
A cura di

Patrizia Catellani, Gilda Sensales

Psicologia della politica

 *Raffaello Cortina Editore*

www.raffaellocortina.it

ISBN 978-88-6030-400-1
© 2011 Raffaello Cortina Editore
Milano, via Rossini 4

Prima edizione: 2011

Stampato da
Press Grafica SRL, Gravellona Toce (VB)
per conto di Raffaello Cortina Editore

Ristampe

5	4	3	2	1	0
2015	2014	2013	2012	2011	

Attacco e difesa nella comunicazione massmediale

Patrizia Catellani

Nell'odierna politica mediatizzata la comunicazione è spesso caratterizzata dalla semplificazione, dalla necessità di trasmettere le notizie in tempo breve e a un ritmo predefinito. Nel far questo, capita che vengano lasciati in ombra temi rilevanti dell'agenda politica e venga invece dedicato ampio spazio a vicende politiche presentate sotto forma di narrazioni, con i leader politici come protagonisti e una grande attenzione per le loro azioni, per le questioni e i conflitti che li vedono coinvolti, e che si possono concludere con una vittoria o una sconfitta (Comstock, Scharrer, 2005). Se i conflitti costituiscono una componente essenziale del dibattito politico e parlamentare in una società democratica, a volte possono ridursi a puri conflitti comunicativi, durante i quali l'unico obiettivo dei protagonisti diventa quello di catturare l'attenzione di un pubblico il più ampio possibile, portandolo dalla propria parte e sconfiggendo gli avversari (Colombo, Catellani, 2006; Catellani, Colombo, Milesi et al., 2010). Non è un caso che le forme prevalenti della comunicazione politica siano oggi i dibattiti, i faccia a faccia, le interviste, durante i quali i giornalisti mettono in discussione le azioni passate e i piani futuri dei politici, e i politici cercano di presentare un'immagine positiva di loro stessi e sminuire quella degli avversari. Nel corso di questi scambi comunicativi vengono utilizzate diverse strategie di attacco e di difesa, che possono risultare più o meno efficaci nel raggiungere il loro scopo.

In questo capitolo si parlerà inizialmente della relazione tra comunicazione politica negativa e partecipazione, per poi affrontare il tema dell'influenza che diversi tipi di attacchi ai politici possono avere sui giudizi dei cittadini. Si vedrà quindi come i politici si difendono dagli attacchi e, più in generale, che cosa avviene quando sono chiamati a rendere conto delle proprie azioni, sia nell'ambito della normale attivi-

tà di gestione della cosa pubblica sia nel caso di un loro coinvolgimento in uno scandalo. Verranno prese in esame diverse modalità difensive utilizzate dai politici (negazioni, scuse, giustificazioni ecc.), così come i loro effetti sui giudizi dei cittadini.

Comunicazione negativa e partecipazione politica

Gli attacchi nei confronti degli avversari politici sono sempre stati parte delle campagne elettorali, ma negli ultimi decenni vi è stata una crescente copertura di questa componente delle campagne da parte dei mass media, e si è cominciato a riflettere sul possibile ruolo che la comunicazione negativa potrebbe avere nel decadimento del dibattito politico nel suo insieme (Lau, Rovner, 2009). Negli Stati Uniti, già da tempo, buona parte degli investimenti finanziari per la realizzazione delle campagne elettorali è riservata a comunicazioni negative. L'apparente successo riscontrato da queste campagne basate sul discredito dell'avversario ha più di recente motivato altri Paesi a investire su questo tipo di comunicazione, e anche in Italia le campagne politiche sembrano sempre più rivolte ad attaccare e a squalificare gli avversari piuttosto che a sostenere positivamente le candidature.

L'assunto alla base del frequente ricorso a campagne negative è la diffusa convinzione che queste siano efficaci nell'indurre una valutazione negativa dell'avversario e che questa conti più di una valutazione positiva nell'indirizzare il voto; in altre parole, che gli elettori votino più contro un candidato che a favore di un altro. L'ampia letteratura psicosociale sulla formazione delle impressioni ha più volte mostrato l'esistenza di un *effetto negatività* (Peeters, 1971, 1983; Vonk, 1999), nel senso che le informazioni negative pesano più di quelle positive quando ci formiamo un'impressione di un'altra persona. Dell'effetto negatività sono state offerte spiegazioni che rimandano sia ai processi di ragionamento sia alle motivazioni delle persone. Per quanto riguarda i primi, si è rilevato che le informazioni negative sono più salienti perché si stagliano su uno sfondo di informazioni positive, in genere più frequenti nelle interazioni sociali. Se le aspettative che abbiamo sono positive, un'informazione negativa attira la nostra attenzione e balza subito in evidenza. Per esempio, di solito ci aspettiamo che le persone si comportino onestamente; quindi vedere una persona comportarsi in modo disonesto, anche solo per una volta, può influenzare l'impressione che ci creiamo di quella persona più di tutte le volte in cui l'abbiamo vista comportarsi in modo onesto (Peeters, 1971;

Fiske, 1980). Per quanto riguarda le motivazioni si è rilevato che l'informazione negativa può attirare maggiormente la nostra attenzione perché di solito è connessa a una percezione di maggiore rischio e minaccia. Siamo più attenti alle informazioni negative perché segnalano la presenza di un possibile rischio che naturalmente vogliamo evitare (Cacioppo, Gardner, Berntson, 1997; Ito, Larsen, Smith et al., 1998; Peeters, Czapinski, 1990).

L'effetto negatività è stato osservato anche nell'elaborazione delle informazioni sui candidati politici. Per esempio, si è visto che gli elettori dedicano più tempo a leggere informazioni negative piuttosto che positive sui candidati, e in seguito ricordano le informazioni negative con maggiore facilità (Meffert, Chung, Joiner et al., 2006). La propaganda negativa fa leva su questa diffusa tendenza a prestare maggiore attenzione a messaggi negativi. Questo non significa però che questo tipo di propaganda sia sempre efficace. Di fatto, i risultati delle ricerche effettuate finora in questo campo appaiono in parte contraddittori (Lau, Sigelman, Heldman et al., 1999; Lau, Sigelman, Rovner, 2007). L'ambito più indagato da queste ricerche, soprattutto di matrice politologica, è quello degli effetti della propaganda negativa sulla partecipazione elettorale. Un incremento nella frequenza di messaggi politici negativi sarebbe correlato a un declino dell'affluenza alle urne (Ansolabehere, Iyengar, 1995; Iyengar, Simon, 2000), una ridotta espressione dell'intenzione di voto, un peggioramento nella valutazione dei candidati (Pentony, 1998), e un aumento nel livello di cinismo e di sfiducia nel governo (Cappella, Jamieson, 1997; McChesney, 1999). Tuttavia, questi risultati di ricerca sono stati in parte contestati, poiché altre ricerche hanno osservato addirittura l'opposto, ossia un incremento dell'affluenza al voto in concomitanza con un incremento della negatività della campagna (Finkel, Geer, 1998; Goldstein, Freedman, 2002; Kahn, Kenney, 1999).

Di fronte a queste incoerenze, si è sviluppata l'esigenza di indagare più a fondo i meccanismi che possono essere alla base di un effetto di demobilitazione o, viceversa, di mobilitazione in seguito a una propaganda negativa. I fattori che aumenterebbero la mobilitazione sarebbero i seguenti (Martin, 2004): a) la percezione che il Paese stia affrontando gravi problemi e che le elezioni siano importanti; b) la percezione di minaccia indotta dalla comunicazione negativa; c) la percezione che la competizione elettorale sia alla pari. Tutti e tre questi fattori aumenterebbero nell'elettore la sensazione che il proprio voto possa essere utile, ossia avere una qualche importanza ai fini dell'esito finale delle elezioni. Questi dati suggeriscono che il legame tra esposizione a propaganda

negativa e partecipazione elettorale non è un legame diretto, bensì mediato da una serie di percezioni dell'elettore. Per giungere ad avere un quadro chiaro e coerente degli effetti della comunicazione politica negativa sembra dunque importante indagare più a fondo le percezioni che questa può suscitare nei cittadini.

Attacchi ai politici e giudizi dei cittadini

Tra gli effetti immediati e diretti della comunicazione politica negativa vi sono i giudizi che i cittadini esprimono nei confronti sia del politico attaccato sia di chi sferra l'attacco (che può essere un altro politico ma anche un giornalista). Su questi giudizi, relativi sia al *target* sia alla *fonte* dell'attacco, si sono incentrate alcune ricerche psicologiche di tipo sperimentale che hanno proposto a diversi gruppi di partecipanti di leggere messaggi di attacco di vario tipo e ne hanno poi indagati gli effetti.

È plausibile pensare che i cittadini siano in grado di operare una qualche distinzione tra messaggi negativi basati su dati reali, quindi informativi, e messaggi negativi puramente ostili, volti semplicemente a screditare l'avversario sul piano politico e personale. L'informazione negativa può essere più accettata quando riguarda argomenti rilevanti ed è presentata in modo appropriato. Quando invece l'informazione riguarda argomenti discutibili, irrilevanti o inappropriati, presentati in modo stridente o dispregiativo, gli elettori possono esserne infastiditi e la comunicazione negativa può avere un *effetto boomerang* (*backlash effect*; Haddock, Zanna, 1997; Hill, 1989; Roese, Sande, 1993), ossia suscitare un giudizio negativo nei confronti della fonte anziché del target della comunicazione. Alcuni dati di ricerca hanno confermato la presenza dell'effetto boomerang quando i politici attaccano i loro avversari sul piano personale, anziché sui programmi o sulle posizioni ideologiche (Carraro, Gawronski, Castelli, 2010). Tuttavia, anche gli attacchi personali hanno rivelato una qualche efficacia quando i loro effetti sono stati misurati in modo implicito anziché esplicito (per una sintesi più dettagliata dei risultati di queste ricerche vedi il capitolo 2 sugli atteggiamenti impliciti in politica).

Stile e contenuto degli attacchi personali

L'effetto boomerang, e più in generale l'efficacia degli attacchi personali ai politici, variano anche in funzione dello stile e del contenuto di questi attacchi. Per quanto riguarda lo stile, una differenza da considerare è

quella tra attacchi diretti e attacchi indiretti. Questi ultimi possono essere percepiti come meno scorretti dei primi e risultare quindi più efficaci. Per esempio, si può attaccare l'operato di un politico al governo non criticando apertamente la sua azione (come nella frase: "Lei ha trascurato il problema del debito pubblico"), bensì mettendo in evidenza che azioni diverse avrebbero portato a esiti migliori, quindi utilizzando una comunicazione di tipo controfattuale (come nella frase: "Se Lei avesse affrontato il problema del debito pubblico, oggi le condizioni economiche del Paese sarebbero migliori"). In una ricerca in cui sono stati messi a confronto attacchi diretti e attacchi indiretti di tipo controfattuale è emerso che questi ultimi sono più efficaci e riducono l'effetto boomerang, nel senso che inducono a dare un giudizio più negativo del politico attaccato e uno più positivo della fonte dell'attacco (Catellani, Bertolotti, 2011a).

Per quanto riguarda il *contenuto* degli attacchi personali ai politici, una variabile importante da considerare è la sfera di personalità attaccata. Diversi studi psicosociali hanno mostrato che la nostra percezione delle altre persone riguarda due principali sfere di personalità, competenza e socievolezza (Abele, Uchronski, Suitner et al., 2008; Fiske, Cuddy, Glick, 2007; Wojciszke, 2005). All'interno di ciascuna sfera di personalità si distinguono a volte dimensioni più specifiche. Nella prima sfera tratti come "competente", "preparato" e "abile" vanno a formare la dimensione della *Competenza* vera e propria, mentre tratti come "energico", "deciso" e "dinamico" formano la dimensione della *Leadership* (Ekvall, Arvonen, 1991). Nella seconda sfera tratti di personalità come "socievole", "gentile" e "amichevole" formano la dimensione del *Calore*, mentre tratti come "onesto", "leale" e "sincero" formano la dimensione della *Moralità* (Leach, Ellemers, Barreto, 2007).

In base al contesto in cui avviene il giudizio e al ruolo della persona valutata, una o più di queste dimensioni di personalità possono essere percepite come più rilevanti da parte di chi esprime il giudizio (Abele, Wojciszke, 2007). Nel caso del contesto politico, sia studi sperimentali (Cislak, Wojciszke, 2006, 2008) sia indagini sulla valutazione di politici reali (Caprara, Vecchione, Barbaranelli et al., 2007; Barisione, Catellani, 2008) hanno mostrato che le due dimensioni della *Leadership* e della *Moralità* hanno particolare rilievo nei giudizi sui politici (vedi capp. 1 e 7 in questo volume). Vale quindi la pena di chiedersi se attacchi sferrati alla leadership piuttosto che alla moralità di un politico possano influenzare in modo diverso il giudizio di un cittadino.

Ricerche effettuate al di fuori dell'ambito politico hanno mostrato

che le informazioni negative sulla moralità di una persona sono in genere percepite come più rilevanti rispetto alle informazioni su altre caratteristiche personali (Peeters, Czapinski, 1990; Skowronski, 2002; Wojcizske, Brycz, Borkenau, 1993). Vi è dunque un'asimmetria nell'*effetto negatività* descritto in precedenza in questo capitolo, nel senso che questo effetto sarebbe più forte nel caso delle informazioni sulla moralità. L'asimmetria è stata spiegata sia in chiave cognitiva sia in chiave motivazionale. La spiegazione cognitiva è il cosiddetto valore *diagnostico* dell'informazione negativa sulla moralità (Reeder, Brewer, 1979; Skowronski, 2002). Un singolo comportamento immorale sarebbe più indicativo di una disposizione personale stabile rispetto, per esempio, a un singolo comportamento incompetente, che verrebbe più facilmente attribuito a fattori esterni e contingenti. Una lettura più motivazionale dello stesso fenomeno è legata al fatto che siamo portati a rivolgere più attenzione ai comportamenti immorali o disonesti delle persone perché li percepiamo come particolarmente pericolosi per noi (Peeters, 1971, 1983; Peeters, Czapinski, 1990; Vonk, 1999).

Data l'importanza delle informazioni negative sulla moralità nella percezione di persone in genere, ci si può aspettare che attacchi alla moralità dei candidati politici abbiano effetti particolarmente gravi. In effetti, nella già citata ricerca di Catellani e Bertolotti (2011a) è emerso che un attacco alla moralità può essere più efficace di un attacco alla leadership, nel senso che può determinare una valutazione peggiore del politico attaccato e una valutazione migliore dell'attacco in sé. Un effetto di questo tipo è emerso però solamente nel caso di un attacco *indiretto* (di tipo controfattuale) alla moralità e non nel caso di un attacco *diretto* alla moralità. Questi risultati suggeriscono che un attacco alla moralità di un politico può avere effetti più gravi di un attacco ad altre dimensioni della sua personalità, ma solo se condotto in una maniera percepita come socialmente accettabile. Più in generale, questi risultati confermano che gli effetti degli attacchi personali ai politici variano in funzione sia del contenuto (la dimensione di personalità attaccata) sia dello stile (diretto o indiretto) degli attacchi stessi.

Quali effetti su quali cittadini

Gli effetti degli attacchi ai politici dipendono verosimilmente non solo dal loro contenuto e dal loro stile, ma anche da alcune caratteristiche dei cittadini che esprimono i giudizi, così come dai rapporti che questi

cittadini hanno con la fonte e con il target degli attacchi. Finora l'attenzione delle (limitate) ricerche in questo campo si è concentrata sulla similarità o meno tra la *posizione ideologica* dei cittadini che giudicano e quella del politico che viene attaccato. L'importanza di questo fattore appare evidente se si considera che le persone hanno in genere una forte motivazione a evitare spiacevoli percezioni di incoerenza tra i propri atteggiamenti e che, quando questo avviene, cercano attivamente di ristabilire la coerenza (Festinger, 1957). Ne deriva che le persone tendono a esporsi selettivamente a informazioni che confermano i loro atteggiamenti preesistenti (Fischer, Greitemeyer, Frey, 2008) e che questi atteggiamenti condizionano fortemente l'elaborazione e il ricordo di nuove informazioni (*effetto di conferma o coerenza*; Jonas, Schulz-Hardt, Frey et al., 2001). In contesto politico, la ricerca di coerenza si traduce spesso nella ricerca di informazioni coerenti con le proprie posizioni politiche e nell'evitare di esporsi a informazioni di altro tipo (per esempio, scegliendo di leggere unicamente un giornale schierato dalla propria parte politica). Quando tuttavia capita di essere esposti a informazioni incoerenti con i propri atteggiamenti, queste informazioni possono essere elaborate in modo critico, nel senso che ci si può impegnare per trovare controargomentazioni e quindi per confermare, ancora una volta, i propri atteggiamenti iniziali. In uno studio di Meffert, Chung, Joiner e collaboratori (2006), per esempio, è emerso che persone con una forte preferenza precostituita per uno di due candidati in lizza dedicano alle informazioni negative su questo candidato più attenzione che alle altre, ma in un secondo momento esprimono valutazioni sul candidato ancora più positive di quelle espresse inizialmente.

È dunque molto probabile che anche l'efficacia di un attacco a un politico vari sensibilmente in funzione del fatto che il cittadino condivide o no la posizione ideologica di chi viene attaccato. Nella ricerca di Catellani e Bertolotti (2011a) già citata, è emerso che i partecipanti appartenenti allo stesso schieramento del politico attaccato danno molto meno credito agli attacchi, soprattutto a quelli riguardanti la moralità del politico, e biasimano di più la fonte di questi attacchi. Tuttavia, nella stessa ricerca è anche emerso che attacchi ai politici formulati in modo indiretto anziché diretto hanno maggiore probabilità di "aggirare" le difese di chi condivide l'ideologia del politico e quindi di risultare, almeno in parte, efficaci.

Ci si può chiedere se la tendenza a difendere a oltranza i politici della propria parte possa essere condizionata, oltre che dal coinvolgimento

ideologico, da altre caratteristiche del cittadino, per esempio la sua maggiore o minore *competenza politica*. Sappiamo che un elevato livello di competenza incide profondamente sui processi di elaborazione delle informazioni, ma non è detto che li renda meno distorti (Zaller, 1992). Le persone più competenti in un determinato ambito possiedono, rispetto alle persone meno competenti, un insieme di conoscenze più articolato e organizzato ma anche più coerente. Ne deriva che sono in grado di comprendere meglio nuove informazioni riguardanti quell'ambito di conoscenza, ma allo stesso tempo possono generare una serie di argomentazioni e inferenze che possono indurli alla conservazione delle loro convinzioni anziché al cambiamento. Per esempio, si è osservato che le persone più competenti in politica, da un lato, tendono a cercare più informazioni e a prestare maggiore attenzione alle notizie politiche, dall'altro, però, dispongono di filtri e criteri guida più saldi per la loro interpretazione (Sotirovic, McLeod, 2004). Allo stesso modo, è possibile che l'effetto degli atteggiamenti preesistenti sia più forte nelle persone competenti rispetto a quelle incompetenti, perché queste ultime possiedono conoscenze poco organizzate e poco interconnesse, e in generale tendono ad avere atteggiamenti meno coerenti (Fazio, Chen, McDonel et al., 1982).

Il tema di quali siano le condizioni che inducono i cittadini a ignorare o distorcere le informazioni negative relative ai politici della propria parte, così di come venga aggirata questa distorsione a favore della propria parte attraverso strategie comunicative efficaci, aspetta ancora di essere indagato in modo approfondito.

Le difese dei politici

In una democrazia rappresentativa i politici eletti sono spesso chiamati a rendere conto delle loro azioni, soprattutto quando queste hanno delle implicazioni negative, o perché vi è stata una scelta politica impopolare o perché vi è il sospetto di una condotta personale sbagliata (come avviene in caso di coinvolgimento in uno scandalo). In molti casi, i politici danno resoconti e spiegazioni nel corso di dibattiti o interviste, e la loro sopravvivenza politica spesso dipende proprio dalla loro abilità nel districarsi in contesti comunicativi difficili, in cui i loro interlocutori possono accusarli di aver preso decisioni o aver commesso azioni impopolari. In situazioni di questo tipo è in gioco la *faccia* del politico, che non a caso dedica buona parte del suo impegno nella comunicazione proprio alla *gestione della faccia* (*face management*; Bull, 2008).

Più precisamente, tre sono i principali scopi comunicativi che i politici perseguono: a) evitare il pericolo di perdere la faccia; b) lottare per conquistare una faccia positiva, ossia dire cose che li mettono in una luce positiva agli occhi degli altri; c) attaccare la faccia dei loro avversari (vedi anche Benoit, Blaney, Pier, 2000).

Questi scopi possono essere perseguiti rispondendo agli attacchi in vari modi. Una prima e diffusa modalità di risposta agli attacchi consiste nell'evitarli (Bull, 2000). Tuttavia, non sempre evitarli è possibile, e allora i politici si impegnano in resoconti e spiegazioni della loro azione che si possono ricondurre a quattro categorie principali (McGraw, 2001).

■ *Le concessioni.* Il politico riconosce l'esistenza di un evento negativo di cui implicitamente o esplicitamente si assume la responsabilità. Per esempio, il giorno dopo le elezioni di *midterm* negli Stati Uniti, in seguito alle quali il Partito Democratico è stato messo in minoranza alla Camera, il presidente democratico Barack Obama ha dichiarato: "Mi assumo tutta la responsabilità di quanto è accaduto: il potere è dei cittadini, io sono qui per servirli, e ho il dovere di ascoltare questo messaggio" (3 novembre 2010).

■ *Le scuse.* Il politico ammette di aver compiuto qualcosa di sbagliato, ma non ne accetta in parte o totalmente la responsabilità; se chi ha agito non è responsabile dell'esito dell'azione, la colpa attribuita è di conseguenza priva di qualsiasi fondamento. Per esempio, l'attuale primo ministro italiano Silvio Berlusconi, accusato di aver organizzato a casa sua feste cui partecipano ragazze che per professione intrattengono gli uomini, ha dichiarato: "Può capitare di sbagliare ospiti" (26 giugno 2009) e "Se sospettassi di una persona una cosa del genere, le starei lontano mille miglia" (24 giugno 2009).

■ *Le giustificazioni.* In questo caso si accetta la responsabilità dell'evento, ma si mette in discussione la negatività delle sue conseguenze. L'accento della difesa si sposta dunque dall'evento alle sue conseguenze. Contrariamente a quanto sostenuto da chi accusa, le conseguenze dell'evento non sono poi così negative, e quindi la colpa attribuita al principale attore dell'evento è del tutto infondata. Per esempio, sempre il primo ministro italiano Silvio Berlusconi, difendendo la pesante manovra finanziaria prevista dal suo governo per il 2010, ha affermato: "Dobbiamo tagliare le spese eccessive per salvare ciò che abbiamo di buono e ci viene invidiato, ad esempio la sanità per tutti" (26 maggio 2010).

■ *Le negazioni.* Il politico non spiega, semplicemente nega un suo coinvolgimento nell'evento. Per esempio, Silvio Berlusconi, accusato di aver telefonato alla questura per chiedere il rilascio della ragazza minorenni di nome Ruby accusata di furto, e in passato ospite a casa sua, ha dichiarato: "Questa è una balla inventata dai giornali" (29 ottobre 2010).

Tabella 6.1 Tipologie di resoconti difensivi.

		L'evento è negativo?	
		Sì	No
L'attore è totalmente responsabile?	Sì	Concessioni	Giustificazioni
	No	Scuse	Negazioni

Fonte: McGraw (2001).

Come si vede nella tabella 6.1, le quattro categorie di difesa possono essere classificate in base al modo in cui fanno riferimento a due fattori, che riguardano, il primo, l'evento oggetto di attenzione della difesa e, il secondo, il presupposto attore di questo evento. Chi si difende può presentare o meno l'evento come negativo e può presentare o meno se stesso come responsabile dell'evento. Nel caso delle *concessioni* l'attore riconosce sia la negatività dell'evento sia la responsabilità dell'attore, nel caso delle *negazioni* avviene il contrario. Quando invece ricorre alle *scuse*, l'attore riconosce l'evento come negativo, ma nega la propria responsabilità. Infine, quando ricorre alle *giustificazioni*, l'attore riconosce la propria responsabilità ma non riconosce l'evento come negativo. Le scuse e le giustificazioni sono le due categorie di difesa su cui gli studiosi hanno puntato maggiormente l'attenzione (Austin, 1956; Scott, Lyman, 1968) e che appaiono più comuni nel discorso quotidiano (Cody, McLaughlin, 1990). Vale la pena dunque vedere come si possono articolare ulteriormente queste due categorie di difesa prendendo come riferimento uno studio di McGraw (2001) che ha esaminato le strategie difensive utilizzate da diversi politici, richiesti di rendere conto di proprie decisioni impopolari.

McGraw (2001) ha individuato le seguenti tipologie di *scuse*:

■ *circostanze attenuanti del passato:* il politico evoca delle circostanze attenuanti riferite al passato (per esempio, le scelte politiche di un precedente governo), e in questo modo segnala di non aver avuto altra scelta: chiunque, trovandosi nella medesima situazione, avrebbe ottenuto lo stesso esito negativo; se accettata come legittima, questa

scusa diminuisce o elimina la responsabilità attribuita al politico perché appunto non ha avuto la possibilità di scegliere;

- *circostanze attenuanti del presente*: in questo caso le circostanze attenuanti si riferiscono al presente (per esempio, la situazione negativa dell'economia internazionale) e lo scopo è ugualmente quello di mettere in evidenza che l'azione valutata come negativa era (almeno in parte) al di fuori del controllo personale del politico;
- *appello all'ignoranza*: il politico afferma che non era sua intenzione o non poteva immaginare conseguenze negative a seguito della sua decisione;
- *diffusione di responsabilità*: il politico estende la responsabilità della decisione presa ad altri politici che hanno partecipato al processo decisionale; la diffusione di responsabilità può essere orizzontale o verticale, a seconda che la decisione sia stata presa da un gruppo di cui l'attore fa parte oppure da una figura posta a un livello di autorità superiore.

Le *giustificazioni* consistono sostanzialmente in un processo di ridefinizione (*reframing*) delle *conseguenze* dell'azione contestata oppure dei principi morali associati a quell'azione (McGraw, 2001). Nel primo caso il politico cerca di ridurre la percezione di negatività delle conseguenze attraverso uno spostamento del *focus* di attenzione su conseguenze più positive della stessa azione, oppure su altre azioni caratterizzate da conseguenze ancora peggiori. In questa categoria rientrano le seguenti giustificazioni:

- *presentazione di benefici futuri*: il politico invita a prestare attenzione ad alcuni benefici che l'azione indesiderata potrà avere in futuro;
- *presentazione di benefici presenti*: in questo caso l'enfasi è su alcuni benefici già presenti che i cittadini possono non aver considerato;
- *confronto con problemi del passato*: il politico rileva che anche in passato si erano presentate situazioni simili, poi risolte in maniera positiva; in questo modo ammette la negatività della condizione attuale, ma al contempo si dichiara certo del suo miglioramento futuro;
- *confronto sociale*: il politico riporta il caso di altri gruppi sociali che si trovano in condizioni ancora peggiori rispetto al gruppo toccato dall'azione del politico;
- *confronto con scenari ipotetici negativi*: il politico confronta l'esito attuale con altri possibili esiti peggiori, e in questo modo riduce la negatività di quello attuale.

Altre giustificazioni si basano su una ridefinizione non delle conseguenze dell'azione, bensì degli standard normativi utilizzati per valutarle. Per esempio:

- *riferimento alla giustizia*: il politico sostiene che l'azione si è resa necessaria per garantire un bene pubblico più ampio;
- *coscienza personale*: il politico dice che sono stati la sua coscienza o il suo sistema di valori ad aver richiesto e imposto quella determinata azione.

Quali sono le strategie difensive utilizzate più spesso dai politici? Le ricerche su questo tema non sono state fino a ora numerose (McGraw, 1990, 2001; Benoit, Blaney, Pier, 2000; Bull, 1994; Bull, 2000, 2008; Bull, Mayer, 1993). Una ricerca di Catellani e Covelli (2011) ha preso in esame i testi dei faccia a faccia televisivi che hanno visto come protagonisti i due candidati Silvio Berlusconi e Romano Prodi prima delle elezioni politiche del 2006 e ha mostrato che, quando parlano di eventi negativi, i politici dedicano ampio spazio sia a difendere se stessi da eventuali responsabilità sia a scaricare la responsabilità sugli avversari. In entrambi i casi, i politici ricorrono ampiamente ai controfattuali, ossia al confronto con ipotetici scenari alternativi peggiori o migliori rispetto a quelli reali (nei testi analizzati le frasi che includevano controfattuali espliciti o impliciti costituivano il 6% del numero totale di frasi utilizzate). I controfattuali possono essere espressi nel discorso in modo esplicito, attraverso l'uso di periodi ipotetici dell'irrealtà. Più spesso, tuttavia, sono espressi in modo implicito, attraverso indicatori linguistici che alludono a scenari ipotetici. Questi indicatori includono, tra l'altro, termini come "perfino", "almeno", "senza". Per esempio, la frase: "Il governo ha introdotto l'euro troppo velocemente, *senza* prendere le necessarie precauzioni" può essere trasformata nella frase controfattuale: "Se il governo avesse preso le necessarie precauzioni, le cose sarebbero andate diversamente".

Nei discorsi dei due candidati Berlusconi e Prodi, le frasi controfattuali più frequenti sono state quelle focalizzate sul comportamento dell'avversario e su esiti ipotetici migliori rispetto a quelli reali. Per esempio, Berlusconi ha affermato che "Se Prodi avesse difeso gli interessi dell'Italia, le cose sarebbero andate meglio", mentre Prodi ha detto che "Se Berlusconi avesse portato avanti le riforme servendo gli interessi generali del Paese, il processo di crescita non si sarebbe arrestato". Evidentemente, entrambi i politici hanno impiegato questi controfattuali

come un modo per attribuire al loro avversario la responsabilità per ciò che va male nel Paese.

Sia Berlusconi sia Prodi hanno anche focalizzato un numero consistente di controfattuali su se stessi. Si è trattato però di controfattuali diversi rispetto ai precedenti, formulati in modo tale da ridurre la propria eventuale responsabilità negli eventi negativi presi in esame. Questi controfattuali difensivi sono stati di due tipi: controfattuali focalizzati su propri comportamenti incontrollabili e controfattuali focalizzati su esiti peggiori rispetto a quelli reali. Esempi del primo tipo sono la frase di Berlusconi “Se il governo fosse stato in grado di contrastare l’azione distruttiva della Sinistra, le cose sarebbero andate meglio”, o la frase di Prodi “Se il nostro partito avesse avuto il ministero degli Esteri, ora avremmo una politica estera condivisa all’interno del Parlamento”. Frasi di questo tipo si possono far rientrare in quella categoria di scusa che sopra abbiamo definito come *circostanza attenuante del passato*; infatti, è come se il politico dicesse: “Ottenere risultati migliori era praticamente impossibile”. Un esempio di controfattuale centrato su un esito peggiore rispetto a quello reale è la frase di Berlusconi: “Se il mio governo non fosse intervenuto sulle pensioni minime, oggi la situazione economica degli italiani sarebbe peggiore”. Frasi di questo tipo sono espressione di quel tipo di giustificazione che sopra abbiamo definito come *confronto con scenari ipotetici negativi*; infatti, in questo caso è come se il politico dicesse: “Se avessi agito diversamente, le cose sarebbero andate peggio”.

Come si è detto, gli studi che hanno indagato sistematicamente le strategie di difesa utilizzate dai politici nei diversi contesti in cui sono chiamati a rendere conto del loro operato non sono stati finora molto numerosi. Incrementare il numero di questi studi è importante per arrivare a una classificazione delle diverse strategie di difesa utilizzate dai politici e poter mettere a punto studi ulteriori che verifichino l’efficacia di queste strategie presso i cittadini.

Le difese più efficaci

Un modo per indagare gli effetti di diverse strategie di difesa è creare situazioni di ricerca in cui si mostrano ai partecipanti varie versioni di discorsi o interviste nelle quali un politico difende il proprio operato. Per esempio, in una ricerca di Catellani e Bertolotti (2011b) sono state presentate a gruppi diversi di partecipanti differenti versioni di un’ipotetica intervista a un politico al governo. Nel corso dell’intervista, un giorna-

lista accusava il politico di non aver fatto abbastanza per migliorare le cattive condizioni economiche del Paese e il politico si difendeva in vari modi. Solo l'ultimo intervento difensivo del politico cambiava nelle diverse versioni dell'intervista, sia relativamente allo stile della difesa, che poteva essere *diretto* o, al contrario, *indiretto*, sia relativamente all'attore su cui si centrava l'intervento difensivo, il *politico* stesso oppure un *altro attore* su cui veniva scaricata parte della responsabilità.

Come si è già visto sopra nel caso degli attacchi, anche nel caso delle difese lo stile indiretto è risultato più efficace. Nello specifico, una difesa indiretta controfattuale del tipo: "Avrei fatto di più, se avessi portato avanti fino in fondo le mie idee" determina un giudizio migliore nei confronti del politico rispetto a una difesa diretta del tipo: "Non ho portato avanti fino in fondo le mie idee". Inoltre, le difese indirette nelle quali il politico scarica la responsabilità sull'opposizione (per esempio, dicendo: "Avrei fatto di più, se l'opposizione avesse rivisto le sue posizioni ideologiche") sono più efficaci, nel senso che determinano una valutazione migliore del politico e in particolare dei suoi tratti di leadership (mentre non emergono differenze nella valutazione dei suoi tratti di moralità). È interessante notare che nella stessa ricerca una difesa indiretta nella quale il politico scaricava la responsabilità sulle istituzioni internazionali non è risultata ugualmente efficace. Dunque, una difesa che includa uno spostamento di responsabilità da sé ad altri sembra essere vantaggiosa per il politico, soprattutto se non formulata in maniera troppo esplicita e se fatta individuando con attenzione su *quali* altri scaricare la responsabilità. Il politico in questo modo salvaguarda la sua immagine almeno dal punto di vista delle doti di leader e di decisore. Anche immaginare uno scenario in cui le cose "potevano andare peggio di come sono andate" risulta essere una difesa efficace (per esempio, "La situazione sarebbe peggiore, se avessi rinunciato del tutto a portare avanti le mie idee"), di nuovo soprattutto per quanto riguarda la valutazione della leadership del politico (vedi anche McGraw, Timpone, Bruck, 1993).

Naturalmente, come nel caso degli attacchi, anche nel caso delle difese l'efficacia è influenzata dal fatto che vi sia o meno una coincidenza tra l'*appartenenza ideologica* del politico che si difende e quella del cittadino chiamato a giudicare la difesa. Nella ricerca appena citata, Cattellani e Bertolotti (2011b) hanno rilevato che una stessa difesa viene giudicata più convincente quando viene presentata come proveniente da un politico della propria parte anziché da un politico della parte avversa. L'efficacia delle difese dei politici può variare anche in funzione

della *competenza politica* dei cittadini. In particolare si è osservato che tra le persone meno competenti è più frequente un'accettazione passiva delle strategie difensive utilizzate dai politici (McGraw, Hasecke, Conger, 2003). Esaminare in modo approfondito ed eventualmente decidere di non dare credito a scuse o giustificazioni dei politici richiede un'attenzione e un impegno mentale che è più facile trovare fra persone interessate e competenti dal punto di vista politico.

Conclusioni

Le ricerche presentate in questo capitolo offrono alcune indicazioni sulle dinamiche psicologiche soggiacenti alla comunicazione conflittuale in politica e ai suoi effetti. Se è vero che in generale i messaggi negativi hanno maggiore possibilità di attirare l'attenzione degli elettori rispetto ai messaggi positivi, è importante tener conto di una serie di fattori che possono influenzare, riducendola o viceversa aumentandola, l'efficacia di questo tipo di messaggi: la dimensione di personalità attaccata nel messaggio, lo stile diretto o indiretto dell'attacco, la credibilità della fonte che sferra l'attacco. Come abbiamo visto, per esempio, gli attacchi alla moralità del politico possono essere più efficaci di quelli alla sua leadership, ma solo se fatti in modo indiretto anziché diretto.

Anche le difese dei politici appaiono più efficaci se fatte in modo indiretto. Per esempio, una difesa indiretta, come quella basata sul confronto tra un evento negativo reale ed eventi peggiori possibili, può essere particolarmente efficace. Il leader politico che riesca a trovare la scusa o la giustificazione "giusta" per un'azione connotata negativamente può difendere efficacemente la propria reputazione riducendo la responsabilità che gli viene attribuita. Così, se in astratto ci si può attendere che scaricare la responsabilità su altri possa essere valutato negativamente, di fatto alcuni dati mostrano che farlo in modo indiretto e scegliere adeguatamente a quali altri attribuire la responsabilità può avere effetti positivi sul giudizio che i cittadini danno del politico, soprattutto dei suoi tratti di leadership.

I dati raccolti offrono anche indicazioni sul diverso impatto che attacchi e difese possono avere su cittadini con caratteristiche diverse, in particolare su come il fatto di impegnarsi in un esame approfondito ed eventualmente nella smentita dell'attacco o della difesa sia condizionato dall'appartenenza ideologica e dalla competenza politica dell'elettore.

Detto questo, molto rimane ancora da indagare. Ricerche future po-

trebbero esaminare gli effetti di una varietà di modi indiretti di attaccare e difendersi, e anche la possibilità che di fronte a determinati attacchi certe difese possano essere più efficaci di altre. Così pure, se la ricerca finora si è concentrata sul linguaggio verbale degli attacchi e delle difese, sarebbe utile studiare come questo linguaggio si integri con quello non verbale (gesti, tono della voce, sguardo ecc.; vedi cap. 7 successivo a questo), visto che larga parte della comunicazione politica conflittuale viene trasmessa ai cittadini attraverso immagini e filmati. Infine, andrebbero condotte ricerche in momenti e Paesi diversi, per verificare eventuali effetti dovuti allo specifico contesto politico e culturale nel quale si svolge la comunicazione conflittuale. Una diversa cultura e tradizione sia dei politici sia dei cittadini potrebbe determinare una diversa efficacia di certi attacchi o certe difese, per esempio attacchi relativi alla moralità piuttosto che alla leadership dei politici, oppure difese incentrate sul fatto di scaricare la responsabilità di eventi negativi su altri attori politici anziché assumersela in prima persona. Tutti approfondimenti di ricerca che sicuramente vale la pena di fare, considerato che larga parte della comunicazione politica appare oggi centrata proprio sulla costruzione e sulla messa in discussione dell'immagine dei politici agli occhi dei cittadini.