali sarebbero dunque gli abituarini, quelli che reiterano «pigramente» le loro preferenze in funzione dei propri sentimenti di identificazione a un partito o ad un'area politica. In presenza di informazioni nuove o minacciose per le loro disposizioni affettive, però, il sistema di sorveglianza susciterebbe in alcuni di essi uno stato di *ansia* – timore, preoccupazione, risentimento, rabbia – capace di risvegliarne l'attenzione politica, la volontà di informarsi, di riflettere, di prendere delle decisioni «razionali» anche nell'accezione utilitaristica della *rational choice*. L'originalità del lavoro di Marcus, Neuman e MacKuen, in ultima analisi, consiste essenzialmente nell'individuare nelle emozioni *ansiose* una funzione stimolante dell'intelligenza, ferma restando però la rigida separazione cronologica e operativa fra emotività (prima) e razionalità (dopo). Se dal punto di vista concettuale il contributo degli A. pare quindi implicare un ribaltamento della visione diffusa che attribuisce – per esempio – agli elettori fluttuanti una maggiore sensibilità ai «simboli» che agli «argomenti» della competizione politica, la loro dimostrazione empirica sembra tuttavia su questo punto assai poco convincente. Il fulcro del loro ragionamento riguarda infatti il comportamento di quei cittadini che modificano le loro posizioni politiche in seguito ad uno stato d'ansia esogeno, generato per esempio da una cattiva *performance* economica del presidente da loro apprezzato, dalla visione di uno spot negativo, o da uno dei tanti possibili fattori di «minaccia» – nei confronti delle credenze dell'individuo – latenti nel processo politico ed elettorale. Si prenda il caso che sta loro più a cuore, quello degli elettori democratici «ansiosi» che finiscono per votare il candidato repubblicano, o viceversa. Per essi l'identificazione partitica (che gli A. considerano appunto il sintomo di un atteggiamento pigro, routinario e, in definitiva, affettivo nel senso peggiorativo del termine) risulta predire la scelta di voto in misura ben minore delle altre due variabili esaminate: le posizioni su alcune *policies* e la valutazione delle qualità personali dei candidati. Il solo fatto che il voto di questi elettori sia maggiormente correlato alle *policies* e ai candidati che alla *partisanship*, insomma, fa dedurre agli autori che essi abbiano votato usando delle «considerazioni ragionate» invece che delle «disposizioni abituali», e che – in ultima analisi – siano elettori più razionali dei precedenti. Una teoria che si propone come fortemente innovativa nell'ambito della scienza poli-

tica, insomma, pare in realtà fornire un'*evidence* empirica modesta e, soprattutto, affidata a un *set* di variabili molto classica e piuttosto rudimentale<sup>2</sup>.

Per tornare invece al più ricco lavoro curato da Kuklinski, vi è una ragione in particolare che rende il volume di grande interesse per tutti i politologi che si occupano di opinione pubblica, ma anche di comportamento elettorale e di comunicazione politica: il duro confronto intellettuale che esso sancisce fra i due più influenti autori citati all'inizio, Sniderman e Zaller. Questa sorta di *clash of the titans* è suggellato infatti da un capitolo centrale del volume, nel quale Sniderman e i suoi colleghi attaccano in modo radicale e puntiglioso alcune delle conclusioni più importanti raggiunte da Zaller (che non partecipa al volume) nel suo lavoro del '92. Due sono le principali tesi messe sotto accusa da Sniderman per – se così si può dire – eccesso di «costruzionismo sociale»: quella secondo cui gli individui perlopiù non disporrebbero di un atteggiamento di fondo (favorevole o contrario) verso le *issues* politiche, ma sarebbero tendenzialmente *ambivalenti*, cioè potenzialmente disposti a dirsi favorevoli o contrari, in quanto ricettivi verso una pluralità di argomenti (le *considerazioni* di Zaller) anche contraddittori gli uni con gli altri; e quella secondo cui essi opterebbero poi per una posizione o per l'altra a seconda della *situazione*, del *frame* contingente, del modo in cui una data *issue* è «incorniciata», presentata al pubblico: nei sondaggi o in laboratorio, ciò alluderà alla formulazione della domanda o al tipo di considerazione proposta all'intervistato; nel processo democratico – e questo è il punto rilevante ben oltre i

<sup>2</sup> A partire dalle limitate informazioni metodologiche che ci forniscono gli autori, peraltro, si può ragionevolmente ipotizzare che la loro dimostrazione sia in buona misura tautologica. Essi includono infatti fra gli elettori «partigiani» anche tutti quegli elettori «indipendenti» che, dovendo scegliere, affermano di propendere un po' di più per l'uno o per l'altro partito. Ora, è facile supporre che buona parte degli elettori partigiani «ansiosi» che hanno finito per votare il candidato dell'altro partito provengano da questo gruppo di elettori. Ci troveremmo dunque di fronte a elettori tendenzialmente non identificati, che provano una qualche forma di ansia verso il candidato del partito più vicino (o meno lontano). Il problema è che gli autori operativizzano (per tutti i candidati presidenziali dal 1980, salvo per Clinton nel 1996) l'*anxiety* come «ansia» + «avversione», includendo in essa items come «rabbia», «risentimento», «odio» e perfino «disgusto». In tutta evidenza, si tratta qui di elettori non solo ansiosi, ma decisamente ostili al candidato del partito meno lontano. Il che li induce a votare per l'altro partito. Risultato logico: scompare il peso della variabile *partisanship*, aumenta il peso delle variabili *policies* e «qualità personali». In effetti, se non piaceva loro il primo candidato, non è arduo ipotizzare che trovassero migliore il secondo, e che magari vi andassero maggiormente d'accordo...

confini della *public opinion research* – ai messaggi, alle comunicazioni, alle argomentazioni di volta in volta messe in primo piano dalle *élites* (governo, partiti, *lobbies*, media, leader politici). Nella visione di Zaller, insomma, molti cittadini potrebbero finire per dirsi favorevoli piuttosto che contrari – per esempio – ad un dato intervento militare, a seconda di quale considerazione «primeggi» nella loro mente nel momento dato (per esempio, le semplici «è indispensabile se si vuole sconfiggere il terrorismo» vs. «è inaccettabile perché farebbe troppe vittime innocenti»). E il primato, la salienza, l'immediata accessibilità mentale di una considerazione piuttosto che dell'altra (tutte essendo ugualmente condivisibili, in virtù del principio d'*ambivalenza*) sarebbe data appunto dalla situazione, cioè dallo «stimolo sociale» rappresentato dalla domanda di sondaggio, piuttosto che dal messaggio dominante nei media.

Per Sniderman tutto ciò è inaccettabile, soprattutto perché sancirebbe il primato delle *situazioni* sulle *predisposizioni*. Dietro ogni opinione individuale – ribatte il politologo di Stanford – risiede un atteggiamento di fondo, una predisposizione politica più o meno radicata, che fa sì che tale individuo tenda a schierarsi in modo continuativo e coerente o a favore o contro una *issue*, e non talvolta a favore, talvolta contro. Ciò non significa che le opinioni non possano effettivamente variare al variare della situazione, ma esse varieranno in intensità, non in direzione. Un liberal potrà esprimere una posizione più o meno liberal sull'*affirmative action* o sugli aiuti pubblici agli afroamericani a seconda del *frame* situazionale, ma sarà sempre più favorevole ad essi di quanto non possa esserlo un conservatore. La gente – questo è da sempre il monito di Sniderman – per quanto disinformata non è sprovvista, né priva di orientamenti politici. Le predisposizioni, che rappresentano il peso del passato, fanno sì che i cittadini non siano in balia della sola situazione presente. E se il presente interagisce con il passato, lo fa tuttavia in modo lineare. Quindi, la situazione può moltiplicare o attenuare la predisposizione, certo non cancellarla.

Questa, in estrema sintesi, è la ragione della disputa fra Sniderman e Zaller, con il primo che mobilita naturalmente un bagaglio ragguardevole di materiale empirico a sostegno della propria prospettiva – che definisce «combinatoria», in contrapposizione a quella «costruzionista» di Zaller – e non risparmia severe critiche metodologiche al lavoro di quest'ultimo.

Tuttavia, entrambi gli autori non solo concordano, ma attribuiscono la più grande importanza al duplice punto seguente: gli individui dotati delle predisposizioni politiche più forti (i più «partigiani», direbbe Zaller) e gli individui politicamente più «s sofisticati» (o *aware*, come dicono entrambi) tendono a reagire con maggiore intensità agli stimoli politicamente o socialmente più consonanti. Chi ha convinzioni più forti e più solidamente argomentate in merito a una *issue*, quindi, sosterrà generalmente tale *issue* in modo ancora più netto in presenza di un *frame* favorevole, mentre non basterà un *frame* sfavorevole per farlo passare dall'altra parte. Ciò è molto chiaro sia in Sniderman *et al.* (1991; 2000), sia in Zaller (1992). Se su questo punto cruciale essi concordano, allora, appare piuttosto evidente come entrambe le prospettive espresse sopra colgano in modo assai efficace due fenomeni sociali reali e rilevanti, tuttavia diversi. Ognuna pare rendere conto infatti del possibile funzionamento del *decision making* di alcuni segmenti di cittadini su alcuni tipi di *issues*. Così, la prospettiva di Zaller pare non solo più adatta, ma forse anche decisiva per spiegare il comportamento di quella fascia di cittadini – minoritaria ma certo significativa – meno politicizzati e perfino sprovvisti di reali orientamenti ideologici di fondo, mentre quella di Sniderman indaga in modo esemplare sulle dinamiche d'opinione dei cittadini maggiormente identificati con uno schieramento politico, ideologico o sociale. Ancora di più, le ipotesi di Zaller paiono maggiormente plausibili in merito alle *issues* nuove, verso le quali gli atteggiamenti del pubblico non siano ancora «cristallizzati» (si pensi allo stupefacente fluttuare delle percentuali dei favorevoli e contrari alla partecipazione italiana alla guerra in Afghanistan nei sondaggi effettuati con formulazioni diverse su alcuni quotidiani italiani), quelle di Sniderman su *issues* ormai note, consolidate, perfino fondanti rispetto al *cleavage* sinistra/destra (come sono negli Usa quelle relative alle politiche verso le minoranze etniche).

Se, dunque, l'imprudenza di Zaller può essere stata quella di affermare che il suo modello si applica a *most of the people* su *most of the issues*, il mondo dipinto da Sniderman appare al contrario troppo spesso sovrappopolato di liberal e di conservatori, ossia di correnti di opinione notoriamente minoritarie in seno al pubblico americano. Inoltre, da una parte il rilevare un abuso della nozione di «ambivalenza» induce Sniderman a tratteggiare sarcasticamente un modello di opinione pubblica a «zig-zag», pronta a fluttuare da una posizione all'altra al variare

dello stimolo situazionale, caratterizzata non più da un'assenza di opinioni reali e di atteggiamenti autentici (come nel modello «minimalista» classico di Philip Converse), ma da un paradossale *eccesso* di opinioni che si avvicenderebbero all'occorrenza («credendo ogni cosa» – deduce allora Sniderman – «i cittadini non credono niente»). Ma dall'altra, il completo rigetto della nozione di *ambivalenza* in nome della riscoperta delle «più profonde predisposizioni sottostanti» cui ogni presa di posizione di un cittadino affonderebbe le proprie radici sembra prefigurare un abuso simmetrico a quello precedente. In tal modo, infatti, viene preclusa *ab origine* la possibilità di cogliere l'eventuale natura ambivalente degli orientamenti di tanti cittadini di fronte alle continue sollecitazioni politiche – «le novità e le minacce» di Marcus *et al.* – cui sono esposti: sollecitazioni spesso nuove e specifiche, anche se poi riconducibili a tematiche dalla più vasta portata politica e culturale. La costruzione di una moschea in una città di provincia è in questo senso una sollecitazione nuova, così come lo è una qualsivoglia proposta di riformulazione dello statuto dei lavoratori, o il voto parlamentare sulla partecipazione ad un'azione militare. Sniderman sosterebbe probabilmente che su ognuna di queste *issues* ci sia da aspettarsi un'articolazione dell'opinione pubblica in due schieramenti dalle dimensioni prevedibili: da una parte gli xenofobi, o i liberisti, o i *va-t-en-guerre* quanti sono tendenzialmente in misura stabile nella società italiana; dall'altra gli universalisti, gli operaisti, i pacifisti di sempre. Per quanto queste posizioni possano essere sovrapponibili in Italia al *cleavage* destra/sinistra, la logica sostenuta da Sniderman vorrebbe quindi che chi – per «predisposizione sottostante» – è tendenzialmente di destra assuma una posizione, chi è tendenzialmente di sinistra assuma quella opposta (salvo segnalare un fenomeno di forte «sfasamento» – *mis-match* – quando, studiando proprio il caso italiano, si trova di fronte a una quantità di individui teoricamente «di sinistra», epperò in grado anche di fornire risposte decisamente «di destra» a proposito delle nuove comunità di immigrati: cfr. Sniderman 2000, 119-120). In questo modo, tuttavia, si finge di ignorare quanto ciascuno di noi possa albergare una quota di – talvolta angosciata, talvolta indifferente – «ambivalenza», essere combattuto fra considerazioni diverse e magari contraddittorie – sull'immigrazione, sul lavoro, sulla guerra. In questi casi, i più sofisticati mobilitano poi tutti i contro-argomenti di cui dispongono per neutralizzare le considerazioni che in ultima ana-

lisi sarebbero inconciliabili con il proprio sistema di credenze; i più partigiani assumeranno la posizione «dovuta», premurandosi anch'essi di ridurre al più presto ogni minaccia di dissonanza interna. Alcuni saranno perfino disposti a «cambiare idea», affrontando magari lo sforzo di rimettere in discussione la propria gerarchia di valori. Ma gli altri? Gli «indecisi»? Quelli che – senza identificazione politica e/o con scarso interesse, eppure disposti a partecipare al gioco – non sanno realmente che posizione prendere? Come si può escludere che per alcuni di essi il modo in cui è formulata la domanda di un sondaggio o la forza con cui un messaggio è veicolato dai media possano orientare la direzione stessa della risposta, la direzione stessa dell'opinione? Se Sniderman attribuisce a Zaller una posizione «estremista», situandolo sulla prima estremità dell'asse «enfasi sulla situazione vs. enfasi sulla predisposizione», Sniderman stesso non si trova *by the same token* su un'estremità (la seconda) di quell'altro asse che annovera da una parte chi attribuisce ai media poteri persuasivi immensi, dall'altra chi li nega *in toto*? Non rischia, infine, un tale approccio di sottovalutare le potenzialità e – allo stesso tempo – i rischi che le strategie di comunicazione politica di piccoli candidati o di grandi *élites* pongono in termini di costruzione del consenso?

Paul Sniderman non è solo – come sa chiunque sia stato suo allievo, compreso chi scrive – un insegnante brillante e un ricercatore innovativo. È anche un democratico sincero e progressista. Il che – come spesso accade – non è impercettibile nei suoi stessi orientamenti accademici e di ricerca, come pare dimostrare il virulento attacco portato a Zaller, reo di sminuire la valenza autenticamente politica delle opinioni dei cittadini, e con essa, presumibilmente, la legittimità del processo democratico stesso. E può darsi effettivamente che Zaller si accontenti, su un piano assiologico, di un modello di democrazia dove la partecipazione del cittadino è ridotta al ruolo minimo di «monitor» dall'attenzione perdipiù molto discontinua (cfr. Zaller 1999, dove l'autore pare adottare senza riserve il modello del *monitorial citizen* proposto da Schudson (1998), sostenendone non solo la validità empirica, ma anche la maggiore desiderabilità normativa rispetto all'ideale democratico del «cittadino informato»<sup>3</sup>. Ma può il dissenso verso le premesse (o le conclu-

<sup>3</sup> Ideale che Zaller considera da una parte «retorico», frutto dell'intellettualismo obsoleto dei riformatori progressisti ottocenteschi, dall'altra perfino controproducente,

sioni) prescrittive di un autore inficiare il riconoscimento dei suoi apporti conoscitivi alla materia? La domanda vale per entrambi, ma è la stessa cui ci si confronta da sempre nelle scienze sociali, ogniquale volta le tensioni ideologiche interagiscono con la produzione empirica e con le interpretazioni teoriche, finendo non di rado per riportare il contatore della ricerca al punto di partenza.

Per noi, entrambi gli autori forniscono apporti troppo preziosi perché se ne possa eliminare uno *tout court*. E questo non lo si afferma per spirito ecumenico, ma perché, vista dall'altra parte dell'Oceano, questa *querelle* assomiglia troppo – per dirla con un altro autore molto (troppo?) prescrittivo come Bourdieu – a una *lotta simbolica* per la definizione del modello «legittimo» nel campo della *public opinion research*, e troppo poco ad un dibattito dove uno ha davvero ragione, l'altro davvero torto.

### Riferimenti bibliografici

- Bartlett, F. (1932), *Remembering. A Study in Experimental and Social Psychology*, London, Cambridge University Press.
- Ferejohn, J. e J. Kuklinski (a cura di) (1990), *Information and Democratic Processes*, Urbana, University of Illinois Press.
- Festinger, L. (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, Stanford University Press.
- Hovland, C., A. Lumsdaine e F. Sheffield (1949), *Experiments on Mass Communications*, Princeton, Princeton University Press.
- Lau, R. e D. Sears (a cura di) (1986), *Political Cognition*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates.
- Lazarsfeld, P., B. Berelson e H. Gaudet (1944), *The People's Choice*, New York, Columbia University Press.
- Lodge, M. e K. McGraw (a cura di) (1995), *Political Judgement: Structure and Processes*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Mutz, D., P. Sniderman e R. Brody (a cura di) (1996), *Political Per-*

poiché i cittadini più informati risultano essere anche i più «rigidi, moralisti e partigiani», mentre i meno informati paiono comportarsi in modo del tutto razionale, confermando i presidenti autori di buone performance economiche, eliminando i candidati più estremisti e restando sufficientemente aperti e ricettivi alla comunicazione politica. Dal punto di vista di Zaller, dunque, sarebbe Sniderman a sostenere un modello poco auspicabile di processo democratico, nel quale si confronterebbero essenzialmente coloro che «non hanno dubbi», vale a dire i cittadini più «partigiani» e «sofisticati». Al contrario, l'«elogio dell'ambivalenza» equivarrebbe qui a un «elogio del dubbio», percepito come un presupposto salutare della dialettica democratica.

- suasion and Attitude Change*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Schudson, M. (1998), *The Good Citizen: A History of American Civil Life*, New York, Free Press.
- Simon, H. (1967), *Motivational and Emotional Control in Cognition*, in «Psychological Review», 74, pp. 19-29.
- Sniderman, P., R. Brody e P. Tetlock (1991), *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*, New York, Cambridge University Press.
- Sniderman, P., P. Peri, K. De Figueiredo e T. Piazza (2000), *The Outsider: Prejudice and Politics in Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Zaller, J. (1992), *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1999), *Perversities in the Ideal of the Informed Citizenry*, paper disponibile sul sito della Middle Tennessee State University.