

VOTARE IN ITALIA: 1968-2008
Dall'appartenenza alla scelta

a cura di
Paolo Bellucci e Paolo Segatti

IL MULINO

ISBN 978-88-15-14654-0

Copyright © 2010 by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere fotocopiata, riprodotta, archiviata, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o mezzo – elettronico, meccanico, reprografico, digitale – se non nei termini previsti dalla legge che tutela il Diritto d'Autore. Per altre informazioni si veda il sito **www.mulino.it/edizioni/fotocopie**

LA SCELTA DEGLI INDECISI

In tema di elezioni, quando ci si riferisce all'*elettorato* o alla *decisione di voto* come fenomeni univoci, si opera consapevolmente una generalizzazione, di solito allo scopo di mettere in luce gli elementi comuni e fondamentali del fenomeno in questione. Se si scende più in profondità, tuttavia, appare evidente come una maggiore articolazione sia necessaria: alla decisione di voto si avvicinano infatti categorie di elettori diverse, che hanno esigenze e risorse a disposizione estremamente variegate. Fra le articolazioni possibili dell'elettorato, quella fra elettori «decisi» e «indecisi» è certamente una delle più utili per comprendere i diversi tipi e percorsi possibili di decisione del voto.

In particolare, il processo di scelta degli elettori *indecisi* è un tema tanto più rilevante in quanto chiama in causa alcuni aspetti centrali del processo elettorale non solo in Italia, ma in tutte le democrazie contemporanee. In primo luogo, il ruolo dei sondaggi pre-elettorali, che hanno acquisito una posizione strategica nella copertura dei media all'avvicinarsi delle elezioni, e la cui affidabilità è tuttavia erosa dalla quota spesso elevata di elettori ancora indecisi, che non esprimono un'intenzione di voto per alcun partito [Lavrakas e Traugott 2000]. In secondo luogo, il peso delle campagne elettorali, ritenuto in teoria tanto maggiore quanto più elevato è il numero di elettori indecisi, incerti o ambivalenti prima del voto, oltre che in presenza di flussi di comunicazione non equilibrati [Zaller 1996]. In terzo luogo, la questione delle «euristiche», o scorciatoie decisionali adottate dai diversi tipi di elettori [Lau e Redlawsk 2001], anche in funzione della maggiore o minore stabilità delle loro scelte nel lungo periodo. Se il tema dell'indecisione di voto non è un oggetto di studio nuovo nell'ambito del comportamento elettorale, esso assume un rinnovato interesse alla luce delle trasformazioni politiche e sociali degli ultimi decenni,

tanto nel senso di una crescente mediatizzazione delle competizioni elettorali [Swanson e Mancini 1996], quanto in quello dell'erosione dei legami di fedeltà tra elettori e partiti [Dalton e Wattenberg 2000].

Anche nel caso delle elezioni italiane del 2006, il fenomeno dell'indecisione elettorale si è presentato in forma consistente, interessando una quota ampia dell'elettorato. Ma chi sono veramente gli indecisi? In cosa si distinguono dagli elettori decisi? Quanto sono politicamente coinvolti? In che misura sono guidati nella loro scelta da fattori «lontani» dal voto come i *valori*, piuttosto che da fattori congiunturali come gli eventi della campagna? E su che tipo di elementi fondano, in ultima analisi, la loro decisione di voto finale?

Di tali questioni si occupa questo capitolo, che si articola nel modo seguente. Il primo paragrafo è dedicato a una messa a fuoco della definizione di indecisione rispetto al voto, nonché alla presentazione di alcune caratteristiche degli elettori indecisi. Il passo successivo, presentato nel secondo paragrafo, è quello della ricerca di una possibile chiave di lettura per il fenomeno dell'indecisione: a questo scopo vengono indagate le relazioni tra l'indecisione e il livello di *coinvolgimento politico* degli intervistati. Infine, nel terzo paragrafo, viene effettuato un confronto tra elettori decisi e indecisi, mettendo in evidenza le differenze tra questi due gruppi in termini di fattori predittivi del voto, con riferimento alle elezioni del 2006.

1. *Un profilo degli indecisi*

Idealmente, sarebbe auspicabile poter rispondere subito a due domande: quanti sono gli elettori indecisi, e come si differenziano dagli altri elettori? Tuttavia esiste un problema di operativizzazione e rilevazione empirica del concetto di «indecisione» che merita di essere almeno accennato, anche se non è l'oggetto principale di questo capitolo.

Quantificare gli elettori indecisi durante una campagna elettorale è sempre un'operazione delicata, anche perché fondata su risposte che possono essere viziate da reticenza e dissimulazione, come nel caso in cui un elettore si dichiara indeciso semplicemente per non dover rivelare il partito che

intende votare. L'entità di indecisione elettorale rilevata potrà inoltre dipendere dalla formulazione specifica della domanda rivolta agli intervistati: quando formulata in modo molto diretto («Ha già deciso per quale partito voterà?»), questa raccoglierà facilmente, se posta uno o due mesi prima delle elezioni, una percentuale di indecisi molto elevata, vicina alla metà dell'elettorato¹. Diversi elementi suggeriscono però che questa percentuale deve essere considerata eccessiva, e caricherebbe la campagna elettorale di aspettative – in termini di possibile influenza sull'esito dell'elezione e sui livelli di mobilità degli elettori – che non trovano riscontri nelle analisi del voto [Caciagli e Corbetta 2002; Itanes 2006].

La tabella 11.1 mostra i risultati di una domanda formulata in modo meno categorico, proprio allo scopo di ridurre il rischio di sovrastima degli elettori indecisi. Gli elettori che affermano di non avere ancora idea di chi voteranno sono, nella rilevazione condotta fra uno e due mesi prima delle elezioni, circa un terzo del totale.

Se quello appena presentato ci pare il modo più convincente – nonché quello su cui baseremo la maggior parte delle analisi contenute in questo capitolo – di individuare con buona approssimazione il segmento degli indecisi, un altro metodo legittimo e talvolta utilizzato in letteratura è quello della rico-

TAB. 11.1. *Stato di decisione rispetto al voto durante la campagna elettorale («Ora, a prescindere se andrà a votare o meno, ha un'idea di chi potrebbe votare il 9 aprile prossimo?»)*

	N	%
Si, ho già una qualche idea	1385	69,1
No, non ci ho ancora pensato bene	620	30,9
Totale	2005	100

Fonte: Itanes [2006].

¹ A questa domanda, il 46% degli intervistati Itanes [2006] fino a un mese prima del voto rispondeva di essere indeciso. Lo stesso esito è rilevato ad esempio da un'inchiesta pre-elettorale per le presidenziali francesi del 2007, dove il 46% degli elettori si diceva indeciso due mesi prima del voto [Cevipof, Vague 4, febbraio 2007].

struzione ex-post del momento della scelta di voto. A prima vista, i risultati sembrerebbero confermare che l'entità degli indecisi si aggira nel 2006 intorno a un terzo dell'elettorato². Se due terzi degli intervistati nelle indagini post-elettorali affermavano di avere effettuato la loro scelta «molto prima» del giorno delle elezioni, il terzo restante dichiarava infatti di avere scelto durante la campagna (qualche settimana prima o durante l'ultima settimana) o il giorno stesso del voto (tab. 11.2)³.

Tuttavia, la complessità del fenomeno e i limiti dei diversi metodi di rilevazione sono confermati dal controllo seguente: sul totale degli intervistati che circa un mese prima delle elezioni aveva dichiarato di non avere ancora deciso per chi votare (tab. 11.1), ben il 45% dichiarerà, nella re-intervista post-elettorale, di avere in realtà fatto la propria scelta «molto prima» del voto (tab. 11.3). L'incongruenza di questo risultato, che indica come quasi la metà dei presunti indecisi sembri avere fornito, in almeno uno dei due casi, una risposta falsa o

TAB. 11.2. *Momento della scelta di voto. Ricostruzione da parte degli intervistati di due diversi campioni post-elettorali («Saprebbe dire quando ha deciso con certezza per chi votare?»)*

	%
In cabina al momento del voto	9,4
Nell'ultima settimana prima del voto	13,6
Qualche settimana prima	11,1
Molto prima	65,9
Totale	100
N	3815

Fonte: Itanes [2006].

² La base degli intervistati è in questo caso più ampia, perché il campione pre-elettorale residuo è stato integrato da un nuovo campione post-elettorale.

³ La percentuale di elettori che afferma di *non* aver deciso prima della campagna elettorale (34%) è esigua quasi quanto quella rilevata per le ultime elezioni della Prima Repubblica, le politiche del 1992 (33%). La percentuale si moltiplicò poi nel 1994 (54%), per scendere gradualmente nel 1996 (43%) e nel 2001 (39%) [Barisione 2001].

TAB. 11.3. Ricostruzione del momento della scelta di voto da parte di chi, un mese prima del voto, si diceva incerto su quale partito votare

	Momento della scelta di voto (dichiarazione post-elettorale)					Tot	N
	In cabina al momento del voto	Nell'ultima settimana prima del voto	Qualche settimana prima	Molto prima	NR		
Incertezza sul partito da votare (dichiarazione pre-elettorale)	9,7%	18,4%	24,8%	45,2%	1,9%	100%	310

Fonte: Itanes [2006].

inaccurata, suggerisce come l'area dell'indecisione, se intesa in senso lato, sia tendenzialmente magmatica, comprendendo una significativa porzione di elettori in realtà già propensi (magari in modo non sempre del tutto consapevole) a votare per una o per l'altra coalizione. La quantità degli elettori indecisi «in senso stretto» – in quanto esplicitamente aperti a più opzioni, anche politicamente opposte – deve pertanto essere considerata sensibilmente inferiore⁴.

Più in generale, ciò che emerge da questa breve introduzione metodologica è la complessità non solo del fenomeno dell'indecisione elettorale, ma anche del processo stesso di decisione elettorale, che solo in parte avviene in termini consapevoli e espliciti per gli individui coinvolti.

Secondo la tesi più accreditata in scienza politica in merito agli effetti delle campagne elettorali sul voto, anzi, questi ultimi consisterebbero essenzialmente nella riattivazione di preferenze politiche latenti degli elettori. Specialmente nelle sue fasi finali, la campagna, più che conquistare o convertire elettori indecisi, permetterebbe soprattutto di riportarne alla

⁴ Sulla base di nove rilevazioni pre-elettorali effettuate durante la campagna per le politiche italiane del 2001, Schadee e Segatti [2002b] individuavano circa un 15% di intervistati realmente indecisi tra le due coalizioni o «a tutto campo».

luce gli orientamenti politici di fondo, in qualche misura sempre presenti nell'elettore, anche se assopiti o provvisoriamente rimessi in discussione [Lazarsfeld, Berelson e Gaudet 1944; Gelman e King 1993; Farrell e Schmitt-Beck 2002; Schadee e Segatti 2002b]. Anche in ambito psicologico, i risultati di recenti ricerche volte a rilevare gli atteggiamenti impliciti degli elettori indecisi sembrano offrire una conferma a questo tipo di interpretazione [Arcuri, Galdi e Castelli 2005; Galdi, Castelli e Arcuri 2005].

Ciò premesso, veniamo quindi a osservare alcune caratteristiche degli elettori indecisi «in senso lato», quali definiti in base alla risposta alla domanda fatta prima delle elezioni, i cui risultati sono stati presentati nella tabella 11.1. In particolare, ciò che appare caratterizzare maggiormente questi elettori è il loro sentimento di lontananza da tutti i partiti e coalizioni presenti nella competizione politica. Fra tutte le variabili politiche e di atteggiamento rilevate, quelle relative alla presenza o meno di una coalizione o di un partito che l'elettore senta più vicino a sé sono associate in misura più alta con la variabile decisione/indecisione (tab. 11.4)⁵.

L'altra caratteristica più frequente degli elettori indecisi è quella di non sapere/volere collocarsi sull'asse sinistra-destra. Oltre la metà di essi, infatti, è composta di cittadini «non collocati» ideologicamente (contro uno su dieci fra i decisi), che diventano oltre due terzi se a essi si somma chi si colloca al centro (fig. 11.1). L'indecisione nel voto, insomma, è spesso «né di destra né di sinistra», legata cioè al rifiuto delle categorie più classiche dello spazio politico, oltre che all'assenza di un sentimento di identificazione con un partito o uno schieramento elettorale. L'indecisione appare invece molto meno legata alle caratteristiche socio-demografiche degli elettori. Solo il titolo di studio e il genere sono associati in misura apprezzabile a

⁵ In termini percentuali, sono circa l'80% fra gli indecisi a dirsi non vicini né a un partito né a una coalizione, contro circa il 20% dei decisi. In ogni caso è opportuno ricordare che, nel contesto europeo, l'applicabilità e utilità del concetto – di origine americana – di *party identification* [Campbell *et al.* 1960] è stata messa in discussione a causa di una forte correlazione col voto, che ne indebolisce la capacità predittiva autonoma [Budge, Crewe e Farlie 1976].

TAB. 11.4. *Misure di associazione bivariate (V di Cramer) tra lo stato di decisione del voto durante la campagna elettorale («ha già una qualche idea su quale partito votare» vs «non ci ha ancora pensato bene») e alcune variabili politiche e socio-demografiche*

	Stato di decisione del voto	
	V Cramer	Sig.
VARIABILI POLITICHE:		
Vicinanza a un partito	0,578	0,000
Vicinanza a una coalizione	0,561	0,000
Autocollocazione (6 categorie)	0,514	0,000
VARIABILI SOCIO-DEMOGRAFICHE:		
Titolo di studio	0,172	0,000
Genere	0,161	0,000
Zona geopolitica (5 zone)	0,119	0,001
Classe sociale (4 categorie)	0,103	0,000
Età (6 categorie)	0,075	0,046
Pratica religiosa (sì/no)	0,010	0,656

Fonte: Itanes [2006].

un atteggiamento di indecisione, con una percentuale più alta di indecisi tra gli elettori con un livello di istruzione meno elevato, nonché tra le elettrici. La variabile territoriale e quella socio-professionale presentano invece misure di associazione molto deboli, e infine quelle anagrafica e religiosa risultano del tutto trascurabili.

A conclusione di questo primo paragrafo, si può quindi ribadire che l'indecisione elettorale – in quanto espressione generica di un'incertezza sulla scelta di voto registrata durante la campagna elettorale – va collegata innanzitutto all'assenza di quelli che possono essere definiti gli «ancoraggi politici» tradizionali. Di questi e di altri fattori collegati all'indecisione elettorale ci occuperemo più estesamente nel paragrafo che segue.

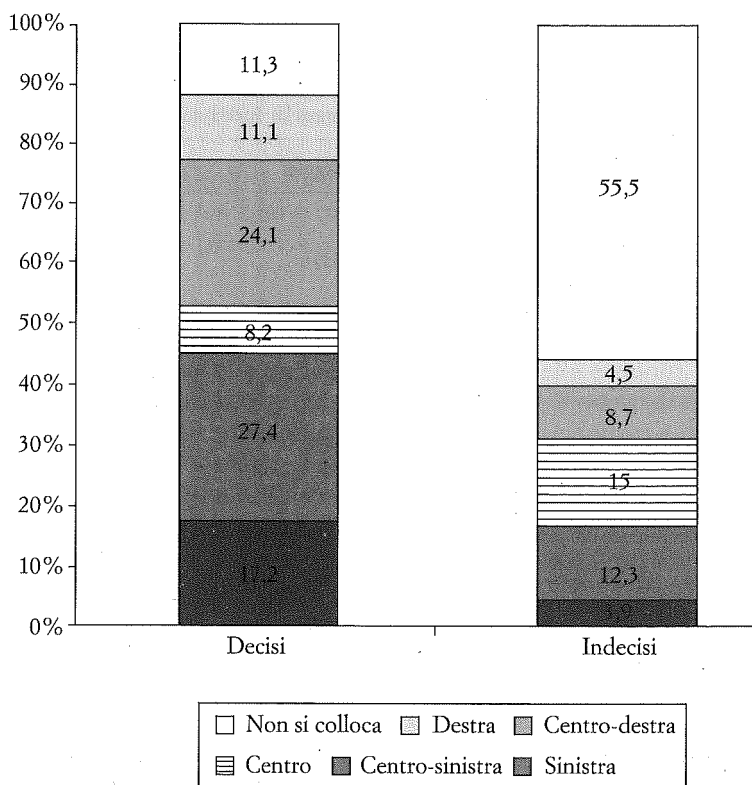


FIG. 11.1. Stato di decisione del voto per autocollocazione politica.

Fonte: Itanes [2006].

2. Coinvolgimento politico e indecisione

L'indecisione elettorale è associata dunque all'assenza di identificazione con un partito o una coalizione, così come all'incapacità di collocarsi (o la non disponibilità a farlo) sul continuum sinistra-destra. Tuttavia, la mancanza di questi ancoraggi politici non garantisce una spiegazione soddisfacente del fenomeno dell'indecisione. Di per sé, infatti, l'assenza di ancoraggi può dare luogo a due ipotesi interpretative opposte in merito alla natura dell'indecisione politica. Da un lato, infatti, l'indecisione potrebbe

essere sinonimo di *perifericità*, ovvero di interesse e conoscenza della politica *scarsi*: si sarebbe indecisi perché essenzialmente incapaci di valutare le alternative in campo. Dall'altro, invece, l'indecisione potrebbe essere proprio caratteristica dei settori della popolazione *più* interessati alla politica. In questo secondo caso la mancanza di ancoraggi stabili potrebbe essere letta in chiave di crescente individualizzazione del rapporto con la politica, di tendenza a una valutazione pragmatica e autonoma delle proposte di partito e di programma. In questa direzione va ad esempio la teoria del *partisan dealignment* [Dalton 1984; 2000].

Per tentare di far luce su questo problema, ripartiremo da quel filone di letteratura che ha messo in evidenza il ruolo della *s sofisticazione politica* come fattore dell'*eterogeneità* dell'elettorato [cfr. anche Campbell *et al.* 1960; Converse 1964; Stimson 1975; Luskin 1987; Sniderman, Brody e Tetlock 1991; Zaller 1992; Delli Carpini e Keeter 1996]. Con questa espressione indichiamo essenzialmente l'idea che *elettori con livelli diversi di conoscenza e interesse per la politica agiscono* (e quindi votano) *secondo modelli esplicativi in parte diversi*.

Allo scopo di analizzare il fenomeno dell'indecisione elettorale, allora, nel prosieguo di questo contributo ci serviremo di una variabile indipendente che chiameremo *coinvolgimento politico*. Con questo termine intendiamo specificamente una *combinazione di fattori cognitivi e motivazionali*, vale a dire la compresenza, a livello individuale, di *interesse* per le cose della politica e di specifiche *competenze* relativamente a queste ultime.

Come si vedrà meglio tra breve, alcuni importanti contributi di psicologia cognitiva hanno messo in crescente evidenza la crucialità dell'interazione tra fattori *cognitivi* e fattori *motivazionali* nell'influenzare i processi decisionali. La compresenza di questi fattori è anche messa in luce da un altro filone teorico, più specificamente sociologico, ossia la teoria della *mobilitazione cognitiva*, definita come «progressiva diffusione delle competenze necessarie per avere rapporti con una comunità politica estesa» [Inglehart 1990; trad. it. 1993, 213]. Processi di mobilitazione cognitiva sarebbero all'origine di un crescente senso di autonomia individuale nel formulare giudizi politici, e quindi anche di un aumento di interesse nei confronti della politica. Per certi versi, la dimensione del *coinvolgimento politico* potrebbe quindi essere vista come l'esito individuale di

un processo collettivo di mobilitazione cognitiva; e da questo punto di vista sarebbe anche in stretta relazione con il concetto di *partecipazione invisibile* [Barbagli e Maccelli 1985].

L'utilità del concetto di *coinvolgimento politico* è dunque duplice. Da un lato, una definizione operativa basata su caratteristiche strettamente individuali – e identificate come rilevanti per i processi decisionali – ci permette di connetterci a ipotesi teoriche generali sul processo decisionale del singolo elettore; dall'altro, la connessione con il concetto di *mobilitazione cognitiva* ci consente di stabilire un nesso tra queste caratteristiche individuali e i processi di cambiamento e interazione sociale che le influenzano. Di conseguenza, il coinvolgimento politico ci permette in prima battuta di accertare se l'assenza di ancoraggi politici (identificazione di partito o di coalizione, autodefinizione e autocollocazione in termini di sinistra e destra) sia frutto di alienazione politica, o – all'opposto – di un atteggiamento pragmatico frutto di processi di *partisan dealignment*. In seconda battuta, lo stesso concetto di *coinvolgimento politico*, che combina due fattori rilevanti per il processo decisionale individuale, ci permette di analizzarne le caratteristiche a livello individuale. In sintesi, se scopriamo che il livello di coinvolgimento politico è rilevante per predire se un intervistato è *deciso* oppure *indeciso*, possiamo attenderci che allora la distinzione tra decisi e indecisi rinvii anche a una differenza nei processi decisionali che portano queste due categorie di elettori a scegliere per chi votare.

A partire da queste premesse, sottoporremo a controllo empirico l'ipotesi che vede una relazione *negativa* tra indecisione di voto da un lato e coinvolgimento politico dall'altro. Ci attendiamo quindi che la quota di indecisi sia più alta tra gli elettori meno interessati e con livelli di conoscenza politica più bassa.

Quanto sono coinvolti, dunque, gli indecisi rispetto alla politica?⁶ La risposta ce la fornisce in maniera molto chiara la tabella 11.5.

⁶ In questa analisi utilizziamo un indice di coinvolgimento politico già utilizzato in altre ricerche [De Sio 2006a; 2006b; 2008a], costruito combinando in maniera additiva la codifica dell'interesse per la politica (normalizzata all'intervallo 0-1) con un indice additivo di conoscenza fattuale (basato su 5 domande, con α di Cronbach = 0,759). L'indice così ottenuto viene infine normalizzato all'intervallo 0-1. 0 indica il livello più basso di coinvolgimento, 1 il più alto.

TAB. 11.5. *Percentuale di elettori indecisi in base al livello di coinvolgimento politico*

Indice di coinvolgimento	Stato di decisione del voto	
	% di indecisi	N
0-0,2	62,3	257
0,2-0,4	39,9	252
0,4-0,6	27,2	324
0,6-0,8	16,3	311
0,8-1	5,5	229
Totale	30,0	1373

Fonte: Itanes [2006].

In buona sostanza, e conformemente ai risultati della ricerca internazionale [Zaller 2004], gli elettori indecisi sono prevalentemente elettori lontani dalla politica⁷. Se nell'intero campione circa il 30% degli intervistati non ha ancora, all'epoca dell'intervista pre-elettorale, un'idea di chi votare, questa percentuale sale al 62,3% tra chi ha il livello di coinvolgimento minimo, per crollare invece al 5,5% tra gli intervistati con il massimo livello di coinvolgimento, e scendendo in modo regolare nelle varie categorie intermedie. Se dunque dobbiamo contrapporre un idealtipo di elettore indeciso «pragmatico», che attende il giorno delle elezioni soppesando accuratamente i programmi e i leader per scegliere chi votare, all'idealtipo opposto di elettore indeciso «confuso», che segue scarsamente la campagna e rimanda la scelta come un «male necessario» da affrontare il più tardi possibile, i dati della tabella 11.5 ci dicono decisamente che dobbiamo puntare nella seconda direzione.

Ovviamente, però, quella della tabella 11.5 è una semplice relazione bivariata. Ha quindi senso interrogarsi sulla *genui-*

⁷ Specularmente, gli elettori più partigiani sono mediamente anche quelli più interessati alla politica. Su questo paradosso insiste Zaller, che difende in parte il ruolo democratico degli elettori indecisi, poco informati e fluttuanti, in grado tuttavia di giudicare i dati politici fondamentali di un'elezione.

nità dell'effetto osservato: la coincidenza tra coinvolgimento politico, presenza di una decisione di voto e disponibilità di ancoraggi politici è da attribuire effettivamente al ruolo del coinvolgimento politico, o piuttosto all'effetto di altre variabili causalmente antecedenti (ad esempio, il livello di istruzione)?

La tabella 11.6 risponde a questa domanda presentando, nella prima riga, il risultato di un'analisi multivariata basata su un modello di regressione logistica binomiale strutturato gerarchicamente in due blocchi. Il primo blocco comprende un insieme standard di variabili socio-demografiche (genere, età, professione, istruzione, zona geografica⁸), mentre il secondo include semplicemente il livello individuale di coinvolgimento politico. In questo modo viene stimato l'effetto della variabile indipendente «coinvolgimento politico» tenendo sotto controllo l'influenza delle variabili socio-demografiche, in modo da evidenziare eventuali effetti di correlazione spuria.

Come si può osservare, l'analisi multivariata mostra che il coinvolgimento politico ha un effetto importante sulla presenza di una decisione di voto in anticipo rispetto al giorno delle elezioni. Questo ovviamente vale al contrario (ed è il dato più rilevante): esiste una relazione forte tra scarso livello di coinvolgimento politico e indecisione di voto. Ma il dato più importante che emerge dall'analisi multivariata è che si tratta di un effetto *autonomo* del coinvolgimento politico, non dovuto ad altre variabili antecedenti. La capacità predittiva del primo blocco (che contiene le sole variabili di controllo) è infatti piuttosto bassa, a testimonianza del fatto che le sole caratteristiche socio-demografiche degli intervistati (incluso il livello di istruzione) non permettono di predire in misura significativa intervistati *decisi* o *indecisi*. Viceversa, l'aggiunta del coinvolgimento incrementa sensibilmente la capacità pre-

⁸ Per limitare il numero di variabili incluse nel modello – incluse le codifiche dicotomiche per le variabili categoriali – le variabili di controllo sono state costruite aggregando alcune categorie delle variabili originali. Per la professione si è utilizzata una classificazione semplificata a tre categorie (non occupati; autonomi; dipendenti e atipici); per il livello di istruzione si è distinto tra scuola dell'obbligo (elementari o medie) *vs* istruzione superiore o universitaria; per la zona geografica si è distinto tra Nordest, Zona rossa e resto d'Italia. L'età è stata inserita come variabile cardinale.

dittiva del modello, a testimonianza del forte effetto di questa variabile, e della sua evidente autonomia.

L'importanza del coinvolgimento politico è testimoniata anche dalle ulteriori analisi riportate nella tabella 11.6. Nelle righe successive alla prima abbiamo utilizzato lo stesso modello, per predire tuttavia non più la disponibilità di una decisione di voto, ma la presenza di ancoraggi politici. I risultati sono estremamente simili, e confermano – con un dettaglio più specifico sulle variabili che intervengono nel processo – che anche la presenza di ancoraggi politici (vicinanza a un partito o a una coalizione, collocazione sull'asse sinistra-destra) è associata a un più alto livello di coinvolgimento politico.

Questa constatazione è rilevante, perché introduce una novità, soprattutto rispetto alla Prima Repubblica. In passato alcune fasi evolutive dell'elettorato italiano avevano potuto essere analizzate con successo in base a una contrapposizione tra elettori poco informati e interessati, prigionieri di apparte-

TAB. 11.6. *Effetti del coinvolgimento sull'aver già deciso per chi votare, e sulla disponibilità di ancoraggi politici, tenendo sotto controllo alcune variabili socio-demografiche (coefficienti b di modelli di regressione logistica binomiale)*

Variabile predetta	Capacità predittiva del modello (Pseudo- R^2 di Nagelkerke)		
	Blocco 1 (variabili di controllo ^a)	Blocco 2 (varr. controllo + coinvolgimento)	Forza dell'effetto (coeff. b)
Avere già deciso chi votare	0,06	0,24	3,82***
Essere vicino a un partito	0,06	0,20	3,20***
Essere vicino a una coalizione	0,07	0,26	3,99***
Definirsi in termini di sinistra-destra	0,07	0,24	4,10***
Collocarsi su una scala sinistra-destra	0,04	0,15	2,92***

Legenda: ^a = Genere, età, professione, istruzione, zona geografica; *** $p < 0,001$.
Fonte: Itanes [2006].

nenze partitiche ereditate e non messe in discussione da un lato; elettori più informati, che riuscivano a liberarsi delle «gabbie» partitiche per orientarsi autonomamente in modo pragmatico tra i vari partiti dall'altro⁹. I risultati di questa analisi sembrano invece suggerire che la presenza di ancoraggi politici è chiaramente associata a un livello medio-alto di interesse e conoscenza politica¹⁰. Sono i cittadini più informati e interessati a essere vicini ai partiti, e quindi ad avere elementi per prendere una decisione di voto con largo anticipo.

Vediamo quindi che il livello di coinvolgimento politico degli intervistati influenza fortemente il fatto di avere o meno una decisione di voto già durante l'intervista pre-elettorale, nonché il fatto di disporre o meno di un insieme di ancoraggi politici (questi ultimi a loro volta presumibilmente all'origine del fatto di aver già deciso per chi votare).

Questa affermazione è importante per due motivi. Il primo è che ci consente di andare in qualche modo oltre la constatazione più o meno tautologica che «chi non si identifica in un partito non ha un orientamento di voto prima delle elezioni». Spostandoci appena un po' indietro nella catena causale abbiamo mostrato come alla radice di entrambe queste variabili (decisione di voto e disponibilità di ancoraggi politici) ci siano i diversi livelli di coinvolgimento politico degli elettori. Il secondo motivo è che questa *eterogeneità* dell'elettorato è per l'appunto relativa a due variabili (interesse e competenza politica) che condizionano significativamente il processo decisionale messo in atto dai cittadini per giungere a una scelta di voto.

In sostanza, le due categorie dei *decisi* e degli *indecisi* si trovano in una situazione sensibilmente diversa relativamente al compito di giungere a una decisione di voto. I primi dispongono di interesse per il tema e di competenze specifiche, nonché di alcuni ancoraggi politici di base; tutto ciò fa sì che

⁹ Il riferimento è alla celebre definizione di «voto di appartenenza», «voto di opinione» e «voto di scambio» [Parisi e Pasquino 1977].

¹⁰ Questo aspetto è evidentemente da mettere in relazione non soltanto con i processi di trasformazione di lungo periodo che hanno investito la società italiana, ma anche con la profonda trasformazione subita dal sistema partitico. Si può dire che, rispetto alla Prima Repubblica, il sistema partitico italiano è ormai costituito interamente da «nuovi» partiti.

giungano a ridosso del voto con orientamenti già abbastanza ben definiti. Gli indecisi, viceversa, non solo non hanno a disposizione ancoraggi politici a cui riferirsi, ma si trovano anche in una condizione di scarso interesse e con poche conoscenze a disposizione. Di conseguenza, ci aspettiamo a questo punto che un confronto tra elettori decisi e indecisi metterà in evidenza *decisioni prese in modo diverso*, in quanto basate su processi decisionali di estensione e complessità diversa, e che utilizzano una quantità di informazioni sensibilmente diversa tra le due categorie.

Se lo strumento dell'intervista non si presta in modo diretto a una ricostruzione del *processo decisionale* vero e proprio, tuttavia i dati a nostra disposizione ci permettono almeno di esaminare il peso e il ruolo che diversi *fattori* hanno assunto nella decisione di voto dei decisi e degli indecisi. Si tratta dell'argomento del prossimo paragrafo.

3. *I fattori della scelta di voto*

Che cosa c'è alla base di un processo di scelta, e più specificamente di una scelta di voto? La ricerca psicologica ha ampiamente mostrato che fattori cognitivi e motivazionali di vario tipo possono condizionare il processo decisionale e i suoi esiti comportamentali [Smith e Mackie 2000]. In alcune circostanze questo processo è caratterizzato da un'elaborazione approfondita delle informazioni disponibili, nel senso che le persone prendono in esame una quantità anche consistente di informazioni stabilendone la rilevanza per la loro scelta, confrontandole con altre informazioni acquisite in passato, notando le eventuali incoerenze, e infine arrivando alla decisione. Per effettuare un'elaborazione così approfondita sono necessarie diverse precondizioni, di tipo sia cognitivo sia motivazionale. Sul piano cognitivo, è necessario disporre di conoscenze pregresse sul tema, che aiutino a interpretare le nuove informazioni acquisite e a giudicarne la rilevanza per la scelta; è anche necessario dedicare allo specifico processo di scelta energie cognitive adeguate, ad esempio non essere stanchi, non essere distratti da altri compiti, o anche semplicemente disporre di una certa quantità di tempo. Sul piano motivazionale è importante che vi

sia un interesse generale per l'ambito in cui avviene la scelta, ma anche che vi sia un interesse specifico per quella particolare scelta, vuoi perché si tratta di una scelta dalle conseguenze importanti, vuoi perché si tratta di una scelta difficile, o ancora di una scelta della quale potremo in seguito essere chiamati a rispondere. Quando queste precondizioni non ci sono, quando cioè per varie ragioni non dedichiamo adeguate risorse cognitive e motivazionali al processo di scelta, tendiamo a elaborare le informazioni in modo più superficiale, a utilizzare euristiche, «scorciatoie» di ragionamento che ci consentono di giungere rapidamente alla decisione, rischiando però che questa non sia la migliore possibile.

Fatta questa premessa, veniamo al processo di scelta dei nostri elettori *decisi* e *indecisi*, e a quello che possiamo dire in merito, a partire dai dati della nostra indagine. Attraverso il questionario abbiamo raccolto informazioni su alcune risorse cognitive e motivazionali «di base» dei nostri elettori in ambito politico, ossia indici di competenza e interesse che abbiamo utilizzato per costruire la variabile «coinvolgimento politico». Questo non ci consente di predire quante risorse cognitive e motivazionali gli elettori decisi e, rispettivamente, indecisi hanno poi effettivamente utilizzato nella loro scelta di voto. Possiamo tuttavia tranquillamente affermare che gli elettori decisi, in quanto più competenti e interessati alla politica avevano a disposizione, almeno potenzialmente, più risorse per poter elaborare le informazioni in modo approfondito in vista della loro scelta. E possiamo anche ipotizzare che gli elettori indecisi, caratterizzati, come abbiamo visto, da poche risorse cognitive e motivazionali «di base» in ambito politico, possano averne utilizzate poche anche nella loro scelta di voto.

Detto questo, non possiamo affermare con certezza che gli elettori decisi hanno *effettivamente* elaborato le informazioni in modo più approfondito, ovvero hanno dedicato più energie, tempo e attenzione alla scelta di voto rispetto agli indecisi. È indubbio infatti che chi è più competente e interessato, nel nostro caso gli elettori decisi, *può* fare una scelta più approfondita, ma la farà effettivamente solo se lo ritiene necessario, in particolare se ritiene di trovarsi di fronte a una situazione di scelta nuova o particolarmente complessa. Se invece la situazione appare semplice o simile ad altre già affrontate in passato, è

probabile che la stessa persona proceda in maniera più rapida e semplificata, magari limitandosi a riapplicare un processo di scelta che ha già sperimentato in precedenza. Diverse ricerche hanno mostrato che essere competenti in un determinato ambito spesso vuol dire proprio saper distinguere se una situazione di scelta è simile a una già affrontata in passato, e quindi non richiede particolare approfondimento o sforzo cognitivo per essere affrontata, o se invece si tratta di una situazione nuova o complessa, alla quale vale la pena dedicare particolare attenzione ed energia mentale [Catellani 1999].

Nel caso degli elettori *decisi*, nel paragrafo precedente abbiamo visto che il coinvolgimento politico è più elevato in questi elettori ed è un buon predittore della disponibilità di ancoraggi politici. Questa disponibilità rende senza dubbio più semplice la decisione di voto. In altre parole, per gli elettori decisi gli ancoraggi politici potrebbero agire esattamente come *euristiche*, ovvero come *scorciatoie decisionali* che permettono di evitare un processo decisionale lungo e complesso. Di conseguenza, potremmo trovarci di fronte al paradosso per il quale i cittadini con più mezzi per prendere una decisione argomentata (perché sono più interessati e informati) non abbiano nessun bisogno di tali mezzi, e ricorrano massicciamente all'uso di euristiche, di cui dispongono in abbondanza («Lo voto perché è il mio partito») [Sani 2006b]. Tali euristiche possono servire semplicemente a recuperare ragionamenti articolati già svolti in passato, per non dover sopportare a ogni elezione il peso di una nuova decisione. Anche negli *indecisi* è probabile che vi sia il ricorso a euristiche e semplificazioni, che tuttavia nel loro caso sarebbero una scelta quasi obbligata, espressione del numero limitato di informazioni salienti prese in esame da tale gruppo, ma anche dell'assenza di consistenti e ben organizzate conoscenze pregresse con cui metterle in relazione.

Al di là delle ipotesi interpretative sui *processi* decisionali, veniamo all'analisi dei *fattori* più influenti sulla scelta di voto. Per esaminare il peso che diversi fattori predittori del voto possono aver avuto nella scelta degli elettori decisi e, rispettivamente, indecisi abbiamo effettuato alcune analisi multivariate separate per i due gruppi, e basate su un modello di regressione logistica in cui la variabile dipendente è il ricordo del voto, rilevato nella seconda ondata (post-elettorale) del panel,

e codificato dicotomicamente (0 = Unione; 1 = CDL). Anche in questo caso abbiamo utilizzato un modello a blocchi, per esaminare l'impatto di ciascun gruppo di variabili al netto dell'effetto delle variabili causalmente *antecedenti*, ma prima di introdurre le variabili causalmente *conseguenti*.

La prima analisi che presentiamo ha semplicemente lo scopo di confrontare la capacità predittiva di diversi blocchi di variabili nei due gruppi esaminati. Il modello comprende quattro blocchi, composti nel modo seguente. Il primo contiene le variabili socio-demografiche di controllo (genere, età, professione, istruzione, zona geografica), e utilizza operativizzazioni identiche a quelle già utilizzate nell'analisi relativa al ruolo del coinvolgimento. Il secondo introduce il ruolo dei *valori*, vale a dire delle convinzioni o credenze – per definizione durevoli (benché non necessariamente immutabili) – intorno a ciò che si ritiene giusto o desiderabile nella vita. L'operativizzazione di questi è stata realizzata mediante una serie di item riconducibili al sistema dei valori messo a punto da Schwartz [1992] e testato in numerose ricerche condotte in diversi paesi. Il sistema è composto da dieci valori: potere, successo, edonismo, stimolazione, autodirezione, universalismo, benevolenza, tradizione, conformismo e sicurezza. Una descrizione dettagliata di questi valori e degli item utilizzati per misurarli nel questionario Itanes si può trovare nel capitolo 6 (pp. 187-211)¹¹. Il terzo blocco di variabili comprende gli *ancoraggi politici* visti precedentemente (autocollocazione e identificazioni)¹², operativizzati in variabili separate per la sinistra e per la destra (ad esempio, l'identificazione con un partito dell'Ulivo e l'identificazione con un partito della CDL), in modo da poter analizzare se un ancoraggio di sinistra o viceversa di destra influenzi con diversa intensità le due possibili scelte di voto. Infine, il quarto e ultimo blocco comprende alcune variabili che rappresentano un insieme di valutazioni politiche tradizionalmente considerate di *breve periodo* rispetto alle precedenti. In questo insieme rientrano:

¹¹ Gli item relativi ai valori sono stati rilevati nell'intervista post-elettorale.

¹² La collocazione degli ancoraggi politici in un blocco successivo a quello dei valori corrisponde all'ipotesi che vede i valori come causalmente antecedenti rispetto agli ancoraggi politici. Gli ancoraggi sono stati rilevati nell'intervista pre-elettorale.

un indice che esprime la differenza di competenza percepita tra le due coalizioni¹³; un indice di valutazione dell'operato del governo relativamente alla situazione economica del paese¹⁴; la reazione dell'intervistato rispetto ai due importanti temi fiscali emersi alla fine della campagna elettorale del 2006 (abolizione dell'ICI e reintroduzione della tassa di successione)¹⁵; infine, due indici che esprimono la valutazione nei confronti dei leader delle due coalizioni, Berlusconi e Prodi¹⁶.

Il primo risultato dell'analisi, in termini di capacità predittiva del modello testato, è riportato nella figura 11.2.

Le osservazioni che possiamo fare sulla capacità predittiva del modello sono anzitutto due, molto generali. Da un lato, il potere predittivo complessivo è sensibilmente diverso nei due gruppi considerati. Come potevamo attenderci, è molto alto (pseudo- $R^2 = 0,91$) nel caso dei decisi (e non c'è da stupirsi, visto che il modello include la maggior parte dei potenziali fattori predittivi del voto), ma scende sensibilmente (pseudo- $R^2 = 0,56$) nel caso degli indecisi. È difficile pensare a un errore di specificazione del modello nel caso degli indecisi: piuttosto l'impressione è che il comportamento di voto di questi ultimi sia inevitabilmente caratterizzato da un maggior grado di erraticità

¹³ Calcolato come media di 10 valutazioni espresse dall'intervistato sulla competenza delle due coalizioni relativamente a dieci diversi problemi (cfr. cap. 7, pp. 213-245). Queste valutazioni sono state rilevate nell'intervista pre-elettorale.

¹⁴ Media di tre diversi item (cfr. cap. 7, pp. 213-245) dell'intervista pre-elettorale. In alcune analisi iniziali erano stati inseriti anche alcuni item relativi alla valutazione della situazione economica generale e a quella della propria famiglia, che tuttavia – al netto delle altre variabili – non hanno evidenziato relazioni significative.

¹⁵ Per l'ICI, si è dicotomizzata la risposta positiva alla domanda «A suo giudizio, è effettivamente possibile abolire l'ICI, la tassa sulla casa, come propone il centro-destra?», collocando in posizione mediana i «non so». Per la reintroduzione della tassa di successione si è adottata come reazione positiva la risposta «esclusivamente per i grandi patrimoni» alla domanda «A suo giudizio, il vero obiettivo del centro-sinistra è di rimettere la tassa di successione esclusivamente per i grandi patrimoni di milioni di euro (miliardi di lire) o anche per la piccola proprietà, come la seconda casa?». Si tratta di domande presenti ovviamente nell'intervista post-elettorale.

¹⁶ Costruiti come media delle valutazioni su otto diversi tratti della personalità: determinato, responsabile, affidabile, tenace, capace, competente, intelligente, esperto. I tratti sono stati selezionati tra quelli inclusi nel Big Five Questionnaire [Caprara *et al.* 2003], ed erano presenti nell'intervista pre-elettorale.

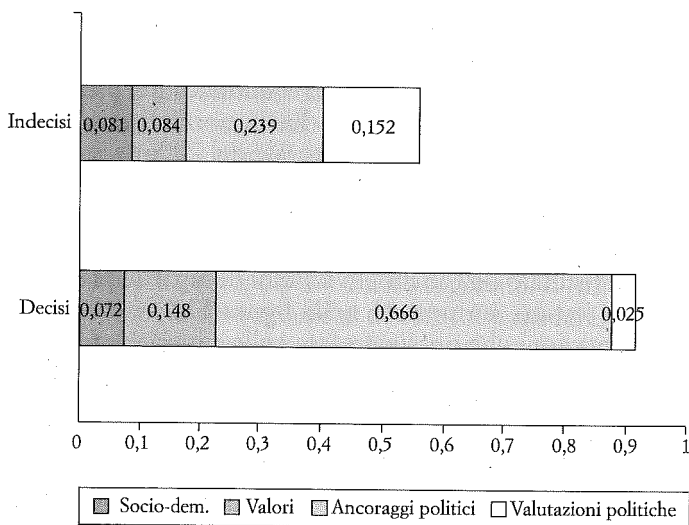


Fig. 11.2. Capacità predittiva del modello (pseudo- R^2 di Nagelkerke), per blocchi, distinguendo tra decisi e indecisi.

Fonte: Itanes [2006].

e difficoltà di previsione rispetto alle variabili che tradizionalmente strutturano il comportamento elettorale. La seconda osservazione è invece relativa alla ripartizione della capacità predittiva del modello tra i diversi blocchi di variabili considerati: e anche qui emergono differenze molto significative. Tra gli indecisi, infatti, tutti e quattro i gruppi di fattori sembrano avere una capacità predittiva tutto sommato paragonabile, pur con una leggera preponderanza degli ancoraggi politici. Tra i decisi invece la situazione è sensibilmente diversa: il ruolo di gran lunga centrale è quello degli ancoraggi politici, seguito dal ruolo dei valori, che appare comunque di una certa consistenza. Al contrario, il ruolo dei fattori di breve periodo appare – tra i decisi – estremamente limitato, rispetto alla maggiore rilevanza che questi hanno tra gli indecisi.

Passiamo a questo punto ai risultati veri e propri dell'analisi. Per scendere nel dettaglio degli effetti delle variabili considerate abbiamo analizzato separatamente l'effetto sul voto dei diversi blocchi di variabili predittive, mantenendo la distinzione tra

decisi e indecisi e mantenendo, per ciascun modello, il controllo relativo alle variabili socio-demografiche¹⁷. I risultati di queste analisi ci consentiranno di mostrare come alla differenza *quantitativa* nel peso dei diversi blocchi di variabili si sommi una differenza *qualitativa*, legata cioè alle variabili che, all'interno di ciascun gruppo di elettori, emergono come dotate di un effetto statisticamente significativo.

La prima analisi che presentiamo è quella relativa all'effetto sul voto dei *valori*. I risultati, presentati nella tabella 11.7¹⁸, sono particolarmente interessanti perché mostrano immediatamente in modo chiaro il contrasto tra i due gruppi esaminati. Tra gli elettori che hanno già un'idea di chi votare emerge una relazione tra valori e voto che è quantitativamente rilevante (l'incremento di pseudo- R^2 è di circa 0,13), ma soprattutto articolata, ovvero caratterizzata da una struttura ricca e differenziata.

Tra gli elettori decisi emerge infatti come rilevante una struttura che utilizza in modo quasi completo la «tastiera» dei dieci valori fondamentali individuati da Schwartz. Il voto alla CDL è favorito da una propensione ai valori del successo, della tradizione e del conformismo¹⁹. Il voto all'Unione è viceversa facilitato da un orientamento ai valori della stimolazione, dell'universalismo e della benevolenza. Mentre rimandiamo al cap. 6 di questo volume (pp. 187-211) per un commento sulle relazioni tra valori e voto per l'Unione e, rispettivamente, per la CDL, qui è rilevante notare che negli elettori decisi la struttura valoriale sottesa alla contrapposizione tra le due coalizioni appare ricca, e articolata su varie dimensioni.

¹⁷ La stima di vari modelli separati deriva dalla necessità di contenere il numero di variabili indipendenti in ciascun modello, a causa del numero di casi non molto alto ($N = 835$ per i decisi, $N = 232$ per gli indecisi). L'analisi separata dei vari blocchi crea il rischio di correlazioni spurie. Per questo motivo abbiamo comunque proceduto anche alla stima di un modello complessivo (qui non riportato, se non relativamente alla capacità predittiva, vista poco fa), che fornisce risultati molto simili ai modelli separati. Ciò ci permette di escludere effetti spuri rilevanti.

¹⁸ Nella tabella sono omessi, per brevità, i risultati relativi all'effetto delle variabili di controllo socio-demografiche. In generale le variabili di controllo hanno un effetto abbastanza scarso (testimoniato dal basso pseudo R^2 del blocco 1), tanto che la medesima analisi, condotta senza variabili di controllo, dà risultati estremamente simili.

¹⁹ Per la formulazione degli effettivi item vedi il capitolo 6 (pp. 187-211).

TAB. 11.7. Relazione tra importanza attribuita ai diversi valori e decisione di voto per la CDL, distinguendo tra decisi e indecisi e controllando rispetto alle variabili socio-demografiche (modello di regressione logistica binomiale)

	Decisi			Indecisi		
	Blocco 1	Blocco 2	p	Blocco 1	Blocco 2	Sig.
	b	S.E.		b	S.E.	
Genere, età, professione, livello di istruzione, zona geografica	...			...		
<i>Valori:</i>						
Potere	0,92	0,5	0,087	0,60	1,0	0,556
Successo	1,84**	0,6	0,003	-0,60	1,1	0,582
Edonismo	0,99	0,7	0,179	1,14	1,5	0,435
Stimolazione	-1,14*	0,6	0,044	-0,12	1,1	0,909
Autodirezione	-0,76	0,8	0,328	1,41	1,4	0,324
Universalismo	-3,57***	0,8	0,000	-2,45	1,5	0,098
Benevolenza	-1,93*	0,8	0,016	-1,17	1,4	0,402
Tradizione	2,29***	0,7	0,001	-1,11	1,3	0,380
Conformismo	2,31**	0,8	0,006	2,05	1,6	0,191
Sicurezza	0,52	0,9	0,554	3,68*	1,7	0,035
Costante	-1,23	0,9	0,177	-2,58	1,8	0,144
Pseudo-R ² (Nagelkerke)	0,07	0,20		0,10	0,18	

Legenda: * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Fonte: Itanes [2006].

Quando passiamo a esaminare invece la struttura dei valori degli indecisi, il contrasto appare del tutto stridente: il solo effetto significativo rilevato è la propensione alla sicurezza come fattore facilitante il voto per la CDL. Se tra i decisi eravamo di fronte a due «musiche» diverse, ma entrambe modulate su vari tasti, qui un solo tasto sembra essere legato al voto. La propensione ai diversi valori sembra infatti, tra questi cittadini, non avere relazione col voto: l'unica relazione chiara è che gli elettori indecisi con una propensione a privilegiare il valore della sicurezza hanno poi votato in misura più che proporzionale per la CDL. La forza di questo effetto è testimoniata dal confronto delle capacità predittive: nel caso degli indecisi, l'effetto significativo è uno solo, ma aggiunge una capacità predittiva che è più della metà di quella presente tra i decisi (dove però i valori significativi sono cinque); in sostanza, una voce sola, ma con un volume che da solo è più della metà di quello che cinque voci diverse hanno, tutte insieme, tra i decisi.

Il contrasto tra i due gruppi dei decisi e degli indecisi tuttavia non è relativo solo ai valori. Viene confermato infatti anche dalla seconda analisi che presentiamo, quella relativa alla relazione tra *ancoraggi politici* e voto (tab. 11.8).

La prima differenza tra i due gruppi l'avevamo già osservata precedentemente, a proposito della capacità predittiva degli ancoraggi politici. Abbiamo visto come tra i decisi la capacità aggiuntiva di questo blocco sia molto alta. Ma è la struttura interna dei rapporti tra variabili che ne conferma l'importanza: l'effetto sul voto è ripartito tra vari fattori, con un peso preponderante (e prevedibile) delle identità di coalizione, ma anche con un ruolo rilevante dell'autocollocazione e dell'identificazione di partito. Tra gli indecisi notiamo invece una strutturazione diversa, e in parte inaspettata. In prima battuta, infatti, ci saremmo attesi una capacità predittiva pressoché nulla degli ancoraggi politici tra gli indecisi, visto che sembra abbastanza implausibile che un elettore che si dichiara vicino a una coalizione dichiari nello stesso momento di non sapere per chi votare. Invece un effetto sembra esserci, e ha la direzione del centro-destra: elettori vicini alla CDL (o autocollocati a destra) che tuttavia erano ancora incerti. Questo effetto diventa comprensibile se lo si mette in relazione con la dinamica della campagna elettorale, e soprattutto col clima pesantemente sfavorevole alla CDL

TAB. 11.8. Relazione tra ancoraggi politici e decisione di voto per la Cdl, distinguendo tra decisi e indecisi e controllando rispetto alle variabili socio-demografiche (modello di regressione logistica binomiale)

	Decisi			Indecisi		
	Blocco 1	Blocco 2	p	Blocco 1	Blocco 2	Sig.
	b	S.E.		b	S.E.	
Genere, età, professione, livello di istruzione, zona geografica	...			...		
<i>Ancoraggi politici:</i>						
Vicino a un partito dell'Unione	-1,24*	0,5	0,017	-0,87	0,8	0,247
Vicino a un partito della Cdl	1,09*	0,4	0,014	0,08	0,6	0,903
Vicino all'Unione (coalizione)	-2,87***	0,6	0,000	-0,92	0,7	0,177
Vicino alla Cdl (coalizione)	1,61***	0,5	0,000	1,78**	0,7	0,009
Si autocolloca a sinistra	-1,37**	0,5	0,005	-0,59	0,4	0,126
Si autocolloca a destra	0,70	0,5	0,181	0,96*	0,5	0,042
Costante	...	0,52	0,475	...	0,31	0,633
Pseudo-R ² (Nagelkerke)	0,07	0,86		0,10		0,36

Legenda: * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Fonte: Itanes [2006].

che ha caratterizzato il periodo pre-elettorale a partire dalle elezioni regionali del 2005, fino a poche settimane prima del voto del 2006. Appare decisamente plausibile che, all'epoca delle interviste pre-elettorali, vi fosse una quota consistente di elettori di centro-destra ancora indecisi se tornare a votare per la CDL, elettori che sarebbero stati riportati a questa decisione solo nelle ultime settimane di campagna.

E con questa considerazione veniamo all'ultimo punto, ovvero all'esame del peso dei diversi fattori di breve periodo nella decisione di voto dei due gruppi che stiamo esaminando. In questo caso abbiamo introdotto una piccola modifica rispetto ai modelli precedenti, introducendo come variabili di controllo anche – seppure in forma semplificata²⁰ – gli ancoraggi politici che abbiamo appena analizzato. I risultati sono presentati nella tabella 11.9.

Anche in questo caso il potere predittivo è diverso nei due gruppi, ma in direzione opposta rispetto a quanto abbiamo visto per gli ancoraggi politici. Infatti, i fattori di breve periodo hanno un peso abbastanza rilevante nel modello degli indecisi, mentre aggiungono poco al modello dei decisi, e ciò a plausibile conferma del fatto che non ci si attendono consistenti effetti dei fattori di breve periodo tra gli elettori che hanno già un orientamento di voto a qualche settimana dalle elezioni.

Per quanto vadano prese con beneficio d'inventario le stime di effetti così ridotti (nel caso dei decisi), è ancora possibile un confronto tra i due gruppi. E questo confronto rivela ancora una volta un netto contrasto. Tra i decisi infatti emerge una sorta di struttura vagamente duale. Da un lato sembra incidere in qualche misura la valutazione di competenza delle coalizioni: una valutazione del centro-sinistra come più competente (lo slogan «La serietà al governo» di Prodi) sembra aver avuto un piccolo effetto, anche al netto di tutte le altre variabili. In direzione opposta sembra invece aver agito l'«asso nella manica» calato da Berlusconi a pochi giorni dal voto, vale a dire la riduzione dell'Ici.

²⁰ Per ogni coalizione abbiamo codificato (dicotomicamente) la presenza di un ancoraggio rispetto a quella coalizione in base alla presenza di almeno una di queste tre condizioni: vicinanza a uno dei suoi partiti; vicinanza alla coalizione in generale; autocollocazione nel campo della coalizione (sinistra o destra).

TAB. 11.9. *Relazione tra valutazioni politiche di breve periodo e decisione di voto per la CDL, distinguendo tra decisi e indecisi, e controllando rispetto alle variabili socio-demografiche e alla presenza di ancoraggi politici (in base a un modello di regressione logistica binomiale)*

	Decisi				Indecisi			
	Blocco 1		Blocco 2		Blocco 1		Blocco 2	
	<i>b</i>	<i>p</i>	<i>b</i>	<i>S.E.</i>	<i>b</i>	<i>S.E.</i>	<i>b</i>	<i>Sig.</i>
Genere, età, professione, livello di istruzione, zona geografica	...				...			
Ancoraggi politici verso l'Unione o verso la CDL	...				...			
<i>Valutazioni politiche di breve periodo:</i>								
Unione più competente della CDL	-3,45***	1,0	0,001		-1,53	1,1		0,180
Buon operato del governo in economia	-0,14	1,3	0,908		0,97	1,2		0,415
È possibile abolire l'ICI	1,92***	0,5	0,000		1,01*	0,4		0,017
Tassa di succ. solo per i grandi patrimoni	-0,83	0,5	0,064		-0,99*	0,4		0,025
Valutazione di Berlusconi	2,59	1,4	0,062		3,72**	1,5		0,010
Valutazione di Prodi	-0,86	1,1	0,421		-0,43	1,2		0,725
Costante	...	1,39	1,4	0,326	...	1,4		0,395
Pseudo-R ² (Nagelkerke)	0,85		0,89		0,35			0,51

Legenda: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Fonte: Itanes [2006].

Passando agli indecisi, il quadro invece cambia. Il cambiamento più importante è la scomparsa di effetti significativi legati alla valutazione di competenza delle coalizioni. L'unico elemento comune tra i due gruppi è la proposta di abolizione dell'ICI, ma soprattutto si aggiungono altri due elementi, a testimonianza della maggiore importanza dei fattori di breve periodo tra gli indecisi²¹. Da un lato, la reazione alla proposta del centro-sinistra di reintrodurre la tassa di successione (la propensione a votare a destra è maggiore tra gli intervistati che sono convinti che la tassa verrà introdotta anche per i piccoli patrimoni); dall'altro, un fattore che non poteva non aver giocato un ruolo, data la sua centralità in campagna elettorale: il giudizio su Berlusconi. Al netto di tutti gli altri fattori, la valutazione dei tratti di leadership di Berlusconi sembra aver avuto un effetto significativo sui comportamenti di voto degli indecisi (mentre non emergono effetti significativi per quanto riguarda Prodi). Tuttavia questa analisi, se permette di valutare l'effetto dei tratti attribuiti ai leader in relazione all'effetto di altri fattori di lungo e di breve periodo, non consente di dire se l'effetto dei tratti attribuiti a Berlusconi sia *positivo* o viceversa *negativo*. Nel primo caso si tratterebbe di elettori che, scontato l'effetto degli altri fattori, avrebbero votato per il centro-destra in virtù di un giudizio *positivo* su Berlusconi. Nel secondo caso si tratterebbe di elettori che, viceversa, avrebbero votato per il centro-sinistra in virtù di un giudizio *negativo* sul leader della CDL²².

Un modo per rispondere a questa domanda è quello di «spacchettare» l'indice sintetico utilizzato finora per l'analisi cercando di distinguere tra valutazioni positive e valutazioni negative. Ricordiamo che gli intervistati dovevano valutare quanto una serie di otto tratti fossero caratteristici di ciascuno dei due leader, utilizzando le alternative di risposta «per niente»,

²¹ Anche in termini di capacità predittiva.

²² Tanto più che, nonostante i fattori predittivi individuati vadano più o meno tutti a vantaggio del centro-destra, gli elettori indecisi del campione esaminato alla fine hanno votato leggermente più per il centro-sinistra che per il centro-destra. Infatti, dei 232 elettori che si dichiaravano indecisi nell'intervista pre-elettorale e che hanno poi risposto a quella post-elettorale, 135 (il 58%) hanno dichiarato di aver votato per l'Unione, contro 97 (il 42%) che avrebbero votato per la CDL.

«poco», «abbastanza», «molto». Poiché i tratti proposti avevano tutti una connotazione positiva (determinato, responsabile, affidabile, tenace, capace, competente, intelligente, esperto), possiamo assumere (senza forzare troppo i nostri dati) che una risposta «per niente» o «poco» corrisponda sostanzialmente a una valutazione negativa del leader da parte dell'intervistato, mentre una risposta «abbastanza» o «molto» corrisponda a una valutazione positiva del leader. Su questa base abbiamo costruito due variabili separate, l'una basata sul numero di valutazioni *positive*, l'altra sul numero di valutazioni *negative*²³. Una volta messi a punto questi indici per entrambi i leader, ne abbiamo valutato l'effetto mediante un'analisi multivariata simile alle precedenti, i cui risultati sono riportati nella tabella 11.10²⁴.

Da questa tabella emerge anzitutto, ancora una volta, la differenza tra i due leader: mentre il giudizio su Prodi appare debolmente significativo solo tra i decisi, il giudizio su Berlusconi – il leader «polarizzante» per eccellenza nella competizione politica italiana – ha un effetto nettamente significativo sia tra i decisi che tra gli indecisi. Si tratta, tuttavia, di un effetto più negativo che positivo. Mentre la presenza di un numero maggiore di giudizi positivi sul leader della CDL non appare associata a una maggior propensione a votare il centro-destra (perché probabilmente già incorporata nella presenza di ancoraggi politici verso la CDL), l'effetto si manifesta per i giudizi negativi: a un maggior numero di giudizi negativi su Berlusconi si associa una maggior propensione a votare per il centro-sinistra.

Questo risultato sembra confermare il ruolo da protagonista giocato dalla CDL nel periodo in cui gli indecisi sono giunti a una decisione di voto. Si tratta di un protagonismo *nel bene e nel male*: nel bene, in quanto alcuni degli elettori indecisi

²³ Più precisamente, per ogni tratto abbiamo costruito una corrispondente variabile negativa, codificando 1 in caso di giudizio di assenza del tratto (risposta «per niente»), 0,5 in caso di giudizio di limitata presenza del tratto (risposta «poco»), e 0 in tutti gli altri casi (risposte «abbastanza», «molto», «non so» e non risposte). Specularmente, si è proceduto per costruire le variabili positive. Tutte le variabili sono state poi sommate, in modo da formare due indici (giudizi positivi e, rispettivamente, giudizi negativi) per ciascun leader.

²⁴ È opportuno ricordare che i risultati di questa tabella non sono direttamente confrontabili con quelli precedenti, a causa dell'assenza da questo modello di tutte le altre valutazioni di breve periodo.

TAB. 11.10. *Relazione tra valutazioni sui leader e decisione di voto per la Cdl, distinguendo tra decisi e indecisi, in base a un modello di regressione logistica binomiale, controllando rispetto alle variabili socio-demografiche e alla presenza di ancoraggi politici*

	Decisi				Indecisi			
	Blocco 1		Blocco 2		Blocco 1		Blocco 2	
	<i>b</i>	S.E.	<i>b</i>	<i>p</i>	<i>b</i>	S.E.	<i>b</i>	Sig.
Genere, età, professione, livello di istruzione, zona geografica	...		...		...			
Ancoraggi politici verso l'Unione o verso la Cdl:	...		...		...			
<i>Valutazioni complessive dei leader:</i>								
Giudizi positivi su Berlusconi	-0,33	1,1	0,765		0,97	1,1	0,377	
Giudizi negativi su Berlusconi	-7,72***	1,9	0,000		-4,55*	1,8	0,011	
Giudizi positivi su Prodi	-0,69	1,2	0,556		0,07	1,2	0,955	
Giudizi negativi su Prodi	2,73	1,4	0,051		1,12	1,4	0,423	
Costante	1,47	0,9	0,093		0,91	0,8	0,259	
Pseudo-R ² (Nagelkerke)	0,83		0,87		0,35		0,44	

Legenda: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Fonte: Itanes [2006].

(circa la metà) si sono (ri)avvicinati alla CDL in base ad alcuni fattori specifici (la proposta di riduzione dell'ICI); ma anche nel male, in quanto anche gli elettori che poi hanno scelto il centro-sinistra sembrano averlo fatto in una certa misura in relazione a un giudizio negativo sul leader della CDL. A questo insieme di effetti (positivi e negativi) relativi al centro-destra si contrappone un unico effetto rilevante (oltretutto limitatamente agli elettori decisi) di cui sarebbe stato protagonista il centro-sinistra: una reputazione di maggiore competenza, che avrebbe giocato a favore dell'Unione.

4. *Conclusioni*

A conclusione del confronto tra elettori decisi e indecisi, possiamo senz'altro dire che la struttura dei fattori predittivi del voto emerge come abbastanza diversa nei due gruppi. Da un lato, gli elettori decisi si appoggiano su un insieme articolato di fattori. I valori contano, secondo una struttura articolata e polifonica; gli ancoraggi e le appartenenze politiche hanno un ruolo fondamentale, in gran parte aggiuntivo rispetto ai valori, e dunque forse anche per la loro capacità di riassumere ragionamenti, pratiche ed esperienze di vita fatte in passato; infine, ciò che non viene spiegato da questi fattori (molto poco) è da ascrivere a valutazioni più di breve periodo, che tuttavia, essendo riconducibili soprattutto a valutazioni di competenza, sembrano presupporre in ogni caso un ragionamento sottostante dotato di una certa articolazione.

Passando agli elettori indecisi, il panorama appare molto più scarno e rarefatto, a testimonianza della difficoltà di questi elettori a orientarsi fra le troppe voci del confronto politico. Soltanto pochi elementi riescono evidentemente a superare il «rumore di fondo» che confonde gli elettori indecisi. Così, tra i valori, l'unico rilevante è la sicurezza, a testimonianza che il messaggio della CDL come maggiore garante di questo valore può aver avuto una certa efficacia su questa categoria di elettori; tra gli ancoraggi politici, si osserva semplicemente una rimobilitazione di una parte dell'elettorato di centro-destra; infine, tra le valutazioni politiche di breve periodo, si nota ancora una differenza netta tra decisi e indecisi. Per questi

ultimi non sono evidentemente possibili valutazioni complessive sulle due coalizioni: gli unici elementi che riescono a bucare la confusione della campagna elettorale sono singole proposte «spot» oppure, ancora una volta, gli effetti (anche indesiderati) della comunicazione di un leader con il suo pubblico.

La disponibilità di solidi ancoraggi politici, insomma, facilita notevolmente il comportamento di voto degli elettori decisi, il più delle volte assimilabile a una sorta di «pratica sociale» acquisita. Nonostante il loro maggiore coinvolgimento politico li predisponga in teoria a elaborare in modo più approfondito le nuove informazioni disponibili, la relativa semplicità e ricorrenza della situazione elettorale fa sì che ciò non rimetta generalmente in causa la loro scelta di voto, fondata su orientamenti politici e ideologici già consolidati.

Al contrario, gli indecisi, non disponendo degli stessi ancoraggi, ma neppure delle stesse competenze e motivazioni, appaiono da una parte meno ricettivi verso l'ambiente informativo della campagna elettorale nel suo complesso, ma dall'altra più sensibili a informazioni o messaggi particolarmente salienti e a effetto. Tuttavia anche la valutazione del leader – in particolare del leader che nel 2006 rappresentava il premier uscente di un'intera legislatura – può giocare per essi un ruolo importante, suggerendo come gli elementi comunicativi più estemporanei non siano necessariamente disgiunti, anche nella scelta di questi elettori, da giudizi «retrospettivi» più fondamentali, come quelli in merito all'efficacia complessiva di una leadership politica e di un'azione di governo in un intervallo temporale più ampio.