

L'ELETTORE CHE RAGIONA. IL CASO DEI SISTEMI MULTIPARTITICI

di Franz Urban Pappi

Introduzione

Lo studio del comportamento elettorale si è considerevolmente modificato dai tempi della supremazia del *Michigan model* negli anni Sessanta (Campbell *et al.* 1960 e 1966) e della congiunzione di quest'approccio socio-psicologico con quello della scelta razionale di Downs (1957).

A cominciare dagli argomenti dei revisionisti (Rusk 1987) in favore dell'*issue voting*, per continuare con le intuizioni sia di stampo tradizionale che improntate alla teoria della scelta razionale sul voto retrospettivo (Fiorina 1981), il concetto di elettore che ragiona si è sviluppato facendo da ponte tra gli psicologi politici e le versioni realistiche dell'approccio della scelta razionale – quest'ultime volte a predire il comportamento effettivo di voto e non soltanto incentrate sul calcolo delle condizioni di equilibrio tra domanda e offerta di insiemi di politiche pubbliche. L'elettore che ragiona è approssimativamente razionale, in quanto tenta di districarsi in una situazione decisionale della quale non possiede importanti informazioni. Considerata inoltre la limitata capacità umana di elaborare informazioni, Snidermann, Brody e Tetlock affermano che una euristica basata sul buon senso risolve il *puzzle* di Simon – così essi denominano il problema, in deferenza ad Herbert Simon – sulla razionalità del processo decisionale «date informazioni e capacità di elaborazione limitate» (1991, 18).

Avvalendosi del quadro concettuale offerto dalla teoria della scelta razionale, Popkin conia l'espressione «elettore che ragiona» (*reasoning voter*) per connotare una situazione nella quale «gli elettori ragionano effettivamente sui partiti, sui candidati, sulle issues» (1991, 7). Egli assume che gli elettori agiscano

quali investitori del loro voto in beni collettivi, sulla base di «un'informazione costosa e imperfetta in condizioni di incertezza» (1991, 10). Diversamente dagli investitori pubblici, gli investitori privati hanno però minori incentivi a raccogliere informazioni costose, così Popkin caratterizza questa loro situazione di scelta come un caso di razionalità a basso costo. L'uso di scorciatoie di calcolo e di raccolta delle informazioni – quest'ultime provenienti da amici – è il mezzo a disposizione per avvicinarsi alla razionalità in una decisione a basso costo.

L'intuizione contenuta nel concetto di elettore che ragiona non è nuova. Dal momento in cui l'idea originaria dell'*homo oeconomicus* fu superata da quella dell'individuo che massimizza l'utilità mediante il calcolo soggettivo delle probabilità associate agli esiti decisionali, il passo immediatamente successivo fu quello di riconoscere che il conseguimento di un'informazione perfetta è spesso troppo costoso (si veda già Downs 1957). L'elemento di novità è che la psicologia cognitiva può offrire un insieme di risultati verificati sperimentalmente sugli schemi per l'acquisizione e l'elaborazione delle informazioni, sui *frames* dominanti di semplificazione della struttura degli obiettivi, sulle abitudini quali regole di decisione rapida nelle situazioni simili che si ripetono più frequentemente (Esser 1991). Queste teorie consentono agli psicologi cognitivi di costruire modelli del *decision-making* degli individui. Nella scienza politica, e nella ricerca sul comportamento elettorale in particolare, è però necessario tener conto dell'interconnessione tra le scelte degli individui e la sfera della politica dei partiti e dell'azione di governo.

Il problema che sarà discusso in questo articolo è la formazione delle preferenze e le scelte di partito di un elettore che ragiona in un sistema multipartitico. Si tratta di un obiettivo necessario e distinto in un campo ove la ricerca è largamente incentrata sul sistema bipartitico americano e sulle sue elezioni presidenziali.

La caratteristica più generale della scelta razionale è un comportamento coerente con le proprie preferenze, le come devono soddisfare alcune condizioni minime di coerenza come la transitività e altre. Tratterò, dunque, in primo luogo delle preferenze partitiche degli elettori in un sistema multipartitico. In secondo luogo, saranno presi in considerazione i fattori che influenzano tali preferenze, prestando particolare attenzione a

quelli individuati dalla feconda tradizione di ricerca sul comportamento elettorale. Per la costruzione del concetto di elettore che ragiona non si deve partire da zero, bensì ci si deve domandare come possano essere interpretate in un modello di formazione delle preferenze in un sistema multipartitico variabili quali la prossimità delle *issues*, le valutazioni retrospettive sul rendimento del governo, l'identificazione di partito. Risolto questo aspetto, l'obbiettivo conclusivo sarà quello di esaminare il problema decisionale in sé, tenendo conto delle aspettative future su eventuali coalizioni di governo e dei connessi incentivi al voto strategico, nonché chiedendosi se il paradosso del voto – ossia l'incidenza infinitesimale della partecipazione al voto sull'esito elettorale – si presenti come sempre.

Il modello complessivo, le cui componenti sono discusse nelle sezioni seguenti, si fonda sull'assunto che i profili di preferenza partitica degli elettori costituiscono, nei sistemi multipartitici, il punto cruciale di collegamento tra i fattori che influenzano il ragionamento sui partiti e la decisione finale di voto. In questo senso le preferenze partitiche hanno uno status causale analogo a quello delle valutazioni comparate sui candidati nella versione rivista del *Michigan model* di Markus e Converse (1979). Tra i possibili fattori che influenzano le preferenze partitiche, la prossimità delle *issues* e le valutazioni retrospettive sono individuate come le cause più immediate rispetto al processo di formazione delle preferenze. La prossimità delle *issues* misura l'elemento sostanziale alla base delle valutazioni prospettive, mentre le valutazioni retrospettive fanno riferimento al rendimento del governo in carica. Le aspettative future sono più difficili da integrare nei modelli per i sistemi multipartitici, dato che il governo che verrà non dipende solo dall'esito elettorale ma anche dalla formazione di una coalizione. E quando si vogliono considerare le aspettative di coalizione, si può sostenere che esse influenzino l'esito della decisione finale, dal momento che l'elettore deve ragionare sul governo che sarà una possibile conseguenza di espressioni di voto differenti, compatibili con il suo profilo di preferenza partitica (fig. 1).

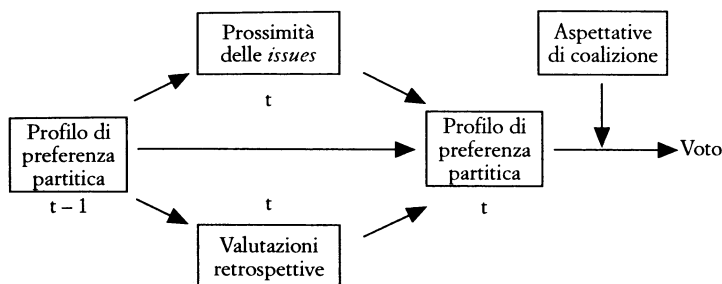


FIG. 1. Il modello della decisione di voto.

Le preferenze partitiche nei sistemi multipartitici

In un sistema bipartitico la relazione tra preferenza e scelta relativamente ai partiti è piuttosto semplice una volta che l'elettore ha deciso di partecipare alle elezioni. O l'elettore preferisce il partito o il candidato A, e quindi sceglierà questa alternativa, oppure preferisce il partito o il candidato B, e pertanto opererà per quest'ultima. L'indifferenza dovrebbe portarlo all'astensione. Sarebbe infatti irrazionale votare per un partito che non costituisce la prima scelta.

Il problema di scelta in un sistema tripartitico ha una logica distinta da quello di un'elezione con due alternative. In questa circostanza, infatti, potrebbe essere razionale votare strategicamente a favore del secondo partito più preferito se vi è l'aspettativa di una possibile sconfitta del partito più preferito e di una possibile vittoria di quello meno preferito in assoluto. L'ordinamento stretto di preferenza sui tre partiti contempla adesso $3! = 6$ possibilità logiche e questo solo se non vi è indifferenza fra due partiti o fra tutti e tre. Con tre risposte possibili per ciascun confronto a coppia tra i tre partiti (e contando le coppie con gli stessi partiti una volta sola e non due), esistono 27 possibilità differenti di risposta, le quali si risolvono in 13 ordinamenti individuali coerenti – dall'indifferenza tra tutti e tre i partiti, a 6 profili di preferenza con indifferenza tra due partiti collocati in testa o in fondo all'ordinamento, fino a 6 ordinamenti stretti. Da tre partiti in su, non è più auto-evidente che gli elettori abbiano preferenze coerenti, anche se questo assunto si fondasse su strumenti di misurazione spesso utilizzati nella ri-

cerca sul comportamento elettorale (ad esempio i termometri dei sentimenti).

L'ideale sarebbe che le preferenze di ogni singolo elettore fossero sufficientemente coerenti da essere espresse mediante una precisa funzione di utilità, e che ciò non fosse il risultato triviale di una misurazione meccanica e arbitraria. Grazie all'impiego del confronto a coppie tra i partiti in Germania, è stato dimostrato che la condizione minima per affermare l'esistenza di elettori razionali – vale a dire la transitività dell'ordinamento stretto di preferenze – è soddisfatta in più del 90 per cento dell'elettorato (Pappi 1983). Questa percentuale è molto simile a quella calcolata sulle preferenze relative ai candidati presidenziali concorrenti nelle elezioni primarie negli Stati Uniti. Brady e Ansolabehere (1989) hanno rilevato che dal due al dieci per cento dei loro intervistati mostrano ordinamenti intransitivi dei candidati, ma, a dispetto della relativa imprecisione di questo dato, hanno potuto verificare se gli assiomi di transitività fossero soddisfatti per valutazioni di indifferenza, anche in forma negativa. Queste condizioni aggiuntive devono essere raccolte se si è interessati a formulare una funzione di utilità per gli ordinamenti deboli dei singoli elettori.

Di norma, negli studi sulle elezioni non sono disponibili i dati necessari alla costruzione di una funzione di utilità per un dato insieme di partiti. In molte ricerche elettorali europee, però, sono poste domande suscettibili di misurazione attraverso i termometri dei sentimenti o le scale di consonanza su tutti i partiti che competono per i seggi parlamentari, di modo che è possibile sfruttare questo tipo di dati per la costruzione dei profili di preferenza partitica degli elettori. Prima di discutere dei differenti tipi di misurazione, è però necessario chiarire lo status teorico del concetto di preferenza partitica.

Propongo di utilizzare la preferenza partitica quale variabile interveniente tra il ragionamento e le valutazioni sui partiti da una parte e il comportamento di voto dall'altra. Lo status di questa variabile è simile a quello delle valutazioni comparate tra candidati nei modelli americani del voto nelle elezioni presidenziali. Rendere questo status del tutto equivalente sotto il profilo funzionale significa considerare i partiti quali opzioni effettive nella specifica elezione a venire. Pertanto si dovrebbe chiedere agli elettori quali sono le loro preferenze sui partiti in relazione ad uno specifico contesto elettorale; ad esempio, per le elezioni federali in Germania: quale partito preferisci in assoluto a level-

lo federale per la prossima legislatura? Quando due elezioni, ad esempio federali e statali, sono tenute nello stesso giorno, i quesiti sulle preferenze partitiche dovrebbero essere distinti per ciascuna di esse.

L'alternativa a ciò è pensare ai partiti quali giocatori coerenti in situazioni di gioco diverse e assumere che gli elettori nei sistemi multipartitici sviluppino preferenze partitiche generali. Nella maggior parte dei regimi democratici, però, i differenti livelli di governo non hanno tutti la stessa importanza, così che, dal punto di vista empirico, i partiti vengono giudicati essenzialmente per il ruolo da essi svolto sul piano nazionale.

Il livello di specificità del contesto elettorale o della situazione rappresenta una dimensione peculiare delle preferenze partitiche. Un secondo importante aspetto è la dimensione temporale. Le preferenze partitiche devono rappresentare un sentimento contingente oppure un atteggiamento permanente? Si tratta, ancora una volta, di un interrogativo che ha risvolti sia teorici che empirici. Dal punto di vista teorico, la risposta è fornita dal diagramma della figura 1. Poiché il profilo di preferenza partitica attuale è influenzato dal profilo di un periodo precedente, ci deve essere una qualche continuità tra queste preferenze. In alternativa, si potrebbero porre delle domande in modo tale da mettere in rilievo l'elemento contingente delle preferenze a scapito degli aspetti più stabili nel tempo. Nella figura 2 le due dimensioni sono incrociate.

Il concetto di preferenza partitica è ovviamente correlato al concetto di identificazione partitica. Quest'ultimo, nella sua versione originale approntata dalla scuola del Michigan, consiste in una identificazione stabilmente positiva con un certo partito che prescinde dalla specificità della situazione (la casella 4 in fig. 2). Tuttavia, per i sistemi multipartitici europei, i quesiti sull'identificazione partitica hanno il difetto che un certo grado di identificazione con un partito non può essere interpretato come inverso dell'identificazione con gli altri. La scala americana

Dimensione temporale	Specificità del contesto elettorale	
	sì	no
Preferenze contingenti	1	2
Preferenze permanenti	3	4

FIG. 2. Due dimensioni delle preferenze partitiche

na in sette punti, che va dai Democratici convinti a quelli che lo sono meno – passando per coloro che esprimono solo una preferenza tendenziale e gli indipendenti – fino ai Repubblicani convinti, non può essere costruita per i sistemi multipartitici. Studiosi olandesi hanno proposto, in alternativa, di misurare i profili permanenti di preferenze partitiche che evitano di concentrarsi sul partito più preferito in assoluto. L'ipotesi di fondo è che il quesito proposto consenta di misurare l'utilità elettorale generale dei partiti. Agli intervistati è chiesto, per ogni partito, quale sia la probabilità che essi «lo potranno mai votare» (Van der Eijk *et al.* 1986). Questa domanda può essere ritenuta equivalente all'identificazione partitica nei sistemi multipartitici poiché la frase «lo potranno mai votare» trascende gli aspetti contingenti delle preferenze e si focalizza non su uno specifico contesto elettorale, bensì sulle elezioni in generale (casella 4 della fig. 2).

Gli indici di consonanza convenzionali pongono l'accento più sulle caratteristiche contingenti di questi atteggiamenti, i quali peraltro non sono pensati in riferimento ad una data elezione. Serie temporali su basi mensili certamente registrano oscillazioni verso l'alto e verso il basso dei vari partiti, ma tali oscillazioni non sono di norma analizzate nelle loro componenti, quali, ad esempio, la media complessiva dei partiti storici, la varianza delle valutazioni degli intervistati o l'ordinamento relativo dei partiti. Quest'ultimo potrebbe rimanere relativamente stabile anche se si modificasse il livello medio di consonanza o la distanza tra i partiti. Quello che superficialmente può apparire un chiaro candidato per la casella 2 della figura 2, potrebbe in realtà contenere informazioni sugli aspetti più stabili delle preferenze partitiche, così da ipotizzare una sub-categoria a cavallo tra le caselle 2 e 4. Questa posizione sarebbe la più compatibile con lo status causale della variabile in figura 1. Si avvicina all'identificazione partitica considerata come un «conto corrente di valutazioni retrospettive» (Fiorina 1981, 89), dove l'elettore tiene nota di ogni partito che percepisce rilevante, aggiornandone di continuo il giudizio a seconda della propria esperienza nel corso della legislatura.

Nei sondaggi pre-elettorali talvolta viene chiesto di ordinare i partiti in graduatoria in relazione ad una determinata situazione (casella 1). La sola casella priva di referenti empirici risulta, dunque, la 3, che richiede preferenze stabili e specificità del contesto elettorale. Si può in effetti immaginare elettori che ab-

biano preferenze partitiche relativamente stabili seppur differenti a seconda del tipo o del livello delle elezioni. Essi non voterebbero mai, ad esempio, per un partito post-comunista a livello nazionale, ma potrebbero considerarlo come prima o seconda opzione a livello locale. D'altra parte la specificità del contesto elettorale è una variabile trascurata, dato che la ricerca sul comportamento di voto si occupa di norma di elezioni nazionali.

Esistono diverse procedure di raccolta dei dati sui profili di preferenza partitica: confronti a coppia, ordinamenti e stime. Gli ultimi due metodi producono di per sé, ossia per come sono costruiti, profili coerenti, mentre i dati dei confronti a coppia permettono di verificare empiricamente la coerenza. Lo stesso criterio di scelta dovrebbe essere una preferenza generale, mentre la risposta all'interrogativo «lo potranno mai votare» è concettualmente troppo vicina alla variabile dipendente comportamento di voto.

Le più convenzionali scale ordinali o cardinali sono frequentemente analizzate avendo di mira la mera rappresentazione spaziale dei profili. Lo spazio generato dall'analisi fattoriale o da tecniche di *unfolding* su dati di preferenza o di dominanza è, dunque, interpretato come spazio condiviso di decisioni dell'elettorato che riassume gli ordinamenti o le distanze dei singoli elettori dai partiti nel modo migliore possibile. Sono state compiute numerose analisi di questo tipo per sistemi multipartitici (si veda, ad esempio, tra i primi lo studio di Converse (1966) sulla Finlandia, oppure la sofisticata analisi di Nannestad (1994) sulla Danimarca). L'analisi di *unfolding* consente di testare le ipotesi di unidimensionalità dello spazio partitico, mentre l'analisi fattoriale è più spesso impiegata a fini esplicativi piuttosto che di verifica. L'interpretazione delle soluzioni conseguenti all'impiego di queste tecniche non sempre appare plausibile, specialmente se viene individuato uno spazio a più di una dimensione.

La formazione delle preferenze

Tra i numerosi fattori che influenzano le preferenze partitiche sono qui enucleati solo quelli supposti esercitare un impatto più diretto sulla formazione delle preferenze dell'elettore che ragiona (si confronti la fig. 1). Questi, non propenso ad investire

in un controllo che risulterebbe costoso, deve approntare una decisione impiegando l'informazione politica a disposizione.

I cittadini delle moderne democrazie sono continuamente esposti a flussi costanti di informazioni politiche provenienti dai mass media e dai loro rapporti personali di ogni giorno. Non tutte le persone sono sempre interessate alla politica ed alcuni possono trovare difficoltà a trarre dalle informazioni sulle questioni interne al loro paese delle conclusioni sul ruolo dei partiti e, conseguentemente, sulle loro stesse preferenze partitiche. Le scorciatoie informative che possono essere rilevanti in questa situazione sono schemi atti a ricostruire ed elaborare l'informazione politica, meccanismi di *framing* volti a semplificare la valutazione dei partiti e, retrospettivamente, dell'azione di governo. I concetti di schema e di *frame* sono stati sviluppati dagli psicologi cognitivi (si veda Hastie (1986) per una panoramica, e Kahneman e Tversky (1982) per un'introduzione del concetto di *framing*) e di sovente applicati nello studio del comportamento elettorale e dell'opinione pubblica (Sniderman 1993, Iyengar 1991). La teoria dello schema ha sollevato una diatriba sul contributo che essa può offrire alla comprensione degli atteggiamenti e dei comportamenti politici (si vedano Kuklinski *et al.* 1991 e le repliche di Lodge *et al.* 1991). Il cuore della controversia risiede nel problema più generale che si apre ogniqualvolta un nuovo concetto o un nuovo approccio sono importati da una delle scienze comportamentiste in un campo di ricerca consolidato di un'altra scienza. Possiamo trarre nuovi spunti per i nostri quesiti di ricerca oppure ripetiamo soltanto le stesse cose in un linguaggio diverso? Gli schemi intesi come «insiemi di cognizioni rilevanti per alcuni concetti» (Kuklinski *et al.* 1991, 1342) aiutano l'individuo ad elaborare le informazioni. Le strutture della memoria nonché la fonte, l'elaborazione e il recupero dell'informazione sono riferiti dagli psicologi alle singole persone; diversamente, gli psicologi politici sono più interessati ai rapporti tra i cittadini nel definire le situazioni sociali. Certamente esistono, specie per quest'ultimo fine, concetti che sono stati sviluppati molto tempo prima che la teoria dello schema venisse di moda, quali – ad esempio – il sistema delle credenze (Converse 1964) o dimensioni ideologiche come i codici politici (Klingemann 1979).

Discuterò alcuni di questi concetti per ciò che hanno da dirci sull'elettore che ragiona e sul problema dell'elaborazione delle informazioni. Alcuni di questi concetti meno recenti furo-

no sviluppati nel quadro di un approccio realistico al comportamento dell'elettore e in opposizione ai modelli normativi dell'elettore razionale informato. E ciò che fu originariamente concepito come uno scostamento dall'*homo politicus* dei testi di educazione civica o dall'*homo oeconomicus*, oggi può essere reinterpretato come il cittadino medio che utilizza scorciatoie informative e una euristica di buon senso nel suo ragionare di politica e di partiti. Una conseguenza di questi risultati di ricerca della psicologia cognitiva sono state nuove concettualizzazioni della scelta razionale (tra gli altri, Lindenberg 1990), più realistiche anche se sempre in grado di produrre modelli formali.

Il cittadino minimamente ragionevole dei tradizionali studi sul comportamento di voto è l'elettore retrospettivo. Seguendo la nota teoria su premi e punizioni di Key (1966), questi semplifica il suo ragionamento valutando il proprio benessere nel passato più recente e, quindi, attribuendo al governo in carica la responsabilità del suo miglioramento o peggioramento. Fiorina (1981) a ciò aggiunge che quando il cittadino deve fare affidamento non soltanto sulla propria esperienza ma anche sui giudizi di altri – ad esempio dei mass media –, queste semplici valutazioni retrospettive sul governo sono in parte filtrate.

In questa sede siamo interessati all'influenza delle valutazioni retrospettive sulle preferenze partitiche in sistemi multipartitici ove i governi di coalizione sono la regola e non l'eccezione. Come i cittadini attribuiscono la responsabilità delle azioni di governo ai partiti di una coalizione è un problema che deve essere risolto empiricamente. Negli studi sul comportamento di voto nelle elezioni europee vengono talvolta poste domande sulla competenza dei partiti rispetto a differenti aree di *policy*, e queste misure possono essere considerate sostituti di valutazioni di rendimento. Alcuni ricercatori preferiscono chiedere della competenza partitica in relazione a problemi politici più specifici o a questioni sostanzialmente non controverse come la disoccupazione, l'andamento dei prezzi al consumo e altri (si veda la lista nella ricerca sulle elezioni europee del 1989, Küchler 1991). Agli intervistati è chiesto di stimare o di ordinare l'importanza o la salienza di ciascun problema e, poi, di indicare il partito che essi considerano il più idoneo ad affrontarlo. Anche senza un riferimento temporale esplicito, le valutazioni di competenza sembrano fondarsi sulla considerazione del comportamento passato dei partiti e, nel caso delle elezioni europee, que-

ste considerazioni maturano più probabilmente in relazione alla partecipazione dei partiti nei governi nazionali piuttosto che al loro ruolo in Europa.

Le semplici valutazioni retrospettive sul rendimento dei governi sono basate sulle esperienze degli elettori e non sembra che possano essere razionalizzate allo stesso modo dei giudizi di competenza sui partiti. Persino gli studiosi che si affidano a queste misure riconoscono che esse potrebbero costituire soltanto un riflesso di legami più stabili con i partiti (Küchler 1991, 101), il che è un effetto e non una causa delle preferenze partitiche. Quanto più facile è reso agli intervistati il compito della valutazione, tanto più essi sono tentati di riportare non-atteggiamenti. Questo è un problema notevole, specialmente per i partiti minori, la cui competenza può essere meno visibile se partecipano al governo e quasi del tutto non valutabile se collocati all'opposizione.

La razionalizzazione è un'opzione facile per gli intervistati quando ad essi è chiesto semplicemente di scegliere il partito più competente, senza che essi debbano confrontare tutti i partiti. Snidermann e altri hanno dimostrato che gli elettori americani più informati si distinguono da quelli meno informati per l'importanza relativa che il giudizio sul governo in carica e le valutazioni prospettiche tra i candidati hanno sull'espressione del voto. L'elettore più informato ragiona di più e fonda la sua decisione ultima meno sul giudizio del governo in carica e più sulle valutazioni comparate dei candidati. Egli ha un comportamento orientato alla scelta dell'alternativa ottimale, mentre l'elettore meno informato tenta «di decidere se ciò che è stato è stato sufficientemente positivo», agendo quindi in modo da scegliere un'alternativa soddisfacente (Snidermann *et al.* 1990, 131). Nei sistemi parlamentari con governi di coalizione, l'elettore orientato alla scelta di un'alternativa soddisfacente ha un compito più difficile che nel sistema presidenziale americano; tuttavia, egli può scegliere uno dei partiti maggiori della coalizione, oppure il partito del capo dell'esecutivo o, ancora, il partito di opposizione più importante. In Germania soltanto i Cristiano-Democratici e i Socialdemocratici presentano candidati a cancelliere, così che il sistema si approssima ad una configurazione bipartitica, se non altro per i meno informati. Questi hanno allora la possibilità di evitare complessi confronti tra tutte le opzioni partitiche, ma sarebbe comunque importante misurare direttamente la *performance* del governo in carica invece di uti-

lizzare domande costruite sull'assunto che gli intervistati ragionano attentamente sulla competenza relativa dei partiti.

Le domande sulla competenza dei partiti hanno un ulteriore svantaggio nella loro qualità di fattori che influenzano la formazione delle preferenze. Talvolta esse sono ambigue in termini di utilità. Quando deve esprimere una valutazione sulla competenza di un partito rispetto ad una certa area di *policy*, ad esempio l'unificazione europea, un intervistato potrebbe indicare il partito che ritiene più capace a promuoverla, ma egli stesso potrebbe essere contrario ad una maggiore integrazione. Un partito è competente se è in grado di conseguire i suoi obiettivi, a prescindere dal fatto che l'intervistato li condivida. Un intervistato che si oppone ad una più sostanziale integrazione europea può nondimeno pensare che il partito favorevole a questa *policy* sia competente e, come tale, sia anche un competente avversario dei propri obiettivi. Per quanto singolare questa possibile interpretazione di alcune domande sulla competenza possa apparire, essa dimostra se non altro che questi quesiti non costituiscono un modo diretto di misurare la componente utilitaristica delle preferenze partitiche. Le valutazioni retrospettive sul rendimento dei governi e i giudizi sulle *policies* future dei partiti che l'elettore è in grado di confrontare con le proprie preferenze di *policy* sono ingredienti della formazione delle preferenze molto più plausibili rispetto alle misure di competenza.

La distanza dei punti ideali degli elettori dalla posizione percepita dei partiti sulla scala delle *issues* è il cuore dei modelli dell'elettore razionale. Originariamente Downs (1957) sostenne che l'elettore investe il proprio voto nel partito che promette il beneficio maggiore nella legislatura successiva e ipotizzò che la prossimità delle *issues* misurasse questo beneficio futuro. Le *issues* per le quali è possibile individuare una posizione distinta per ciascun partito sono insiemi di *policies* alternative ordinate in modo lineare che generano una scala unidimensionale sulla quale gli elettori hanno curve di preferenza unimodali simmetriche. Quanto più distante dal proprio punto ideale – in entrambe le direzioni – un elettore percepisce la posizione di un partito, tanto maggiore è la sua perdita di utilità nel caso in cui quel partito persegua la sua *policy* al governo. Qui si assume che l'elettore ragionevole si differenzi dall'originario elettore che ragiona per due aspetti principali: egli non forma le sue preferenze partitiche esclusivamente sulla base della prossimità delle *issues*, inoltre non agisce come investitore coerente per

quella parte del proprio futuro benessere influenzata dal governo. Del primo aspetto ci siamo già occupati quando si è detto che le valutazioni retrospettive sul rendimento del governo, oltre alla prossimità delle *issues*, sono state indicate nella ricerca sul comportamento elettorale come un importante fattore che influenza la formazione delle preferenze. Certamente, in via di principio, non escludo tutti gli altri possibili fattori come le caratteristiche dei candidati, ecc., ma assumo che questi sono più attinenti ad uno specifico contesto elettorale e meno generali come tipo di influenza sulla formazione delle preferenze in un sistema multipartitico.

L'*issue voting* crea molti problemi riguardo sia agli elettori più informati che a quelli meno informati. I primi non rappresentano necessariamente una categoria omogenea, intesa come somma di individui che hanno tutti gli stessi problemi per i quali ricercano soluzioni di governo, mentre i secondi spesso non conoscono nemmeno le *policies* che i vari partiti offrono come soluzioni. L'esito finale può essere quello di un elettorato «balcanizzato» in molti gruppi legati ciascuno ad una *issue* e di un ulteriore numeroso gruppo di individui per i quali la prossimità delle *issues* è priva di significato. Poiché dovrebbe essere ancora più difficile raccogliere ed elaborare informazioni su più di due partiti, i sistemi multipartitici dovrebbero avere anche più elettori non informati dei sistemi bipartitici. Assumendo, inoltre, una maggiore presenza di partiti *one-issue*, la «balcanizzazione» risulta una caratteristica più probabile dei sistemi multipartitici piuttosto che di quelli bipartitici.

È piuttosto singolare che queste ipotesi non solo non siano state corroborate da ricerche, ma che non siano state neanche formulate. Di questo paradosso una teoria analoga a quella dell'identificazione partitica (Shively 1979) può fornire un tentativo di risposta: i cittadini privi di una informazione diretta sulle posizioni dei partiti in relazione alle varie *issues* impiegano scorciatoie informative e quanto più essi saranno costretti dalle caratteristiche del sistema a farlo, tanto meglio orientati diventeranno in confronto ai cittadini dei sistemi bipartitici.

Sin dai tempi di Downs (1957) si discute dell'ideologia come possibile scorciatoia o surrogato dell'informazione. Questo uso dell'ideologia non dovrebbe essere confuso con il «pensare ideologicamente», nel senso di un comportamento politicamente sofisticato come in Converse (1964). Gli ideologizzati mostrano il più alto livello di concettualizzazione politica, han-

no un'opinione su molte *issues* e organizzano le loro credenze politiche mediante principi astratti come «liberalismo» o «conservatorismo», i quali sono condivisi dalle élites di modo che il loro differente atteggiamento è coerente nel senso di tali ideologie «ufficiali» condivise. La stima originaria della percentuale di ideologizzati nell'elettorato americano era del 2,5%, al quale si aggiungeva un altro 9% di elettori «quasi ideologizzati» (Campbell *et al.* 1960, 249). Nonostante sia stato osservato un aumento di queste cifre relativamente ai bassi livelli della fine degli anni '50 (si veda Abramson 1983, 273), il «pensare ideologicamente» è sempre rimasta una questione minoritaria e non un potente strumento per i soggetti poco attrezzati sul piano cognitivo (i «poveri conoscitivi») per orientarsi nel mondo della politica (si veda anche Smith 1989).

L'organizzazione dei propri atteggiamenti in chiave di «ideologie ufficiali», che svolge la funzione di vincolo al sistema di credenze degli individui, non è assolutamente necessaria allorché i cittadini provano ad orientarsi nel mondo della politica facendosi aiutare da etichette ideologiche come destra e sinistra. Per funzionare da scorciatoie per l'orientamento, queste etichette devono, infatti, essere affibbate ai partiti politici nell'ambito della opinione pubblica. Anche gli elettori non strategici, quindi, dovrebbero essere in grado di impiegare lo schema destra-sinistra come semplice meccanismo di orientamento, a condizione che le etichette siano usate dai mass media per descrivere le questioni politiche e che i partiti siano più o meno coerentemente descritti in questi termini. Fuchs e Klingemann «considerano lo schema destra-sinistra un meccanismo di riduzione della complessità che svolge essenzialmente una funzione di orientamento per gli individui e una funzione di comunicazione per il sistema politico» (1990, 205). Essi hanno rilevato che più del 90% degli elettorati della Germania Occidentale e dell'Olanda hanno una seppur minima comprensione delle etichette «destra» e «sinistra», mentre tale cifra risulta più bassa negli Stati Uniti. Dato che in Europa questo schema è fortemente correlato ai *cleavages* che caratterizzano i sistemi partitici, esso è anche in grado di soddisfare la propria funzione di surrogato dell'informazione di contenuto politico.

Molti ricercatori europei utilizzano l'asse destra-sinistra in analisi di *survey*, sia per raccogliere dati sulla percezione delle posizioni dei partiti che per chiedere agli intervistati la loro collocazione sul medesimo asse. Così facendo si hanno tutti i dati

che occorrono per un semplice modello spaziale unidimensionale, nel quale le differenze tra le autocollocazioni ideologiche e le posizioni percepite dei partiti vengono interpretate in termini di perdita di utilità. Si tratta dell'operazionalizzazione più diretta dell'idea di Downs per la quale molti sistemi partitici sono contraddistinti da una dimensione ideologica dominante, ad esempio un asse destra-sinistra di ordine economico sul quale vengono collocati sia i partiti che gli elettori, offrendo in un mondo così complesso un riferimento generale circa le loro preferenze di *policy*.

Questa operazionalizzazione è senza dubbio attraente, dal momento che nei sistemi multipartitici europei gli elettori percepiscono le posizioni dei partiti sull'asse destra-sinistra in maniera relativamente corretta (per la Germania si vedano Klingemann 1972, e Pappi 1983, 427). Ma al fine di impiegare questi dati come prossimità delle *issues* generalizzata, si devono fare in più le due seguenti assunzioni:

1) la dimensione destra-sinistra è l'unico schema applicato ai partiti o, quantomeno, non esiste nessun altro schema che dia come esito un differente ordine lineare tra i partiti;

2) gli intervistati sono in grado di adoperare la loro mappa di orientamento sui partiti anche in riferimento a se stessi, ovvero si percepiscono anche le loro preferenze di *policy* in termini generali destra-sinistra.

Hinich, insieme ad altri autori (Hinich e Pollard 1981; Ene-low e Hinich 1984; Hinich e Munger 1992), ha sviluppato una teoria che, pur non essendo fondata su questi assunti, ne permette una verifica empirica. È possibile interpretare l'approccio di questi autori come un tipo di teoria dello schema che postula l'uso di etichette ideologiche affibbate ai partiti da parte dei cittadini delle democrazie moderne quale scorcio informativo delle concrete posizioni di *policy* di quei partiti. Ma, contrariamente al modello originario di Downs, i cittadini non devono collocare se stessi direttamente sulle dimensioni ideologiche, perché il loro obiettivo principale è costituito dalle preferenze di *policy*, le quali possono essere sintetizzate – con determinate assunzioni – come posizioni ideologiche derivate.

Downs aveva originariamente proposto un modello più semplice: «... ogni partito prende posizione su molti problemi e ad ogni posizione può essere assegnato un punto sull'asse destra-sinistra. La posizione netta del partito sarà dunque data da una media ponderata di tutte le particolari politiche di cui si fa

portatore. Inoltre, ogni cittadino applicherà pesi diversi alle singole proposte, poiché ciascuna di queste tocca alcuni più di altri» (Downs 1957, 132-133).

Hinich e Munger obiettano che questo modello non funziona poiché, a causa dei pesi diversi che gli elettori assegnano alle posizioni di *policy*, esso non può garantire la coerenza dei messaggi ideologici. «Se prendiamo in considerazione una qualche coerenza complessiva, allora dobbiamo porci la domanda su come siano espresse le preferenze degli elettori, poiché ciò determina a quale ideologia i partiti provino ad associarsi al fine di vincere le elezioni» (Hinich e Munger 1992, 9). Hinich risolve questo problema fondamentale attraverso una nuova teoria spaziale dell'ideologia, dove «la o le dimensioni ideologiche (il luogo della politica discussa e decisa)» sono connesse in modo sistematico «con lo spazio complesso a N dimensioni delle *polices* (del quale gli elettori si interessano veramente)» (Hinich e Munger 1992, 9). Questo obiettivo è raggiunto postulando la conoscenza delle collocazioni dei partiti su una o più dimensioni ideologiche da parte degli elettori, i quali se ne servono per ipotizzare le posizioni di *policy* di quegli stessi partiti. Si deve dunque assumere solo che i cittadini abbiano una vaga idea di come la dimensione ideologica destra-sinistra, ad esempio, sia correlata alle posizioni di *policy* relativamente ad un certo ordine di problemi, diciamo la questione redistributiva. Nel momento in cui l'elettore ha l'impressione che i partiti di sinistra sono maggiormente favorevoli ad una redistribuzione, egli può derivare le probabili posizioni dei partiti su questa dimensione di *policy*, sulla quale un partito è collocato tanto più verso l'estremità pro-redistribuzione quanto più di sinistra viene percepito. Ma il cittadino non vede se stesso più a destra o più a sinistra sull'asse ideologico, al contrario egli ha preferenze fisse rispetto a questo particolare problema della redistribuzione. Gli elettori possono differenziarsi nella percezione di quanto siano diverse le posizioni di *policy* dei partiti relativamente alla dimensione ideologica fondamentale. Alcuni elettori percepiscono differenze piuttosto grandi tra partiti di sinistra e partiti di destra rispetto al problema della redistribuzione, altri pensano che al giorno d'oggi tali differenze siano quasi venute meno. A seconda di queste stime, gli elettori con le stesse preferenze di *policy* potrebbero finire per avere posizioni derivate diverse sulla dimensione ideologica sottostante (fig. 3).

Se la campagna elettorale fosse incentrata su un'unica *issue*,

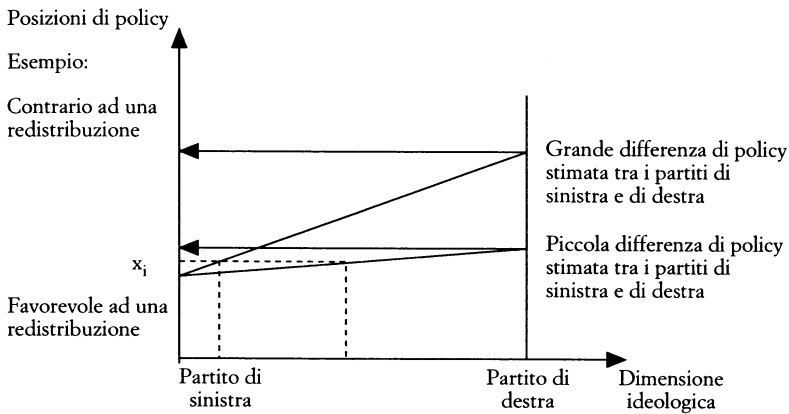


FIG. 3. Preferenze di policy dell'elettore i (X_i) e due stime possibili delle posizioni di policy di un partito di sinistra e di un partito di destra.

non ci sarebbe bisogno di questa teoria che complicherebbe soltanto la situazione decisionale. Lo scopo di questa teoria è di individuare un numero limitato di dimensioni ideologiche quando vi sono molti concreti problemi di *policy* che hanno un ruolo rilevante nelle campagne elettorali o in generale nell'arena politica. Sarebbe bene, dunque, che lo spazio ideologico sottostante fosse soltanto unidimensionale, anche se il numero delle *issues* è piuttosto grande. D'altra parte, che il sistema partitico sia caratterizzato da una sola dimensione ideologica latente rispetto alla quale i partiti si differenziano oppure che più dimensioni ideologiche latenti siano sottostanti alle posizioni politiche assunte giorno per giorno è una questione empirica. Allora, per la Germania, si può sostenere che il Partito liberale sia percepito in una posizione intermedia tra i Cristiano-democratici e i Socialdemocratici per ciò che concerne l'ordine pubblico, l'aborto e i nuovi problemi sociali, mentre venga percepito a destra dei Cristiano-democratici riguardo alla politica economica (Laver e Hunt 1992; e in riferimento all'elettorato Pappi 1994).

Dal punto di vista empirico vi sono due modi per utilizzare la teoria di Hinich. Il primo è quello di impiegare i dati sulle preferenze di *policy* degli elettori e sulle percezioni delle posizioni partitiche rispetto alle varie *issues* e, quindi, di utilizzare l'analisi fattoriale per individuare lo spazio ideologico latente

(Enelow e Hinich 1984, 213-215). La seconda possibilità consiste nel misurare direttamente la conoscenza ideologica degli elettori sui partiti. Con l'assunto che in un sistema multipartitico vi è una sola dimensione destra-sinistra sottostante alle differenze di *policy*, si può porre la solita domanda sulla collocazione dei partiti sull'asse destra-sinistra e utilizzare questa informazione come una variabile indipendente in modo da predire la percezione delle posizioni di *policy* dei partiti sulle specifiche dimensioni di *policy* (Hinich e Munger 1992, 23-25). Qualsiasi metodo di stima venga usato, è possibile derivare le posizioni ideologiche degli elettori, le quali saranno allora utilizzate come punti ideali derivati sulla o sulle dimensioni per così dire predette. I partiti hanno una collocazione sul medesimo spazio, così è molto semplice calcolare le distanze ideologiche tra i punti ideali degli elettori e le posizioni dei partiti. Queste distanze possono allora essere usate, tra le altre, come variabile indipendente in modo da prevedere le preferenze partitiche, forse nella forma stretta della funzione di utilità partitica degli elettori di cui abbiamo discusso nella sezione precedente.

Preferenze partitiche e comportamento di voto

Il primo interrogativo al quale dobbiamo rispondere in questa sezione è se le valutazioni retrospettive sui partiti e la prossimità delle *issues* sono necessarie innanzitutto per predire la formazione delle preferenze partitiche e poi, indirettamente, per comprendere meglio il comportamento di voto. Il principale argomento di questo modello è, infatti, che valutazioni retrospettive e prossimità delle *issues* sono aspetti sui quali gli elettori ragionano. Ma per ciò che concerne il comportamento effettivo di voto dobbiamo prima chiederci se gli elettori devono ragionare ad ogni nuova elezione. Se, cioè, la preferenza o l'identificazione partitica di un periodo precedente possa essere considerata una decisione stabile, di modo che almeno un significativo sottoinsieme di elettori abbia concluso il proprio ragionamento tempo prima e che, conseguentemente, la loro preferenza partitica sia presente soltanto nella forma rudimentale di conoscenza abbastanza sicura del partito che gradiscono di più. In questo caso votare sarebbe soltanto un'abitudine. Per molti elettori si tratta di un'azione ripetuta, al punto che la partecipazione e la scelta possono essere una conseguenza pressoché au-

tomatica di un atteggiamento stabile verso un partito favorito, al di là del controllo di un *decision-making* consapevole (Ronis *et al.* 1989). D'altra parte le abitudini possono essere viste come una decisione consapevole tra un'opzione consueta con una certa utilità nota e un'alternativa con esiti supplementari, la valutazione dei quali incorre in costi informativi addizionali (Esser 1991). L'utilità dell'opzione supplementare sarà attesa solo con una certa probabilità, non costituendo un esito sicuro come quello dell'opzione consueta. La nuova alternativa, allora, sarà selezionata solo se la sua utilità attesa è abbastanza alta in confronto ai costi di ricerca (Esser 1991, 67).

Per quanto invitante possa essere l'applicazione di questo concetto di abitudine al comportamento di voto, perlomeno degli elettori che hanno più volte preso parte alle elezioni in un regime democratico (Converse 1976), devono essere considerati alcuni elementi preliminari. Votare, infatti, è sì un comportamento ripetuto, ma ad intervalli molto più lunghi del normale comportamento quotidiano. Un cittadino si trova regolarmente di fronte a notizie sui partiti, ma deve arrivare ad una conclusione ai fini della sua scelta abbastanza di rado. In più, il comportamento di voto non è privo di costi, tanto che la decisione di partecipare a certe elezioni può non essere autoevidente, soprattutto quando abbondano notizie negative sul proprio partito favorito. Da queste osservazioni traggio la conclusione che dovrebbe essere preso in considerazione, oltre alle mere abitudini, un minimo di ragionamento.

Qualsiasi elemento influenzi la formazione delle preferenze, gli elettori che ragionano sintetizzano le loro impressioni sui partiti in un profilo di preferenza. Anche gli elettori abitudinari preferiscono il partito frutto della loro decisione stabile a tutti gli altri partiti; essi sono solo meno aperti in campagna elettorale ai segnali provenienti da nuovi partiti, cosicché le loro preferenze partitiche precedenti si ripropongono alle nuove elezioni immuni da influenze di breve periodo. Ciò che resta da discutere sono le conclusioni sullo specifico contesto elettorale che i nostri elettori potenziali traggono dalle loro preferenze.

Dal punto di vista logico la situazione decisionale è sufficientemente chiara: è da decidere se partecipare alle elezioni e, nel caso, quale partito scegliere. In un sistema bipartitico la scelta cade semplicemente sul partito più preferito, cosicché la decisione più difficile è quella se partecipare o meno. Ciò ha dato origine al paradosso del voto, ossia alla necessità di spiega-

re alti tassi di partecipazione allorché l'utilità attesa del proprio voto è infinitesimale o, considerati i costi della partecipazione, addirittura negativa. Questi costi sono certi, mentre il guadagno di utilità derivante da governi futuri si riduce in considerazione della probabilità minima che il voto dell'individuo sia decisivo. Anche se alcuni ricercatori dimostrassero che la partecipazione è positivamente correlata all'ampiezza del differenziale partitico (in termini di utilità) e allo scarto di voti dei partiti in competizione (in termini di probabilità), l'impatto complessivo degli aspetti normativi della partecipazione (ad esempio il dovere civico) è senz'altro più importante di quello di tali fattori, al punto che molti autori che prendono le mosse dalla scelta razionale finiscono per individuare proprio in tali aspetti normativi la causa principale degli alti livelli di partecipazione al voto (Barry 1978). Oltre tutto, essi trattano questi elementi normativi come un fattore indipendente dal calcolo razionale della scelta partitica. È necessaria una funzione espressiva, ossia che la soddisfazione derivi dall'atto del votare in quanto tale e non dalle sue conseguenze su governi futuri come nel caso di un'azione strumentale. «L'ortodossia pubblica sembra assumere che le considerazioni non strumentali siano rilevanti per spiegare perché gli elettori si rechino ai seggi elettorali, ma rimangano fuori dalla tendina al momento di tirare la leva o di fare un segno sulla scheda» (Brennan e Lomasky 1993, 35). Brennan e Lomasky affermano che sia gli elementi espressivi che quelli strumentali sono importanti per la scelta partitica. Un esempio di preferenze espressive è rappresentato dai principi etici che una persona approva per sé e che vede simboleggiati da un programma di partito, senza chiedersi delle conseguenze di quei principi nella realtà politica. In termini weberiani, si può connotare il singolo elettore sia come *zweckrational* (strumentale) che come *wertrational*, ossia orientato «ad un valore assoluto..., che implica una fede cosciente nel valore assoluto di alcuni comportamenti etici, estetici, religiosi o di altra natura, per il suo valore intrinseco e indipendentemente da qualsiasi prospettiva di successo esteriore» (Weber 1965, 175). Dal momento che un singolo elettore non è quasi mai decisivo in una elezione, le ragioni espressive acquistano importanza in confronto alla decisione del cittadino che investe il proprio voto per massimizzare i benefici che può ottenere dai governi futuri.

Nei sistemi multipartitici con governi di coalizione il cittadino investitore del suo voto deve superare persino più ostacoli

che nei sistemi bipartitici con alternanza di governi. Di norma egli ha soltanto l'opzione di scegliere un partito, ma è interessato alla coalizione futura. Quando i partiti non rendono note prima delle elezioni le loro preferenze di coalizione o quando l'esito elettorale è piuttosto incerto, una strategia razionale che miri ad un determinato governo di coalizione è impossibile. In questo caso il voto degrada a semplice trascrizione delle prime preferenze. Quando la competizione è polarizzata tra partiti di governo e partiti di opposizione e i primi promettono di voler continuare nella loro coalizione, un elettore razionale che avesse come partito più preferito il partner coalizionale A e come seconda preferenza il partner coalizionale B potrebbe votare in modo strategico e scegliere B invece di A, nel caso in cui pensasse di essere più decisivo per il successo elettorale di B piuttosto che di A. In Germania le maggioranze di coalizione spesso dipendono dal vantaggio relativo del partito più forte sul secondo e dal conseguimento di più del 5 per cento dei voti validi ad opera del partner minoritario. In questa situazione è comprensibile che si scelga il partito le cui prospettive elettorali sono meno certe, massimizzando in tal modo la decisività del proprio voto per il futuro governo di coalizione preferito (Eckstein 1994). In generale, però, ci aspettiamo che nei sistemi multipartitici il voto sia caratterizzato da motivazioni espressive più che nei sistemi bipartitici, dato che la complessità della situazione decisionale scoraggia il voto strumentale prospettico. I partiti che sostengono il valore assoluto di questo o quello a scapito della politica pratica, orientata al successo, prosperano qui più che nelle democrazie maggioritarie con alternanza di governi. E gli alti livelli di partecipazione sembrano confermare questo tipo di *Gesinnungsdemokratie* che spesso degenera in *Stimmungsdemokratie*.

Secondo il nostro modello sia le motivazioni strumentali che quelle espressive possono influenzare la formazione delle preferenze partitiche. I rispettivi problemi esplicativi non sono, dunque, le cause bensì le conseguenze delle preferenze partitiche sul comportamento effettivo. È possibile dimostrare che l'elettore-consumatore trae dal suo profilo di preferenze sui partiti conclusioni diverse da quelle dell'elettore-investitore? Quest'ultimo deve calcolare il guadagno di utilità atteso da differenti governi futuri, mentre il primo ha bisogno di incentivi che ricompensino la rivelazione di una preferenza in una elezione.

Guttman *et al.* utilizzano la distinzione tra astensione dovu-

ta all'indifferenza e astensione dovuta all'alienazione come elemento più generale dei moventi degli elettori-investitori e degli elettori-consumatori. Richiamando l'originale esempio di Hotelling (1929) del venditore di gelati sulla spiaggia, essi affermano che «i consumatori si astengono dal comprare il gelato se il venditore più vicino è piuttosto distante. Le posizioni di venditori alternativi sono irrilevanti per la decisione di comprare del gelato. Gli elettori-investitori, al contrario, sono interessati alla vittoria del partito preferito *contro* i suoi rivali. In questo caso ciò che importa non è la distanza politica che separa l'elettore dal suo partito preferito, bensì la *differenza* tra le posizioni del partito preferito e dei suoi rivali» (Guttman *et al.* 1994, 198). Dal punto di vista empirico essi interpretano i termometri dei sentimenti come misura diretta dell'utilità e, per le elezioni presidenziali americane del 1976, fanno della differenza dei punteggi di scala tra Ford e Carter la misura dell'indifferenza e del livello assoluto del candidato preferito la misura dell'alienazione. Analizzando il panel (1972-1976) del Centro di Studi Politici dell'Istituto di Ricerca Sociale presso l'Università del Michigan, essi trovano un effetto statisticamente significativo del livello assoluto di utilità, ma non della differenza di utilità, sulla probabilità del voto. Rattinger riferisce risultati simili per la Germania (1993), ove l'alienazione è nota come *Politikverdrossenheit*. Questi risultati dimostrano l'importanza delle motivazioni espressive nell'atto finale di voto.

L'elettore-investigatore nei sistemi multipartitici deve tener conto delle possibilità di coalizione e deve ipotizzare la probabilità di ciascuna di esse sulla base di esiti elettorali differenti. Egli ragionerà su queste possibilità durante la campagna elettorale, ma non tra un'elezione e l'altra. In quest'ultimo caso il comportamento degli esponenti di governo e dei partiti è tenuto sotto osservazione e da tale controllo e da informazioni buone e cattive derivano conclusioni concernenti preferenze generali e non relative ad uno specifico contesto elettorale.

Gli elettori-consumatori non si differenziano dagli elettori-investitori nella fase di formazione delle preferenze. Essi divergono quanto più si approssima l'appuntamento elettorale. L'elettore consumatore ha maggiore bisogno di incentivi dai mass media e dai suoi pari per venir coinvolto, e quanto più partigiana, in una direzione o nell'altra, è l'informazione, tanto maggiore risulta il valore espressivo della rivelazione delle sue preferenze, ammesso che egli sia d'accordo con la partigianeria

di tale informazione. La conseguenza di questo argomento è che il modello teorico complessivo di figura 1 dovrebbe essere modificato per un rispetto: oltre alle aspettative di coalizione, ci dovrebbe essere un altro eventuale influsso sul percorso causale che va dalle preferenze partitiche al voto, e quest'altro influsso è quello del clima d'opinione sugli elettori predisposti a motivazioni di carattere espressivo.

Conclusione

Le democrazie dell'Europa continentale hanno sviluppato sistemi parlamentari nei quali i governi sono solitamente di coalizione. I sistemi bipartitici sono l'eccezione, poiché la categoria modale è quella del pluripartitismo moderato, intesa nell'accezione originale di Sartori (1976) con un numero di partiti variabile da tre a cinque, oppure anche con più partiti che, comunque, non sono fortemente polarizzati, ossia i partiti anti-sistema non conquistano un significativo numero di voti. Questi sistemi partitici rendono difficile agli elettori prevedere i governi futuri, ma, d'altra parte, facilitano l'orientamento politico fornendo segnali ideologici sulle posizioni dei partiti.

Ho affermato che nei sistemi multipartitici l'elettore che ragiona sviluppa un profilo di preferenze partitiche come misura sintetica delle sue osservazioni e delle informazioni sulle *performances* e sull'offerta di politiche pubbliche dei partiti. Tra i fattori che influenzano la formazione delle preferenze ho selezionato le valutazioni sul rendimento dei governi e la prossimità delle *issues*, ma questo breve elenco può essere facilmente allargato alle aspettative future, ai giudizi di competenza sui leader di partito e sui candidati alle cariche di governo, e così via. Vorrei solo ribadire che questi fattori hanno un nesso sostantivo con l'utilità che un cittadino può associare ad un partito inteso come fornitore di beni collettivi.

Dopo che i cittadini si sono formati delle preferenze coerenti sui partiti, il problema principale è prevedere il loro comportamento di voto, tenendo conto di un ulteriore fattore che influenza il percorso causale tra le preferenze partitiche e il comportamento di voto, ossia delle aspettative di coalizione specifiche del momento elettorale. Ma poiché il singolo elettore non è decisivo, o gli investitori pubblici si differenziano dagli investitori privati – come sottolinea Popkin (1991, 10) –, oppu-

re le motivazioni di natura espressiva acquistano di per sé importanza – e questa è l'opinione di Brennan e Lomasky (1993) rispetto al problema della razionalità, cioè il problema che la razionalità strumentale non ha una funzione così rilevante per gli elettori degli elettorati di massa. Ciò che è importante da capire è, però, che non sono gli elettori a degradare ad individui irrazionali, bensì che i meccanismi di votazione – ad esempio la proporzionale nei sistemi parlamentari multipartitici – si dimostrano meccanismi meno che perfetti nel rivelare le preferenze di *policy* dell'elettorato.

[Traduzione di Alessandro Chiaramonte]

Riferimenti bibliografici

- Abramson, P.R. (1983), *Political Attitudes in America*, San Francisco, Freeman.
- Barry, B. (1978), *Sociologists, Economists and Democracy*, Chicago e Londra, University of Chicago Press.
- Brady, H.E. e S. Ansolabehere (1989), *The Nature of Utility Functions in Mass Public*, in «American Political Science Review», vol. 83, 143-164.
- Brennan, G. e L. Lomasky (1993), *Democracy and Decision. The Pure Theory of Electoral Preference*, Cambridge e New York, Cambridge University Press.
- Campbell, A., P.E. Converse, W.E. Miller e D.E. Stokes (1960), *The American Voter*, New York, Wiley.
- (1966), *Elections and the Political Order*, New York, Wiley.
- Converse, P.E. (1964), *The Nature of Belief Systems in Mass Publics*, in D.E. Apter (a cura di), *Ideology and Discontent*, New York e Londra, The Free Press Collier-Macmillan, pp. 206-261.
- (1966), *The Problem of Party Distances in Models of Voting Change*, in K.M. Jennings e H. Zeigler (a cura di), *The Electoral Process*, New Jersey, Prentice Hall, pp. 175-207.
- (1976), *The Dynamics of Party Support: Cohort-Analyzing Party Identification*, Beverly Hills e Londra, Sage.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row.
- Eckstein, G. (1994), *Rationale Wahl im Mehrparteiensystem. Die Bedeutung von Koalitionen im räumlichen Modell der Parteienkonkurrenz*, Università di Mannheim, tesi.
- Enelow, J.M. e M.J. Hinich (1984), *The Spatial Theory of Voting. An Introduction*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Esser, H. (a cura di) (1991), *Alltagshandeln und Verstehen*, Tübingen, Mohr Siebeck.
- Fiorina, M.P. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven e Londra, Yale University Press.
- Fuchs, D. e H.D. Klingemann (1990), *The Left-Right Scheme. Theoretical Framework*, in K.M. Jennings, J. Van Deth et al. (a cura di), *Continuities in Political Actions. A Longitudinal Study of Political Orientations in Three Western Democracies*, Berlino, Walter de Gruyter, pp. 203-234.
- Guttman, J.M., N. Hilger e Y. Schachmurove (1994), *Voting as Investment vs. Voting as Consumption: New Evidence*, in «Kyklos», vol. 47, pp. 197-207.
- Hastie, R. (1986), *A Primer of Information-processing Theory for the Political Scientist*, in R.R. Lau e D.O. Sears (a cura di), *Political Cognition*, Hillsdale e Londra, Lawrence Erlbaum Associates, pp. 11-39.
- Hinich, M.J. e M.C. Munger (1992), *A Spatial Theory of Ideology*, in «Journal of Theoretical Politics», vol. 4, pp. 5-30.
- Hinich, M.J. e W. Pollard (1981), *A New Approach to the Spatial Theory of Electoral Competition*, in «American Journal of Political Science», vol. 25, pp. 323-341.
- Hotelling, H. (1929), *Stability in Competition*, in «The Economic Journal», vol. 39, pp. 41-57.
- Iyengar, S. (1991), *Is Anyone Responsible? How Television Frames Political Issues*, Chicago e Londra, University of Chicago Press.
- Kahnemann, D. e A. Tversky (1982), *Risiko nach Mass – Psychology der Entscheidungspräferenzen*, in «Spektrum der Wissenschaft», pp. 89-98.
- Key, V.O. (1966), *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting 1936-1960*, New York, Vintage.
- Klingemann, H.D. (1972), *Testing the Left-Right Continuum on a Sample of German Voters*, in «Comparative Political Studies», vol. 5, pp. 93-106.
- (1979), *Measuring Ideological Conceptualizations*, in S. H. Barnes e M. Kaase (a cura di), *Political Action: Mass Participation in Five Western Democracies*, Beverly Hills e Londra, Sage, pp. 215-254.
- Küchler, M. (1991), *Issues and Voting in the European Elections 1989*, in «European Journal of Political Research», vol. 19, pp. 81-103.
- Kuklinski, J.H., R.C. Luskin e J. Bolland (1991), *Where Is the Schema? Going Beyond the «S» Word in Political Psychology*, in «American Political Science Review», vol. 85, pp. 1341-1355.
- Laver, M. e B.W. Hunt (1992), *Policy and Party Competition*, New York e Londra, Routledge.
- Lindenberg, S. (1990), *Rationalität und Kultur. Die verhaltenstheoretische Basis des Einflusses von Kultur auf Transaktionen*, in H. Ha-

- ferkamp (a cura di), *Sozialstruktur und Kultur*, Suhrkamp, pp. 249-287.
- Lodge, M., K.M. McGraw, P. Donover, S. Feldman e A.H. Miller (1991), *Where Is the Schema? Critiques*, in «American Political Science Review», vol. 85, pp. 1357-1380.
- Markus, G.B. e P.E. Converse (1979), *A Dynamic Simultaneous Equation Model of Electoral Choice*, in «American Political Science Review», vol. 73, pp. 1055-1070.
- Nannestad, P. (1994), *Dänisches Wahlverhalten 1971-1979: Ein Modell reaktiven Wählens und einige empirische Ergebnisse*, in F.U. Pappi e H. Schmitt (a cura di), *Parteien, Parlamente und Wahlen in Skandinavien*, Francoforte e New York, Campus, pp. 285-306.
- Pappi, F.U. (1983), *Die Links-Rechts-Dimension des deutschen Parteiensystem und die Parteipräferenz-Profile der Wählerschaft*, in M. Kaase e H.D. Klingemann (a cura di), *Wahlen und politisches System*, Opladen, Westdeutscher Verlag, pp. 422-441.
- (1994), *Parteienwettbewerb im vereinten Deutschland*, in W. Bürklin e D. Roth (a cura di), *Das Superwahljahr. Deutschland vor unkalkulierbaren Regierungsmehrheiten?*, Colonia, Bund-Verlag, pp. 219-248.
- Popkin, S.L. (1991), *The Reasoning Voter. Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, Chicago e Londra, University of Chicago Press.
- Rattinger, H. (1993), *Wahlbeteiligung und Akzeptanz der demokratischen Wahlnorm*, Università di Bamberg, manoscritto inedito.
- Ronis, D.L., J.F. Yates e J.P. Kirscht (1989), *Attitudes, Decisions and Habits as Determinants of Repeated Behavior*, in R. Pratkanis Breckler, J. Steven e A.G. Greenwald (a cura di), *Attitude Structure and Function*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates, pp. 213-240.
- Rusk, J.G. (1987), *Issues and Voting*, in S. Long (a cura di), *Research in Micropolitics 2. Voting Behavior II*, Greenwich e Londra, JAI Press, pp. 95-141.
- Sartori, G. (1976), *Parties and Party Systems*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Shively, P.W. (1979), *The Development of Party Identification among Adults: Explorations of a Functional Model*, in «American Political Science Review», vol. 73, pp. 1039-1054.
- Smith, E. (1989), *The Unchanging American Voter*, Berkeley, University of California Press.
- Snidermann, P.M. (1993), *The New Look in Public Opinion Research*, in A. Finifter (a cura di), *Political Science: The State of the Discipline II*, Washington D.C., American Political Science Association, pp. 219-244.
- Snidermann, P.M., R.A. Brody e P.E. Tetlock (1991), *Reasoning and*

- Choice: Explorations in Political Psychology*, New York, Cambridge University Press.
- Snidermann, P.M., J.M. Glaser e R. Griffin (1990), *Information and Electoral Choice*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, Urbana e Chicago, University of Illinois Press, pp. 117-135.
- Van der Eijk, C., B. Niemöller e J.N. Tillie (1986), *The Two Faces of «Future Vote»: Voter Utility and Party Potential*, Università di Amsterdam, manoscritto inedito.
- Weber, M. (1965), *Social Action and its Types*, in T. Parsons *et al.* (a cura di), *Theories of Society*, New York, Free Press, pp. 173-179.