
Atteggiamento implicito ed esplicito e comportamenti di voto

Le europee del 2004 in Italia e le politiche del 2005 in Inghilterra

Angiola Di Conza, Augusto Gnisci, Marco Perugini e
Vincenzo Paolo Senese

Questo contributo indaga la relazione tra atteggiamenti impliciti e espliciti e il loro impatto sul comportamento di voto in due tornate elettorali, le europee del 2004 in Italia (Studio 1) e le politiche del 2005 in Gran Bretagna (Studio 2). I risultati mostrano che gli atteggiamenti impliciti verso leader e partiti sono più differenziati dei relativi atteggiamenti espliciti. Inoltre, in entrambi gli studi, gli atteggiamenti impliciti, accanto agli espliciti, predicono il comportamento elettorale e questa relazione è mediata dall'intenzione di voto. Tali risultati indicano che gli atteggiamenti impliciti rivestono un ruolo non trascurabile tra i fattori psicologici che guidano le scelte elettorali.

1. Modelli teorici di previsione del comportamento come conseguenza dell'atteggiamento

Nell'ambito della psicologia sociale, all'atteggiamento inteso come valutazione su basi affettive, cognitive o conative di persone, oggetti o eventi (Rosenberg e Hovland, 1960) viene riconosciuto il ruolo di determinante – prossimale o distale – del comportamento (Bentler e Speckart, 1979; Fazio e Olson, 2003; Greenwald, 1990;

McBroom e Reed, 1992; Wilson, Lindsay e Schooler, 2000). Infatti, i diversi modelli teorici che si sono occupati di individuare i predittori del comportamento riconoscono all'atteggiamento un ruolo di primo piano (*theory of planned behaviour*, Fishbein e Ajzen, 1975; *extended model of goal directed behaviour*, Bagozzi e Warshaw, 1992; Perugini e Bagozzi, 2001, 2004). Solo di recente, però, accanto al ruolo svolto dalle componenti esplicite dell'atteggiamento, cioè misurabili direttamente sulla base delle dichiarazioni individuali, è stata riconosciuta l'importanza delle sue componenti implicite, cioè non mediate dalla consapevolezza e dalla riflessione (Fazio, 1990; Strack e Deutsch, 2004). Sebbene entrambe le componenti possano essere considerate come l'associazione del concetto relativo ad un oggetto sociale con il concetto relativo ad un attributo di valore (Greenwald, Klinger e Schuh, 1995), secondo la definizione riassuntiva proposta da Wilson e coll. (2000) l'atteggiamento implicito si differenzia da quello esplicito per tre caratteristiche: un'origine non necessariamente nota (indipendente, cioè, dalla consapevolezza che le persone hanno delle loro

valutazioni associative); per i processi di attivazione di natura automatica; e perché questa componente influenza principalmente le risposte implicite (cioè le risposte non controllabili o sulle quali le persone non tentano di esercitare controllo). La relazione esistente tra valutazioni implicite ed esplicite è stata indagata e formalizzata mediante modelli teorici sviluppati da diversi autori. Ad esempio, il modello proposto da Gawronski e Bodenhausen (2006), detto *associative-propositional evaluation* (APE), identifica le influenze reciproche che hanno luogo tra le valutazioni basate su processi associativi e su processi proposizionali che determinano il cambiamento dell'atteggiamento. Similmente, Petty, Briñol e DeMarree (2007) hanno proposto il *meta-cognitive model* (MCM) secondo il quale diverse valutazioni relative ad un oggetto possono essere contemporaneamente presenti in memoria ed essere espresse in maniera differenziata o integrata sulla base di processi meta-cognitivi o secondari.

Altri autori, invece, si sono occupati di definire modelli di previsione del comportamento in grado di tener conto contemporaneamente delle componenti implicite ed esplicite. Tra questi vi sono la *theory of planned behaviour* ([TPB] Ajzen e Fishbein, 2000) che attribuisce all'atteggiamento verso il comportamento inteso nelle sue due dimensioni implicita ed esplicita, assieme alle norme sociali e al comportamento passato, il ruolo di determinanti del comportamento, sebbene tale effetto sia mediato dall'intenzione comportamentale; il *motivation and opportunity as determinants model* ([MODE] Fazio, 1990; Fazio e Towles-Schwen, 1999) secondo il quale, in base all'interazione tra le caratteristiche individuali e contestuali, il comportamento viene determinato maggiormente dalla componente implicita o dalla componente esplicita. Infine, Strack e Deutsch (2004) hanno proposto il *reflective and impulsive model* (RIM) volto ad identificare le caratteristiche dei differenti processi cognitivi coinvolti nella regolazione del comportamento sociale, basati su due sistemi, definiti impulsivo e riflessivo, che conducono all'attivazione del comportamento. Secondo il modello proposto, questi due sistemi operano congiuntamente e in interazione tra loro, seguendo differenti processi operativi. Il sistema riflessivo è concepito come un sistema che genera comportamenti basati su processi decisionali consapevoli, mentre il sistema impulsivo è concepito come una rete associativa che attiva schemi comportamentali in modo automatico e in assenza di una decisione consapevole. La differenziazione tra questi due sistemi e l'esistenza di diversi processi di attivazione del comportamento sottenderebbero la distinzione tra atteggiamenti espliciti e atteggiamenti impliciti.

2. Misure implicite

Facendo seguito alla teorizzazione della componente implicita dell'atteggiamento, in anni recenti sono state messe a punto diverse procedure di misurazione dei costrutti impliciti basate su due principi comuni: che chi esegue il compito non sia consapevole di quale sia il costrutto rilevato e che la misura sia ottenuta tramite

indici indiretti. Le procedure maggiormente note e utilizzate sono: *affective priming task* ([APT] Fazio, Jackson, Dunton e Williams, 1995); *extrinsic affective simon task* ([EAST] De Houwer, 2003); *affect misattribution procedure* ([AMP] Payne, Cheng, Govorun e Stewart, 2005); *implicit association procedure* ([IAP] Schnabel, Banse e Asendorpf, 2006); *implicit association test* ([IAT] Greenwald, McGhee e Schwartz, 1998) e sue varianti; *go-no go association test* ([G-NAT] Nosek e Banaji, 2001); *brief association test* ([BAT] Sriram e Greenwald, in stampa); *single category implicit association test* ([SC-IAT] Karpinski e Steinman, 2006); *single attribute implicit association test* ([SA-IAT] Penke, Eichstaedt e Asendorpf, 2006). A tal proposito, per un'interpretazione del significato delle misure implicite Conrey, Sherman, Gawronski, Hugenberg e Groom (2005) hanno proposto il *quadruple process model* (QUAD). Secondo tale modello le performance alle misure implicite dipendono da almeno quattro processi qualitativamente distinti: la probabilità che si attivi una associazione automatica, la possibilità che la risposta corretta possa essere individuata, la probabilità che la risposta automatica possa essere contrastata e, infine, la probabilità che la risposta sia guidata dal tirare ad indovinare (*guessing*).

Tra le misure proposte, l'*implicit association test* rientra tra i metodi più utilizzati per la rilevazione dell'atteggiamento implicito. Questa procedura fornisce un indice ottenuto mediante il confronto della velocità di esecuzione di compiti di classificazione riguardanti coppie di oggetti contrapposti e parole a valenza positiva o negativa, tenendo conto anche del numero di errori commessi durante tali compiti. Tale indicatore si basa sulla considerazione che i tempi di reazione e il numero di errori commessi nella classificazione sono ridotti se lo stesso tasto deve essere utilizzato per classificare oggetti e parole caratterizzate da connotazione simile: entrambe positive o entrambe negative (Greenwald e Nosek, 2001). L'indice ottenuto fornisce una misura relativa di atteggiamento. Un'esauriente revisione degli aspetti concettuali e metodologici dell'Implicit Association Test è fornita da Nosek, Greenwald e Banaji (2007). Lo IAT ha dimostrato buone caratteristiche psicometriche, sia in termini di attendibilità che di validità. L'attendibilità delle procedure è solitamente superiore a .70. Una meta-analisi recente ha dimostrato che lo IAT possiede sia validità predittiva sia validità incrementale (Greenwald, Poehlman, Uhlmann e Banaji, in stampa). Sebbene le caratteristiche psicometriche risultino adeguate, alcune critiche sono state mosse tanto allo strumento, in grado di fornire esclusivamente un indice relativo della valutazione posseduta dall'individuo, quanto all'interpretazione della misura ottenuta. Per una rassegna si veda Zogmaister e Castelli (2006).

3. Atteggiamento in ambito politico

Gli studiosi del comportamento politico hanno rivolto particolare attenzione al comportamento di voto, inteso come espressione della scelta di un partito. In

quest'ambito, se è vero che l'identificazione con il partito è stata a lungo considerata la più importante, se non l'unica, determinante del voto (Campbell, Converse, Miller e Stokes, 1960), in anni più recenti, altri costrutti sono stati studiati e messi in relazione con il comportamento elettorale. Sulla base di questi studi e in linea con le teorie psicologiche dominanti in altre aree scientifiche, sono stati sviluppati alcuni modelli teorici per spiegare il comportamento di voto. Tra questi, ad esempio, vi è la *teoria della scelta razionale* di Downs (1957) secondo cui la scelta di voto è guidata esclusivamente dall'interesse personale, sostanzialmente di tipo economico. Questa teoria considera il cittadino come un individuo guidato da interessi egoistici e il comportamento di voto come altamente razionale. Criticando questa posizione, Adams (2001) sottolinea come gli elettori siano spinti anche da considerazioni non politiche nel mettere in atto un comportamento di voto e siano influenzati nella loro scelta da fattori quali l'immagine del leader e da aspetti socio-psicologici derivanti dall'appartenenza ad una specifica classe sociale, religiosa, etnica, ecc. In quest'ottica, per una più ampia comprensione del comportamento di voto è necessario considerare accanto alle determinanti razionali, storicamente ritenute rilevanti per la previsione del comportamento elettorale, anche le determinanti affettive, valutative e automatiche a lungo trascurate. Tra queste determinanti, gli atteggiamenti impliciti si sono imposti all'attenzione degli studiosi. Alcuni autori hanno analizzato tale relazione nell'ambito della teoria della *hot cognition*, mettendo in evidenza che ciascun concetto sociopolitico noto è associato ad una valutazione affettiva che si riattiva automaticamente ogni qualvolta l'oggetto viene percepito, influenzando i processi di elaborazione delle informazioni (Lodge e Taber, 2005; Morris, Squires, Taber e Lodge, 2003). Altri autori, invece, hanno focalizzato la propria attenzione sulla relazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti relativi ad oggetti politici (De Houwer e De Bruycker, 2007; Gnisci, Di Conza, Senese e Perugini, in stampa; Greenwald, Nosek e Banaji, 2003; Hofmann, Gschwendner, Nosek e Schmitt, 2005; Nosek, 2005; Nosek e Smyth, 2007; Olson e Fazio, 2004). In alcune nazioni anglofone (USA e UK), ad esempio, questa relazione è stata studiata sia per i candidati politici (confrontando Bush e Gore), sia per categorie politiche più ampie (confrontando le valutazioni relative ai Democrats e ai Republicans o le valutazioni relative ai Liberals e ai Conservatives). Questi studi riportano valori di correlazione significativi tra le valutazioni implicite di oggetti diversi (per esempio, il leader e il partito), ma di ampiezza considerevolmente variabile (compresi tra $r = .37$ e $r = .78$).

A nostra conoscenza, in Italia la relazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti, riferiti a diversi oggetti politici (alle diverse coalizioni o ai diversi leader), non è stata mai stata analizzata. La relazione tra atteggiamenti espliciti e impliciti con il comportamento di voto è stata studiata solo in pochi casi e ancor meno frequenti sono gli studi in cui entrambe le componenti sono state studiate contemporaneamente (ad esempio, Friese, Bluemke e Wänke, 2007). In Italia alcuni studi recenti si sono

occupati di valutare il ruolo che la componente implicita svolge come predittore del voto (Arcuri, 2005; Arcuri, Castelli, Galdi, Zogmaister e Amadori, 2008; Arcuri, Galdi e Castelli, 2005; Galdi, Arcuri e Gawronski, 2008; Galdi, Castelli e Arcuri, 2005; Roccato e Zogmaister, 2007). Considerati nel loro complesso, questi studi mostrano interessanti aspetti dell'influenza delle valutazioni implicite sul comportamento elettorale finora trascurati. Alcuni studi che hanno considerato i risvolti applicativi dello IAT hanno, però, mostrato che ai suoi costi non sempre corrispondono adeguati riscontri in termini di predizione del comportamento e degli esiti elettorali (Roccato e Zogmaister, 2007).

Obiettivo del presente lavoro è indagare la relazione esistente tra le diverse componenti degli atteggiamenti relative a oggetti diversi del panorama politico: leader e partiti o coalizioni, prestando attenzione tanto alla relazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti, riferiti agli stessi oggetti, quanto alla relazione tra oggetti diversi valutati mediante la stessa componente dell'atteggiamento (ad esempio, la relazione tra atteggiamenti impliciti verso i leader e verso le coalizioni e tra atteggiamenti espliciti verso leader e coalizioni). Infine, il presente lavoro si propone di indagare la capacità predittiva delle diverse componenti dell'atteggiamento e dell'intenzione comportamentale rispetto al comportamento del voto, in due contesti nazionali (Italia e Gran Bretagna) e in occasione di diverse tornate elettorali (elezioni politiche ed Europee), al fine di individuare il ruolo svolto in diversi contesti politici ed elettorali dalle determinanti considerate e verificare la generalizzabilità del modello di predizione teorizzato.

4. Differenze tra contesti nazionali e ipotesi

Poiché gli studi presentati sono stati condotti in contesti politici ed elettorali diversi, quello italiano e quello inglese, riteniamo utile metterne in luce le principali differenze.

Un prima distinzione è relativa al tipo di tornata elettorale. Nel caso dello studio italiano siamo di fronte ad elezioni europee, che pur coinvolgendo buona parte della popolazione, di fatto non hanno un potere attrattivo simile alle elezioni politiche (come evidenziato da una differenza di affluenza alle urne costantemente minore in occasione delle elezioni europee rispetto alle politiche, dal 1979 ad oggi, si veda Feltrin, 2004; Ignazi, 2004). Nel caso della Gran Bretagna, invece, lo studio si svolge in vista delle elezioni politiche nazionali e in un contesto storico caratterizzato dalle vicende del terrorismo internazionale e dalle sue conseguenze sulla politica estera, militare e sulle scelte di alleanze in quasi tutti i Paesi del mondo (Katz, 2006).

Una seconda distinzione è relativa alle dimensioni della collocazione partitica. In entrambi i contesti nazionali, l'asse destra-sinistra risulta insufficiente per col-

locare adeguatamente i partiti nello spazio politico. È necessario utilizzare almeno due dimensioni per dare ragione degli aspetti valutativi e percettivi dello spazio elettorale. Come evidenziato da Ricolfi (1999, 2004), queste due dimensioni per il panorama politico italiano sono destra-sinistra e radicali-moderati; mentre per la Gran Bretagna esse sono destra-sinistra e autoritarismo-liberalismo (Evans, Heath e Lalljee, 1996; Heath, Taylor, Brook e Park, 1999).

Nonostante le differenze citate tra i due contesti elettorali il modello di relazioni che intendiamo valutare in questi studi è simile e si applica sia al contesto italiano sia al contesto britannico. Il primo gruppo di ipotesi riguarda la relazione tra diverse tipi di atteggiamenti. Il secondo gruppo di ipotesi intende individuare il ruolo dell'atteggiamento implicito ed esplicito verso le coalizioni e i loro leader nel determinare il comportamento di voto nei due diversi contesti elettorali.

Partendo dalla considerazione che gli atteggiamenti impliciti possono risentire meno, rispetto agli espliciti, dell'intervento di processi cognitivi che portano gli elettori ad integrare le informazioni relative agli schieramenti con quelle relative ai rispettivi leader e che questo potrebbe condurre alla differenziazione, a livello implicito, degli atteggiamenti (Petty, Briñol e DeMarree, 2007; Strack e Deutsch, 2004), ci aspettiamo: *a*) che gli atteggiamenti impliciti nei confronti dei leader correlino significativamente e positivamente con gli atteggiamenti impliciti nei confronti del partito/coalizione; *b*) che gli atteggiamenti espliciti nei confronti dei leader correlino significativamente e positivamente con gli atteggiamenti espliciti nei confronti del partito/coalizione; e *c*) che la correlazione tra atteggiamenti espliciti sia più alta di quella tra atteggiamenti impliciti. Inoltre, dato che gli studi citati hanno evidenziato come gli atteggiamenti espliciti ed impliciti colgano una parte comune dell'atteggiamento verso lo stesso oggetto, ci aspettiamo: *d*) che le correlazioni tra atteggiamenti di natura diversa e oggetti diversi (cioè tra atteggiamento esplicito verso i leader e atteggiamento implicito verso il partito e tra atteggiamento implicito verso i leader e atteggiamento esplicito verso il partito) siano significative ma *e*) più basse rispetto a quelle tra atteggiamenti impliciti ed espliciti verso lo stesso oggetto. Infatti, anche se l'oggetto dell'atteggiamento è diverso in tutti i casi, le ultime due correlazioni condividono il metodo di rilevazione dell'atteggiamento (o implicito o esplicito), mentre le prime due sono caratterizzate anche da metodi diversi (implicito ed esplicito).

Per quanto riguarda il secondo gruppo di ipotesi, sulla base dei modelli teorici che considerano gli atteggiamenti espliciti ed impliciti come predittori del comportamento (Ajzen e Fishbein, 2000; Petty, Briñol e DeMarree, 2007; Strack e Deutsch, 2004), ci aspettiamo che, indipendentemente dalle specifiche tornate elettorali (Europee e Politiche) e dal contesto nazionale, gli atteggiamenti impliciti, accanto a quelli espliciti, risultino in grado di influenzare il comportamento di voto, e che tale effetto sia mediato dall'intenzione di voto.

5. Studio 1: Italia

5.1. Metodo

5.1.1. Partecipanti

Hanno partecipato allo studio 174 studenti universitari iscritti a diverse facoltà di atenei campani, di età compresa tra 19 e 32 anni, 90 maschi e 84 femmine, reclutati a seguito di uno screening test. Allo scopo di rilevare il grado di competenza relativa alle alleanze partitiche pre-elettorali a ciascun partecipante veniva richiesto di collocare sull'asse destra-sinistra, verbalmente e in presenza dello sperimentatore, i simboli dei partiti appartenenti alla coalizione della Casa delle Libertà (FI, AN, Lega Nord e Casa delle Libertà) o a quella di Uniti nell'Ulivo (DS, Margherita, Ulivo e Uniti nell'Ulivo). Ai partecipanti è stata inoltre richiesta la collocazione sull'asse destra-sinistra, tradizionalmente usata. Riteniamo, infatti, che, ad oggi, essa rappresenti il percorso identificativo più economico per l'elettorato, qualora si considerino non solo cittadini esperti (sostanziosi) e politicamente coinvolti, ma anche cittadini indecisi o solo marginalmente interessati alla politica.

Rispetto alla loro collocazione politica, il 27% dei partecipanti si dichiara sostenitore o simpatizzante per la sinistra, il 37,4% per il centro-sinistra, il 5,7% per il centro, il 10,3% per il centro-destra, il 5,7% per la destra, il restante 13,8% dichiara, invece, di non avere una precisa collocazione. Sono stati esclusi dalle analisi gli astenuti, coloro che hanno dichiarato di non saper esprimere la propria posizione politica e coloro che hanno dichiarato posizioni più agli estremi dell'asse, indicando preferenza per partiti come Rifondazione Comunista o i Radicali, che non erano, al tempo, inseriti nelle coalizioni, sebbene, in qualche caso, avessero offerto un appoggio esterno ad essa. Poiché questi partiti si presentavano alle elezioni separatamente e con il proprio candidato, i loro elettori sono stati esclusi. Il campione considerato per le analisi è, quindi, formato da 92 dei 174 studenti inizialmente intervistati.

5.1.2. Misure e attendibilità

A ciascun partecipante sono stati somministrati un questionario, proposto in forma cartacea, per la rilevazione degli atteggiamenti espliciti e due prove al computer, per la rilevazione degli atteggiamenti impliciti. Nel questionario veniva anche richiesto ai partecipanti di indicare i propri dati anagrafici e la propria posizione politica, indicando di quale partito e rappresentante politico si ritenesse di condividere maggiormente l'idea o la linea politica. Per ciascuna scala, l'attendibilità è stata valutata mediante il coefficiente α di Cronbach (Cronbach, 1951).

Gli atteggiamenti espliciti sono stati misurati attraverso quattro differenziali semantici a sette passi (Osgood, Suci e Tannenbaum, 1957) aventi come oggetto,

rispettivamente, Silvio Berlusconi ($\alpha = .92$), Romano Prodi ($\alpha = .93$), la Casa delle Libertà ($\alpha = .95$) e Uniti nell'Ulivo ($\alpha = .94$). Sono stati utilizzati 15 item bipolari: onesto-disonesto, affidabile-inaffidabile, buono-cattivo, leale-sleale, altruista-goista, apprezzabile-disprezzabile, tollerante-intollerante, di ampie vedute-di strette vedute, gradevole-sgradevole, colto-ignorante, intelligente-sciocco, astuto-ingenuo, positivo-negativo, morale-immorale, allegro-triste. Per la misura degli atteggiamenti impliciti è stata utilizzata la procedura IAT (Greenwald et al., 1998, 2003). Lo IAT è stato somministrato in due versioni: una per rilevare l'atteggiamento verso le coalizioni ($\alpha = .85$) e una per rilevare l'atteggiamento verso i leader ($\alpha = .88$). Nella procedura computerizzata messa a punto, sono stati utilizzati come stimoli da categorizzare cinque parole positive (gioia, amore, sorriso, piacere e felicità) e cinque parole negative (terribile, orribile, sgradevole, male e tremendo), cinque immagini di Prodi o dei simboli dei partiti appartenenti allo schieramento Uniti nell'Ulivo e cinque immagini di Berlusconi o dei simboli dei partiti appartenenti alla Casa delle Libertà, appaiate per colore e dimensione. Compito dei partecipanti era quello di eseguire il compito di categorizzazione nel minor tempo possibile, utilizzando due soli tasti di risposta. L'indice statistico utilizzato per la valutazione degli atteggiamenti è la D , una variazione della d di Cohen (Greenwald et al., 2003), che consente di esprimere mediante un singolo valore la differenza tra le velocità medie relative alle classificazioni raccolte nelle diverse condizioni associative, tenendo anche conto degli errori di classificazione commessi durante l'esecuzione del compito. Nel nostro studio valori positivi di questo indice definiscono un atteggiamento favorevole verso Berlusconi o verso la Casa delle Libertà, valori negativi indicano un atteggiamento favorevole a Prodi o alla coalizione Uniti nell'Ulivo. Al termine di tutte le prove è stato richiesto di indicare la propria intenzione di voto su di una scheda simulata e dopo le elezioni a ciascun partecipante, ricontattato telefonicamente, è stato richiesto di riportare il voto realmente espresso in quell'occasione (Europee 2004) e in quelle precedenti (le Politiche del 2001 e le Europee del 1999).

5.1.3. Bilanciamento tra misure implicite ed esplicite

La somministrazione delle procedure di misurazione degli atteggiamenti impliciti (IAT) ed espliciti (questionario) è stata bilanciata per contrastare l'eventuale influenza che l'attivazione di una delle due forme di atteggiamento potrebbe avere sull'espressione dell'altra.

All'interno della fase di misurazione degli atteggiamenti impliciti è stata bilanciata la presentazione delle due versioni dello IAT (leader e partiti) allo scopo di evitare effetti legati all'attivazione di reti di atteggiamenti interconnesse, come possono essere, ad esempio, i partiti e i loro leader, piuttosto che al reale atteggiamento individuale. Inoltre, è stato bilanciato l'ordine di presentazione dei compiti

all'interno di ciascuna procedura IAT per contrastare effetti legati ad un fenomeno noto come *prior task effect* (Greenwald et al., 1998, 2003). Non sono stati riscontrati effetti né della sequenza delle procedure per la rilevazione degli atteggiamenti impliciti ed espliciti sulle misure di atteggiamento implicito verso i leader e le coalizioni ($t[90] = .76; p = .45; t[90] = .58; p = .56$), né della sequenza delle procedure implicite per la rilevazione degli atteggiamenti impliciti verso i leader e le coalizioni ($t[90] = .42; p = .67; t[90] = -.06; p = .95$), né della sequenza di compiti combinati all'interno di ciascuna procedura IAT ($t[90] = 1.60; p = .11; t[90] = .32; p = .75$).

5.1.4. Analisi dei dati

Relativamente all'atteggiamento esplicito, al fine di ottenere una misura unica utile a rendere le differenti valutazioni più facilmente confrontabili, è stata condotta un'analisi delle componenti principali (ACP) sugli item dei differenziali semantici¹. A partire dai quindici item del differenziale semantico, è stata richiesta l'estrazione di un'unica componente; in tutti i casi, essa dà conto di una adeguata percentuale di varianza (compresa tra il 51% e il 64%). Inoltre, per rendere comparabili le valutazioni esplicite, raccolte mediante i questionari, con quelle implicite, ottenute allo IAT, i punteggi per gli oggetti di valutazione appartenenti alla stessa categoria sono stati sottratti l'uno all'altro ottenendo, così, due indici complessivi di atteggiamento relativo, uno per i leader e uno per le coalizioni. Nel nostro studio valori positivi di questo indice rappresentano un atteggiamento esplicito favorevole a Berlusconi (o alla Casa delle Libertà) e negativo verso Prodi (o Uniti nell'Ulivo), mentre valori negativi indicano il pattern contrario (atteggiamento esplicito positivo verso Prodi o Uniti nell'Ulivo e negativo verso Berlusconi o la Casa delle Libertà).

Per ottenere un quadro generale delle relazioni tra l'atteggiamento, esplicito ed implicito, il comportamento di voto e gli altri costrutti misurati, sono stati calcolati i coefficienti di correlazione (r di Pearson per le correlazioni tra misure di atteggiamento

¹ L'ACP effettuata sui 15 item del differenziale semantico relativo a Silvio Berlusconi evidenzia la presenza di due componenti con autovalore maggiore di uno (rispettivamente 7.7 e 1.7) che danno conto rispettivamente del 51% e l'11% della varianza totale. Anche nel caso del differenziale semantico relativo a Romano Prodi dall'ACP emergono due componenti con autovalore maggiore di uno (8.2 e 1.6) che rendono conto rispettivamente del 54.7% e il 10.9% della varianza totale. L'ACP condotta sugli item del differenziale semantico relativo alla valutazione della Casa della Libertà evidenzia due componenti con autovalore maggiore di uno (9.6 e 1.4) che danno conto rispettivamente del 64% e il 9% della varianza totale. Infine, l'ACP condotta sui 15 item relativi alla coalizione Uniti nell'Ulivo, evidenzia tre componenti con autovalore maggiore di uno (8.5, 1.4 e 1.0) che rendono conto rispettivamente il 56.5%, il 9.3% e il 6.7% della varianza. In tutti e quattro i casi si è deciso di procedere all'estrazione di un'unica componente (Hattie, 1985), in quanto l'ACP evidenzia che la prima componente ha un autovalore decisamente superiore ad uno, molto distante dal valore del secondo e in grado di spiegare più della metà della varianza totale.

mento e r punto biseriale per le correlazioni tra misure di atteggiamento e voto)². L'intenzione di voto e il voto riportato telefonicamente sono stati codificati assegnando il valore 0 per il voto dato ai partiti appartenenti alla coalizione di centro-sinistra «Uniti nell'Ulivo» (Ulivo, DS, Margherita, SDI) e il valore 1 per il voto dato ai partiti appartenenti alla coalizione di centro-destra «Casa delle Libertà» (AN, Lega Nord, Forza Italia, UDC).

Infine, per verificare l'ipotesi di ricerca relativa all'impatto specifico degli atteggiamenti sia impliciti che espliciti sul comportamento di voto, è stata condotta un'analisi della regressione logistica gerarchica a due passi, in cui al primo passo è stato inserito una misura unica di atteggiamento esplicito e al secondo passo sono state introdotte entrambe le misure di atteggiamento implicito (leader e partiti)³. Successivamente, in linea con quanto previsto dal modello TPB (Ajzen e Fishbein, 2000), tramite la procedura ideata da Baron e Kenny (1986) e mediante una path analysis, è stato valutato l'effetto di mediazione dell'intenzione di voto tra gli atteggiamenti e il voto. I programmi utilizzati per le analisi sono SPSS e Lisrel (Joreskog e Sorbom, 2003), per il Sobel test si è fatto ricorso alla procedura disponibile sul sito web (<http://www.people.ku.edu/~preacher/sobel/sobel.htm>).

5.2. Risultati e discussione

L'analisi delle correlazioni (tabella 1a) indica che l'atteggiamento esplicito verso il leader e quello verso la coalizione risultano fortemente e significativamente correlati tra loro, mentre la correlazione tra atteggiamento implicito verso il leader e verso la coalizione risulta significativa ma debole. La differenza tra questi valori di correlazione, valutata con il test z per il confronto tra coefficienti di correlazione su un unico campione (tabella 1b) risulta significativa, $p < .001$. Le prime tre ipotesi (a , b e c) sono perciò verificate. Per quanto riguarda la correlazione tra atteggiamenti espliciti ed impliciti, i risultati evidenziano che l'atteggiamento implicito verso la coalizione è correlato sia con l'atteggiamento esplicito verso la coalizione, sia con l'atteggiamento esplicito verso il leader (tabella 1a). Tali correlazioni sono più forti rispetto alla correlazione tra atteggiamento implicito ed esplicito verso il leader e tra atteggiamento implicito verso il leader e atteggiamento esplicito verso la coalizione. Tuttavia le differenze tra questi valori di correlazione non risultano significative (tabella 1b). L'ipotesi d) risulta, quindi, verificata, mentre non è verificata l'ipotesi e).

² Prima di eseguire queste analisi, mediante la procedura indicata in Thompson (1990), è stata verificata l'assunzione di normalità univariata e multivariata delle variabili considerate. Tutte le variabili risultano distribuite normalmente.

³ Data l'elevata correlazione riscontrata tra le due misure dell'atteggiamento esplicito, quella verso il leader e quella verso le coalizioni ($r = .88$), e per evitare problemi di collinearità nel modello di regressione, le due misure sono state unificate mediante un'ACP che ha portato alla creazione di un punteggio unico che esprime l'atteggiamento positivo nei confronti di Berlusconi o della CdL.

TAB. 1a. *Matrice di inter-correlazione tra atteggiamenti e voto riportato telefonicamente (N = 92)*

Atteggiamento	2	3	4	5
1. Implicito verso Berlusconi	.21*	.28**	.26*	.18
2. Implicito verso la CdL	–	.48***	.45***	.48***
3. Esplicito verso Berlusconi		–	.88***	.55***
4. Esplicito verso la CdL			–	.55***
5. Voto				–

Note: Le misure dell'atteggiamento implicito ed esplicito sono relative, valori positivi indicano un atteggiamento favorevole verso Berlusconi o verso la Casa delle Libertà, mentre valori negativi indicano un atteggiamento favorevole verso Prodi o verso la coalizione Uniti nell'Ulivo. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

TAB. 1b. *Valori dello z test per il confronto tra coefficienti di correlazione*

Coefficienti	z test	p
r_{12} versus r_{34}	-7.82	.001
r_{14} versus r_{13}	-.10	.91
r_{14} versus r_{24}	-1.44	.15
r_{23} versus r_{13}	1.59	.11
r_{23} versus r_{24}	.25	.80

Il voto riportato risulta essere correlato con l'atteggiamento esplicito verso i leader, con l'atteggiamento esplicito verso le coalizioni e con l'atteggiamento implicito verso le coalizioni (tabella 1a).

Allo scopo di indagare il ruolo dell'atteggiamento verso le coalizioni e i rispettivi leader sulla scelta di voto, è stata condotta una regressione logistica gerarchica a due passi, utilizzando come predittori le misure di atteggiamento relative al leader e alla coalizione, sia nella componente esplicita (passo 1) sia nella componente implicita (passo 2) e come variabile criterio il voto riportato telefonicamente.

I risultati dell'analisi della regressione logistica gerarchica sono riportati nella tabella 2, in cui è stato eliminato il modello nullo (passo 0) che riporta solo i valori della costante. Il primo modello (passo 1), che considera esclusivamente l'atteggiamento esplicito, risulta significativo, $\chi^2(1, N = 92) = 40.88, p < .001, R^2 = .36$ e in grado di prevedere il voto espresso nell'89% dei casi, $\exp(B) = 15.30, p < .001$. Tuttavia, come evidenziato dalla tabella delle classificazioni, si osserva una differenza estremamente evidente per le due coalizioni considerate. L'atteggiamento esplicito risulta in grado di predire correttamente il 95% dei voti espressi a sinistra, ma solo il 68% di quelli espressi a destra.

Anche nel secondo modello, in cui alla misura di atteggiamento esplicito vengono aggiunte le misure dell'atteggiamento implicito (passo 2), i predittori risultano significativamente in grado di prevedere la variabile dipendente, $\chi^2(3, N = 92) = 47.50, p < .001, R^2 = .40$. Inoltre, l'aggiunta degli atteggiamenti impliciti determina un aumento significativo della capacità predittiva del modello che passa dal

TAB. 2. Risultati della regressione logistica a due passi, con il voto riportato come criterio e con gli atteggiamenti impliciti verso i leader e verso le coalizioni (step 1) e con gli atteggiamenti espliciti verso i leader e verso le coalizioni (step 2) come predittori (Europee 2004)

Variabili	B	SE B	exp(B)
<i>Step 1: Predittori Espliciti</i>			
Costante	-2.08	.67	.12***
Atteggiamento Esplicito verso la CdL e Berlusconi	2.73	.49	15.30 ***
<i>Step 2: Predittori Impliciti ed Espliciti</i>			
Costante	-1.88	.68	.15***
Atteggiamento Esplicito verso la CdL e Berlusconi	2.35	.52	10.53***
Atteggiamento Implicito verso Berlusconi	-.10	.58	.91
Atteggiamento Implicito verso la CdL	1.27	.49	3.56*

Note: Previsione corretta per Ulivo 95.6%. Previsione corretta per Casa delle Libertà 70.8%. Previsione corretta del modello 89.1%. $R^2 = .359$; $\chi^2(1, N = 92) = 40.88, p < .001$ per Step 1; $\chi^2_{diff}(2, N = 92) = 6.62, p < .05$. Previsione corretta per Ulivo 94.1%. Previsione corretta per Casa delle Libertà 74.2%. Previsione corretta del modello 90.2%. $R^2 = .40$. Le misure dell'atteggiamento implicito ed esplicito sono relative; valori positivi indicano un atteggiamento favorevole verso Berlusconi o verso la Casa delle Libertà, mentre valori negativi indicano un atteggiamento favorevole verso Prodi o verso la coalizione Uniti nell'Ulivo. Il primo modello (Step 0) non è stato riportato per semplicità. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

89.1% al 90.2%, $\chi^2_{diff}(2) = 6.62, p < .05$. L'analisi della tabella delle classificazioni evidenzia che nel modello che considera sia le misure esplicite sia le misure implicite, l'atteggiamento implicito verso la coalizione, $\exp(B) = 3.56, p < .05$ e l'atteggiamento esplicito verso la coalizione e il leader, $\exp(B) = 10.53, p < .001$, consentono di predire correttamente il 94% dei voti espressi a sinistra (percentuale pressoché invariata rispetto al modello precedente), e l'80% dei voti espressi a destra (dove aumenta la percentuale di classificazioni corrette). L'atteggiamento implicito verso il leader non risulta significativamente associato al voto, $\exp(B) = 0.91, p = .85$. In base a tali risultati è possibile concludere che sia gli atteggiamenti impliciti sia gli espliciti hanno un potere predittivo specifico sul voto, come atteso nella seconda ipotesi. L'effetto di questi predittori, tuttavia, potrebbe essere mediato dall'effetto dell'intenzione di voto.

Per verificare l'effetto di mediazione dell'intenzione di voto (Ajzen e Fishbein, 2000; Fishbein e Ajzen, 1975) sono state condotte tre analisi di mediazione (Baron e Kenny, 1986), utilizzando ciascun atteggiamento come predittore (X), la scelta elettorale come criterio (Y) e l'intenzione di voto come mediatore (M). I risultati (tabella 3) mostrano che, per tutti i costrutti considerati, l'intenzione di voto media l'influenza dell'atteggiamento sulla scelta elettorale. L'influenza dell'atteggiamento esplicito sull'intenzione risulta, infatti, significativa ($b = 2.15, p < .001$), così come l'influenza dell'intenzione sul voto ($b = 3.53, p < .001$), mentre risulta non significativa l'influenza dell'atteggiamento sul voto. Il valore del Sobel test che sottopone a verifica l'ipotesi dell'assenza di mediazione (Sobel, 1982) risulta significativo (Sobel test = 3.28, $p < .001$). Un pattern simile è stato riscontrato nell'analisi della

TAB. 3. *Analisi della mediazione mediante il test di Sobel (N = 73)*

Modello	B	SE B	p	Sobel test	p
X1 → M	1.26	.52	< .01	2.15	= .03
X1 → Y	1.17	.80	= .14		
M → Y	4.36	.90	< .001		
X2 → M	1.57	.46	< .001	2.72	= .006
X2 → Y	1.41	.70	< .05		
M → Y	4.13	.92	< .001		
X3 → M	2.15	.55	< .001	3.28	< .001
X3 → Y	1.07	.58	= .07		
M → Y	3.53	.95	< .001		

Note: X1=Implicito Leader. X2=Implicito Partiti-Coalizioni. X3=Esplicito Unico. M=Intenzione. Y=Voto.

mediazione dell'intenzione tra atteggiamento implicito verso i leader e voto. Infatti, risulta significativa l'influenza di questo atteggiamento sull'intenzione ($b = 1.26$, $p < .01$) e dell'intenzione sul voto ($b = 4.36$, $p < .001$), mentre risulta non significativa l'influenza diretta dell'atteggiamento sul voto. Anche in questo caso, il test di Sobel risulta significativo (Sobel test = 2.15, $p < .05$). Nel caso dell'atteggiamento implicito verso le coalizioni, invece, si osserva un effetto di mediazione parziale, in quanto sussiste l'effetto diretto dell'atteggiamento sul comportamento di voto ($b = 1.41$, $p = .05$) accanto all'effetto dell'atteggiamento sull'intenzione ($b = 1.57$, $p = .001$) e dell'intenzione sul voto ($b = 4.13$, $p < .001$); il Sobel test risulta significativo (Sobel test = 2.72, $p < .01$).

La path analysis condotta mediante il software Lisrel 8.5 (Joreskog e Sorbom, 2003), con il metodo di stima *diagonally weighted least squares* (DWLS), adatto per la stima di parametri in campioni piccoli e con variabili dipendenti dicotomiche (Flora e Curran, 2004), conferma che il modello con i migliori indici di *fit* (tabella 4) è quello che prevede la mediazione totale per l'atteggiamento esplicito e per l'atteggiamento implicito verso le coalizioni, mentre risulta non significativa l'influenza dell'atteggiamento implicito verso i leader sull'intenzione e sul comportamento di voto ($\chi^2(6, N = 92) = 3.74$, *ns*; $RMSEA = 0$; $CFI = 1.00$; $NFI = 1.00$).

6. Studio 2: Inghilterra

6.1. Metodo

6.1.1. Partecipanti

Hanno partecipato allo studio 91 studenti iscritti all'Essex University, 45 femmine e 46 maschi, di età compresa tra 18 e 54 anni, reclutati per e-mail oppure contattati

TAB. 4. *Analisi della mediazione mediante path analysis (N = 73)*

Modello	χ^2	gdl	χ^2/gdl	RMSEA	CFI	NFI	AIC	χ^2_{diff}
1. Mediazione piena	13.82*	6	2.3	.17	.95	.92	31.82	–
2. Mediazione parziale (X1)	10.92	5	2.18	.16	.96	.94	30.92	
Differenza tra Modello 1 e Modello 2								2.9
3. Mediazione parziale (X2)	5.25	5	1.05	.03	1	.97	25.25	
Differenza tra Modello 1 e Modello 3								8.6*
4. Mediazione parziale (X3)	10.73	5	2.15	.16	.96	.94	30.73	
Differenza tra Modello 1 e Modello 4								3.1

Note: X1 = Implicito Leader. X2 = Implicito Partiti-Coalizioni. X3 = Esplicito Unico. M=Intenzione. Y = Voto. * $p < .05$. RMSEA = root mean square error of approximation. CFI = comparative fit index. NFI = normed fit index.

direttamente dallo sperimentatore. Un partecipante è stato eliminato dall'analisi per non aver completato la sezione relativa alle misure esplicite. Per rilevare l'orientamento politico, a ciascun partecipante è stato richiesto di indicare la preferenza per uno dei seguenti partiti: Labour Party, Conservative Party, Liberal Democrats, Green Party o altro. Rispetto alle preferenze politiche, il 15.4% dei partecipanti si dichiara favorevole al Labour Party, il 14.3% al Conservative Party e il 40.7% ai Liberal Democrats, del restante 28.6%, il 9.9% sceglie partiti minori e il 18.7% si astiene dall'esprimere una specifica preferenza.

Come nello studio 1, il campione utilizzato per le analisi dei dati è formato da coloro che, in occasione del follow up, utile alla registrazione del voto realmente espresso, hanno dichiarato di aver votato per uno dei tre partiti considerati nello studio: Labour Party, Conservative Party e Liberal Democrats. Esso risulta, quindi, composto da 61 partecipanti, 31 femmine e 30 maschi.

6.1.2. Misure e attendibilità

L'intero studio, comprendente anche in questo caso misure implicite ed esplicite, ha previsto la somministrazione computerizzata di tutte le misure. Per misurare gli atteggiamenti impliciti è stata utilizzata la procedura IAT. Anche in questo caso gli stimoli erano immagini dei leader e simboli di partito appaiati per colore e dimensione, le parole utilizzate per le categorie «positivo» e «negativo» erano rispettivamente: *smile, joy, pleasure, happiness, love, e terrible, nasty, awful, horrible ed evil*.

Per la misura degli atteggiamenti espliciti è stata utilizzata la Warmth and Competence Rating Scale ([WCS] Fiske, Cuddy, Glick e Xu, 2002), come misura della valutazione, su base stereotipica, di gruppi o individui, in base alle due dimensione di calore e competenza. Tale misura ha sostituito il differenziale semantico,

utilizzato nel primo studio, in quanto considerata adeguata a rilevare gli atteggiamenti verso personaggi e partiti politici, rispetto ai quali gli individui si formano delle idee che derivano più da stereotipi, relativi sia alla politica in generale, sia agli oggetti specifici considerati, che da una conoscenza reale e personale degli stessi. Questa scala, inoltre, rappresenta uno strumento validato e standardizzato per la valutazione di un ampio numero di gruppi sociali, compresa la categoria dei rappresentanti politici (Alexander, Brewer e Hermann, 1999; Huddy e Terkildsen, 1993; Wojciszcke e Klusek, 1996). Gli item che compongono la scala sono 12: competent, friendly, confident, well-intentioned, capable, trustworthy, efficient, warm, intelligent, good-natured, skillfull, sincere. Va, inoltre, sottolineato che esiste una parziale sovrapposibilità tra gli item utilizzati in questa scala e quelli da noi impiegati nel primo studio. Sugli item della WCS è stata condotta un'analisi delle componenti principali⁴, richiedendo una soluzione ad una componente, che rende conto in tutti i casi una percentuale di varianza compresa tra il 57% e il 70%, per ciascun oggetto considerato. L'analisi dell'attendibilità, calcolata con l'indice α di Cronbach, ha messo in evidenza valori adeguati per tutte le scale (rispettivamente: Blair $\alpha = .92$, Howard $\alpha = .92$, Kennedy $\alpha = .90$, Labour party $\alpha = .94$, Conservative party $\alpha = .93$, e Liberal Democrats $\alpha = .93$).

Per ottenere punteggi di atteggiamento (relativo) implicito ed esplicito è stata impiegata la stessa procedura per il calcolo della D , impiegata nello Studio 1. L'attendibilità delle quattro procedure IAT varia tra .40 e .72 (per IAT leader $.40 < \alpha < .59$, per IAT partiti $.51 < \alpha < .72$). Al termine delle prove è stata richiesta la simulazione del voto e, dopo le elezioni, tutti i partecipanti sono stati ricontattati via e-mail per ottenere informazioni rispetto al voto realmente espresso.

6.1.3. Bilanciamento tra misure implicite ed esplicite

Dopo aver raccolto i dati anagrafici, a ciascun partecipante sono state presentate quattro diverse versioni dello IAT relative a quattro coppie di confronti: due per i leader e due per i partiti. Per rendere comparabili le valutazioni, in ciascuna procedura è stato mantenuto come elemento costante il leader (Tony Blair) o il partito (Labour) al governo nel periodo della somministrazione, bilanciandone la posizione

⁴ L'ACP effettuata sui 12 item della WCS relativi ai tre leader evidenziano, come atteso, la presenza di due componenti con autovalore maggiore di uno (Blair: 6.5 e 1.5, Howard: 6.5 e 1.9, Kennedy: 6.0 e 1.8), in grado di rendere conto rispettivamente il 54% e il 13% della varianza (Blair), il 54% e il 16% (Howard), il 50% e il 15% (Kennedy). Anche l'ACP condotta sulla WCS per i tre partiti evidenzia la presenza di due componenti con autovalore maggiore di uno (Labour: 7.1 e 1.6, Conservatives: 7.1 e 1.6, Liberal Democrats: 6.8 e 1.8), in grado di dar conto rispettivamente il 56% e 14% della varianza (Labour), 59% e 13% (Conservatives) e 57% e 15% (Liberal Democrats). In tutti e sei i casi si è deciso di procedere all'estrazione di un'unica componente (Hattie, 1985), in quanto l'ACP evidenzia che la prima componente ha un autovalore decisamente superiore ad uno, molto distante dal valore del secondo e in grado di spiegare più della metà della varianza totale.

occupata in ciascun confronto. La randomizzazione ha riguardato: l'ordine degli IAT (Leader e Partiti); la posizione occupata dai politici (Blair a destra, associato a spiacevole e il suo antagonista a sinistra, associato a piacevole e viceversa); e l'ordine del secondo leader (Blair vs. Howard/Blair vs. Kennedy). Per quanto riguarda i partiti, invece, è stato utilizzato un bilanciamento inverso rispetto a quello dei leader, ma costante. In questo studio il bilanciamento ha riguardato esclusivamente le misure IAT, mentre tutte le altre misure sono state presentate nello stesso ordine per tutti i partecipanti. Non risulta la presenza dell'effetto della sequenza di presentazione delle procedure per la rilevazione dell'atteggiamento implicito verso i leader (Blair vs. Howard e Blair vs. Kennedy) e verso i partiti (Labour vs. Conservatives e Labour vs Liberal Democrats ($t[59] = .32; p = .75; t[59] = .76; p = .45; t[59] = .68; p = .50; t[59] = .07; p = .95$). È stata riscontrata, invece, la presenza dell'effetto di presentazione dei compiti combinati all'interno di ciascuna procedura IAT sui punteggi di atteggiamento implicito verso Blair e Howard ($t[59] = 2.04; p = .05$), verso il Labour Party e il Conservative Party ($t[59] = 2.17; p = .03$) e verso il Labour Party e i Liberal Democrats ($t[59] = 4.60; p < .001$). Tale effetto, già descritto in letteratura (Greenwald e Nosek, 2001), implica che ciascuna associazione (ad esempio: Blair e positivo) viene valutata più positivamente se proposta per prima. Questi effetti, nel nostro studio sono, comunque, almeno parzialmente tenuti sotto controllo dai controbilanciamenti effettuati (Greenwald e Nosek, 2001).

6.1.4. Analisi dei dati

Le analisi condotte ricalcano le procedure utilizzate nello studio 1⁵. La principale differenza è che relativamente agli atteggiamenti sono state raccolte quattro diverse misure, una per ogni confronto considerato (Blair-Kennedy, Blair-Howard, Labour-Conservative, Labour-Liberal Democrats).

6.2. Risultati e discussione

Le tabelle 5a e 5b riportano i valori di correlazione per tutte le misure di atteggiamento implicite ed esplicite relative a ciascun confronto e le tabelle 5c e 5d riportano i punteggi z relativi ai confronti tra i valori di correlazione ottenuti. Come indicato dal primo gruppo di ipotesi da noi formulato, sono state analizzate le relazioni tra i diversi tipi di atteggiamento (implicito ed esplicito) e i diversi oggetti considerati (leader e partiti). L'atteggiamento esplicito verso il leader è fortemente correlato con

⁵ Anche in questo caso, prima di procedere alle analisi, sono stati condotti test per la verifica dell'assunzione della normalità univariata e multivariata delle distribuzioni (Thompson, 1990). Tutte le variabili risultano distribuite normalmente.

TAB. 5a. *Matrice di inter-correlazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti relativi ai confronti: Blair versus Howard e Labour versus Conservative (N = 61)*

	2	3	4
1. Implicito Blair <i>versus</i> Howard	.28*	.43***	.42***
2. Implicito Labour <i>versus</i> Conservative	–	.46***	.35**
3. Esplicito Blair <i>versus</i> Howard		–	.85***
4. Esplicito Labour <i>versus</i> Conservative			–

Note: * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

TAB. 5b. *Matrice di inter-correlazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti relativi ai confronti: Blair versus Kennedy, Labour versus Liberal Democrat (N = 61)*

	2	3	4
1. Implicito Blair <i>versus</i> Kennedy	.14	.37**	.38**
2. Implicito Labour <i>versus</i> Liberal Democrats	–	.09	.22
3. Esplicito Blair <i>versus</i> Kennedy		–	.80***
4. Esplicito Labour <i>versus</i> Liberal Democrats			–

Note: Le misure dell'atteggiamento implicito ed esplicito sono relative, valori positivi indicano un atteggiamento favorevole verso Blair o verso il Labour party, mentre valori negativi indicano un atteggiamento favorevole verso Kennedy o Howard o verso i Liberal Democrats o Conservative. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

TAB. 5c. *Valori dello z test per il confronto tra coefficienti di correlazione (Blair versus Howard e Labour versus Conservative)*

Coefficienti	z test	p
r_{12} <i>versus</i> r_{34}	–5.12	.001
r_{78} <i>versus</i> r_{56}	–5.19	.001
r_{23} <i>versus</i> r_{24}	0.67	.50
r_{23} <i>versus</i> r_{13}	0.17	.86
r_{14} <i>versus</i> r_{24}	0.44	.66
r_{14} <i>versus</i> r_{13}	–0.07	.94

TAB. 5D. *Valori dello z test per il confronto tra coefficienti di correlazione (Blair versus Kennedy e Labour versus Liberal Democrats)*

Coefficienti	z test	p
r_{34} <i>versus</i> r_{12}	–5.19	.001
r_{23} <i>versus</i> r_{12}	–1.64	.10
r_{23} <i>versus</i> r_{24}	–0.73	.46
r_{14} <i>versus</i> r_{13}	0.02	.98
r_{14} <i>versus</i> r_{24}	0.93	.35

TAB. 6. *Matrice di inter-correlazione tra atteggiamenti sia impliciti sia espliciti relativi ai confronti: Blair versus. Howard, Blair versus. Kennedy, Labour versus. Conservatives, Labour versus. Liberal democrats e il voto riportato (N = 61)*

	Voto Labour <i>versus</i> opposizione
Implicito Blair <i>versus</i> Howard	.34**
Implicito Blair <i>versus</i> Kennedy	.37**
Implicito Labour <i>versus</i> Conservative	.26*
Implicito Labour <i>versus</i> Liberal Democrats	.19
Esplicito Blair <i>versus</i> Howard	.36**
Esplicito Blair <i>versus</i> Kennedy	.48***
Esplicito Labour <i>versus</i> Conservative	.43***
Esplicito Labour <i>versus</i> Liberal Democrats	.65***

Note: Le misure dell'atteggiamento implicito ed esplicito sono relative, valori positivi indicano un atteggiamento favorevole verso Blair o verso il Labour party, mentre valori negativi indicano un atteggiamento favorevole verso Kennedy o Howard o verso i Liberal Democrats o Conservative. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

l'atteggiamento esplicito verso la coalizione. Le correlazioni tra rispettivi atteggiamenti impliciti sono più deboli e non sempre significative. La differenza tra questi valori di correlazione, calcolata con il test z per il confronto tra coefficienti di correlazione su un unico campione, risulta significativa, $p < .001$. Fatta eccezione per la relazione tra atteggiamenti impliciti verso Blair/Kennedy e verso i rispettivi partiti (Labour/Liberal Democrats), le prime tre ipotesi (a , b e c) risultano verificate.

Per ciò che riguarda le correlazioni tra misure implicite ed esplicite, i risultati evidenziano che nel caso del confronto tra Blair e Howard e tra Labour e Conservative, tali correlazioni risultano tutte significative. Nel caso del confronto tra Blair e Kennedy e tra Labour e Liberal Democrats, solo due delle correlazioni tra atteggiamento esplicito ed implicito sono risultate significative, quella dell'atteggiamento implicito Blair/Kennedy con l'atteggiamento esplicito Blair/Kennedy e con l'esplicito Labour/Liberal Democrats. L'ipotesi d) risulta, quindi, verificata, ad eccezione della relazione tra atteggiamento implicito verso il partito e atteggiamento esplicito verso il leader nel caso del confronto tra Labour/Liberal Democrats e Blair/Kennedy. Infine, poiché i confronti tra i valori di correlazione riscontrati non risultano significativi, l'ipotesi e) non è verificata.

La tabella 6 mostra che il voto reale riportato correla significativamente con tutte le misure d'atteggiamento considerate, esclusa quella implicita relativa al confronto Labour/Liberal Democrats. Tale risultato indica che ciascun costruito misurato ha una relazione con la scelta di voto finale.

Allo scopo di analizzare il ruolo degli atteggiamenti impliciti ed espliciti sulla scelta di voto, i dati raccolti sono stati analizzati mediante una regressione logistica gerarchica, utilizzando come variabile criterio il voto riportato, e codificato come voto a favore del partito di maggioranza (Labour = 1) o voto a favore di uno dei partiti d'opposizione (Liberal Democrats o Conservative = 0) e come variabili in-

TAB. 7. Risultati della regressione logistica gerarchica a tre passi, utilizzando come variabile criterio il voto alle elezioni politiche inglesi del 2005 e come predittori gli atteggiamenti impliciti verso i leader e verso le coalizioni (modello predittori impliciti: step 2) e gli atteggiamenti espliciti verso i leader e verso le coalizioni (modello predittori impliciti ed espliciti: step 3)

Variabili	B	SE B	EXP(B)
<i>Step 1 (Predittori Espliciti)</i>			
Costante	-1.86	0.55	0.15***
Atteggiamento esplicito verso Blair e i Labour	2.97	0.91	198.44**
<i>Step 2 (Predittori Impliciti ed Espliciti)</i>			
Costante	-3.49	1.11	0.03**
Atteggiamento esplicito verso Blair e i Labour	3.11	1.15	22.44**
Atteggiamento implicito verso Blair	4.48	1.99	88.48*
Atteggiamento implicito verso i Labour	1.50	1.21	4.46

Note: Previsione corretta per Labour 58.8%. Previsione corretta per Conservatives e Liberal Democrats 91%. Previsione corretta del modello 82%; $R^2 = .38$; $\chi^2(1, N = 61) = 29.13$, $p < .001$ per Step 1. $\Delta\chi^2(2) = 8.68$, $p < .05$. Previsione corretta per Labour 88.6%. Previsione corretta per Conservatives e Liberal Democrats 64.7%. Previsione corretta del modello 82%; $R^2 = .46$. Le misure dell'atteggiamento implicito ed esplicito sono relative, valori positivi indicano un atteggiamento favorevole verso Blair o verso il Labour party, mentre valori negativi indicano un atteggiamento favorevole verso Kennedy o Howard o verso i Liberal Democrats o Conservative. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

dipendenti le misure di atteggiamento implicito ed esplicito, relative sia ai leader sia ai partiti.

Allo scopo di rendere comparabili i risultati di questa analisi con quelli ottenuti per le elezioni Europee in Italia (Studio 1), le due misure di atteggiamento implicito verso i leader, una ottenuta mediante il confronto tra Blair e Kennedy, l'altra tra Blair e Howard, sono state unite in un punteggio unico, ottenuto come media delle due valutazioni relative, che esprime l'atteggiamento positivo nei confronti di Blair. Lo stesso è avvenuto per le due misure implicite relative ai partiti, ottenendo una misura che esprime l'atteggiamento verso il partito di maggioranza⁶. Nella tabella 7 vengono riportati i risultati dei due passi della regressione gerarchica, condotta al fine di valutare il ruolo di ciascun atteggiamento come predittore del voto. Nel primo passo è stato inserito l'atteggiamento esplicito, mentre nel secondo passo sono state aggiunte le due misure di atteggiamento implicito (anche in questo caso il modello nullo, passo 0, è stato omesso). Come illustrato nella tabella 7, l'atteggiamento esplicito, inserito al passo 1, influenza significativamente la scelta di voto, $\chi^2(1, N = 61) = 29.13$, $p < .001$, $R^2 = .38$, mostrando una capacità predittiva complessiva pari all'82%. Questa capacità predittiva risulta estremamente

⁶ Come nello studio precedente, è stata riscontrata una forte associazione tra le misure relative all'atteggiamento esplicito nei confronti dei leader e dei partiti ($r = .85$, $p < .001$). Al fine di evitare problemi di collinearità nel modello di regressione, mediante un'analisi delle componenti principali, le misure esplicite sono state unificate in un punteggio unico che esprime l'atteggiamento positivo nei confronti di Blair e dei Labour.

TAB. 8. *Analisi della mediazione mediante il test di Sobel (N=61)*

Modello	B	SE B	p	Sobel test	p
X1 → M	4.86	1.90	< .01	1.05	.04
X1 → Y	1.91	2.16	= .37		
M → Y	4.54	1.33	< .001		
X2 → M	2.56	1.08	< .01	1.99	.04
X2 → Y	0.61	1.55	= .69		
M → Y	4.94	1.34	< .001		
X3 → M	2.69	1.03	< .001	1.88	.06
X3 → Y	4.94	2.74	= .07		
M → Y	4.57	1.69	< .001		

Note: X1 = Implicito Leader. X2 = Implicito Partiti-Coalizioni. X3 = Esplicito Unico. M = Intenzione. Y = Voto.

precisa nel caso di voto espresso a favore delle opposizioni (Liberal Democrats o Conservative, 91%), meno precisa rispetto al voto espresso a favore del partito di maggioranza (Labour, 59%).

Se al modello si aggiungono gli atteggiamenti impliciti (passo 2) si osserva un incremento significativo della capacità di previsione del voto, $\chi^2_{diff}(2) = 8.68, p < .05, R^2 = .46$. In particolare, la tabella delle classificazioni evidenzia come l'atteggiamento implicito verso Blair, $\exp(B) = 88.48, p < .05$, e l'atteggiamento esplicito verso il partito e il leader di maggioranza, $\exp(B) = 22.44, p < .01$, abbiano una capacità predittiva complessiva pari a circa 82%. In questo secondo modello la capacità predittiva risulta più bilanciata rispetto al passo 1 sia per la previsione del voto a favore delle opposizioni (89%) sia del voto a favore del partito di maggioranza (65%). Il potere predittivo degli atteggiamenti nei confronti del voto, atteso nella seconda ipotesi, viene confermato.

Per verificare l'ipotesi di mediazione dell'intenzione di voto (Ajzen e Fishbein, 2000; Fishbein e Ajzen, 1975), come nello studio 1, sono state condotte tre analisi della mediazione (Baron e Kenny, 1986), utilizzando ciascun atteggiamento come predittore (X), la scelta elettorale come criterio (Y) e l'intenzione di voto come mediatore (M). I risultati (tabella 8) mostrano che, per tutti i costrutti considerati, l'intenzione di voto media l'influenza dell'atteggiamento sulla scelta elettorale, ad eccezione di quanto accade nel caso dell'atteggiamento esplicito, per il quale l'effetto di mediazione dell'intenzione mostra solo una tendenza alla significatività. Infatti, in questo caso l'influenza dell'atteggiamento sull'intenzione risulta significativo ($b = 2.69, p < .001$), così come l'effetto dell'intenzione sul voto ($b = 4.57, p < .001$), mentre non risulta significativo l'effetto diretto dell'atteggiamento sul voto ($b = 4.94, p = .07$). Il Sobel test, tuttavia, mostra solo una tendenza alla significatività (Sobel test = 1.88, $p = .06$). Il pattern di mediazione totale, invece, è confermato per l'atteggiamento implicito verso i leader: risulta significativa l'influenza dell'atteggiamento sull'intenzione ($b = 4.86, p < .01$) e dell'intenzione sul voto ($b = 4.54, p < .001$), in assenza di un effetto

TAB. 9. *Analisi della mediazione mediante Path analysis (N = 61)*

Modello	χ^2	gdl	χ^2/gdl	RMSEA	CFI	NFI	AIC	χ^2_{diff}
1. Mediazione piena	15.39*	6	2.56	.18	.95	.93	33.39	–
2. Mediazione parziale (X1)	14.79*	5	2.95	.21	.95	.93	34.79	
Differenza tra Modello 1 e Modello 2								.6
3. Mediazione parziale (X2)	12.83*	5	2.56	.18	.96	.94	32.83	
Differenza tra Modello 1 e Modello 3								2.6
4. Mediazione parziale (X3)	7.47	5	1.49	.10	.99	.97	27.47	
Differenza tra Modello 1 e Modello 4								7.9*

Note: X1 = Implicito Leader. X2 = Implicito Partiti-Coalizioni. X3 = Esplicito Unico. M = Intenzione. Y = Voto. * $p < .05$. RMSEA = root mean square error of approximation. CFI = comparative fit index. NFI = normed fit index.

diretto dell'atteggiamento sul voto. Il Sobel test risulta significativo (Sobel test = 1.05, $p < .05$). Anche per l'atteggiamento implicito verso i partiti si riscontra un pattern di mediazione totale. Risulta significativa l'influenza dell'atteggiamento sull'intenzione ($b = 2.56$, $p < .01$) e dell'intenzione sul voto ($b = 4.94$, $p < .001$), in assenza di un effetto diretto dell'atteggiamento sul voto. Anche in questo caso il Sobel test risulta significativo (Sobel test = 1.99, $p < .05$). La path analysis condotta mediante il software Lisrel 8.5 (Joreskog e Sorbom, 2003), con il metodo di stima diagonally weighted least squares (DWLS), adatto per la stima di parametri in campioni piccoli e con variabili dipendenti dicotomiche (Flora e Curran, 2004), conferma che il modello con i migliori indici di *fit* (tabella 9) è quello che prevede la mediazione totale da parte dell'intenzione sia per gli atteggiamenti impliciti sia per l'atteggiamento esplicito, $\chi^2(6, N = 61) = 0.19$, *ns*; RMSEA = 0; CFI = 1.00; NFI = .98.

6.3. Discussione e conclusioni

Obiettivo del presente studio era analizzare la relazione tra atteggiamenti espliciti ed atteggiamenti impliciti e la capacità predittiva specifica di queste due componenti dell'atteggiamento rispetto al comportamento di voto. Inoltre, era nostro obiettivo verificare se i processi che regolano la relazione tra queste due componenti dell'atteggiamento e il comportamento elettorale possano essere generalizzati in differenti contesti culturali, sebbene alcune caratteristiche dei due studi inducano a condurre con cautela questa generalizzazione. Infatti, è necessario tener conto di alcune differenze nei due studi, che riguardano sia il contesto nazionale (Italia e Gran Bretagna) ed elettorale (elezioni Europee ed elezioni politiche), in cui è stato condotto ciascuno studio, sia l'uso di strumenti diversi per la rilevazione dell'atteggiamento esplicito (differenziale semantico e *warmth and competence scale*). Nonostante queste

differenze, per quanto riguarda la relazione tra le componenti dell'atteggiamento, i risultati relativi ad entrambi gli studi evidenziano la presenza di un'associazione moderata tra atteggiamenti impliciti ed espliciti. Come ipotizzato, le correlazioni tra le valutazioni implicite sono notevolmente più basse di quelle tra atteggiamenti espliciti. Inoltre, riassumendo i dati relativi alle correlazioni è possibile individuare un pattern comune che riguarda la forza associativa tra le diverse componenti dell'atteggiamento considerate. Infatti, se si considera la correlazione tra atteggiamenti impliciti verso i leader e le coalizioni i valori (compresi tra .21 e .28) indicano una debole associazione. Se si considera la correlazione tra valutazioni implicite ed esplicite verso oggetti diversi (leader e coalizioni) i valori di correlazione (compresi tra .26 e .48) indicano un'associazione intermedia. Se si considera la correlazione tra valutazioni implicite ed esplicite verso lo stesso oggetto (leader o coalizioni) i valori (compresi tra .22 e .45) indicano un'associazione intermedia. Infine, se si considera la correlazione tra atteggiamenti espliciti verso i leader e le coalizioni i valori (compresi tra .80 e .88) indicano un'associazione forte.

Questi risultati sono in linea con le nostre ipotesi e con i recenti dati riportati in letteratura che mostrano come, in diversi domini, si osservi una relazione moderata tra le due componenti dell'atteggiamento (Greenwald e Nosek, 2008). In particolare, tali risultati sembrano sottolineare che gli atteggiamenti impliciti permettono di distinguere in maniera più precisa le valutazioni relative a oggetti diversi, che, al contrario, a livello esplicito possono essere rese simili dall'intervento di processi cognitivi di integrazione delle informazioni. Questo risultato è in linea con il modello duale di Strack e Deutsch (2004). Secondo questo modello, infatti, nel sistema impulsivo le associazioni tra valutazioni di concetti sono basate su caratteristiche di contiguità e somiglianza, mentre nel sistema riflessivo questi legami sono basati su caratteristiche semantiche. È il caso, ad esempio, delle coalizioni da noi considerate e dei rispettivi leader, esse possono essere considerate categorie semanticamente in relazione, in quanto rientranti nelle categorie sovraordinate «destra» e «sinistra». Anche l'ipotesi relativa all'esistenza di una correlazione tra atteggiamenti relativi allo stesso oggetto, ma misurati implicitamente ed esplicitamente, risulta confermata. Questo risultato sembra sottolineare come gli atteggiamenti impliciti ed espliciti, sebbene in relazione tra loro, permettano di cogliere valutazioni diverse di uno stesso concetto (Nosek, 2005; Gnisci et al., in stampa). Questi risultati supportano l'idea che gli atteggiamenti impliciti risentano meno, rispetto agli espliciti, dell'intervento di processi cognitivi che portano gli elettori ad integrare le informazioni relative agli schieramenti con quelle relative ai rispettivi leader e che questo potrebbe condurre alla differenziazione, a livello implicito, degli atteggiamenti (Strack e Deutsch, 2004). Questi risultati, inoltre, mettono in risalto l'importanza di considerare entrambe le componenti dell'atteggiamento, quando si voglia ottenere un quadro completo dei processi che influenzano le valutazioni verso i leader e le coalizioni (o i partiti) che occupano lo scenario politico di un Paese o si voglia differenziare il contributo dell'uno e dell'altro nella decisione di voto.

Per quanto riguarda il secondo gruppo di ipotesi, riguardante la relazione tra le diverse componenti degli atteggiamenti considerate e il comportamento di voto, le analisi confermano ulteriormente che l'atteggiamento esplicito e l'atteggiamento implicito svolgono ruoli non sovrapponibili. Infatti, il modello che considera entrambe le componenti risulta essere maggiormente esplicativo. Tuttavia, è importante sottolineare che il ruolo di queste componenti si differenzia in base al contesto elettorale studiato. In Italia, infatti, è la valutazione implicita delle coalizioni ad avere, insieme con la valutazione esplicita dei leader e delle coalizioni, un impatto significativo sul comportamento di voto. Diversamente, per lo studio condotto in UK, al potere predittivo degli atteggiamenti espliciti si associa quello della valutazione implicita dei leader. Va comunque sottolineato che in entrambi gli studi l'introduzione degli atteggiamenti impliciti migliora la previsione del comportamento di voto in un solo segmento elettorale; nello studio italiano, infatti, l'atteggiamento implicito verso le coalizioni risulta in grado di migliorare esclusivamente la previsione del voto degli elettori di centro-destra; allo stesso modo, nello studio inglese si riscontra un miglioramento di previsione soltanto per gli elettori del Labour Party. Infine, è degno di nota il fatto che in entrambi i casi il miglioramento di previsione avvenga a carico del partito o della coalizione a cui è assegnato, al momento delle rilevazioni, il ruolo di governo del Paese (o di maggioranza). Una possibile interpretazione di questo risultato si basa sulla possibilità che i partiti di maggioranza, in quanto deputati al ruolo di governo, vengano percepiti e valutati più frequentemente e costantemente rispetto ai partiti dell'opposizione. Questo potrebbe determinare una maggiore automatizzazione della valutazione (Wilson et al., 2000) e una maggiore influenza sul comportamento finale. Le informazioni al momento disponibili sono, comunque, insufficienti per sostenere questa interpretazione. Essa andrebbe approfondita in studi futuri. Al di là delle differenze e delle somiglianze evidenziate, non vanno trascurate le differenze contestuali e quelle relative al tipo di elezioni studiate. Infatti, in generale, accanto ad una concezione più personalizzata della politica, tipica del contesto britannico, è possibile che le determinanti del voto espresso al fine di eleggere il primo ministro, o comunque il massimo rappresentante nazionale, siano diverse, o almeno parzialmente diverse, da quelle che intervengono nel determinare la scelta elettorale di coloro (molto più frequentemente intesi in termini di raggruppamenti partitici piuttosto che specificamente di individui) che andranno a rappresentare la Nazione e i cittadini in Europa. Queste differenze risultano ulteriormente confermate dalle analisi di mediazione, sia nei modelli che considerano separatamente ciascuna valutazione, sia nel modello che considera il loro ruolo congiuntamente. Entrambe le tecniche utilizzate (mediazione secondo il metodo proposto da Baron e Kenny (1986) e *path analysis*) conducono a confermare il ruolo dell'intenzione come mediatore dell'influenza dell'atteggiamento sul voto; inoltre, la seconda tecnica impiegata permette di valutare congiuntamente il ruolo dei tre predittori. Nel loro insieme, i risultati descritti confermano, dunque, il ruolo fondamentale dell'intenzione come determinante in grado di mediare l'impatto degli atteggiamenti sul comporta-

mento e di influenzare, in ultima istanza, il comportamento (Fishbein e Ajzen, 1975). Dalle analisi condotte per osservare questo effetto di mediazione, tuttavia, si rilevano alcune differenze. Sebbene in entrambi gli studi il modello di previsione migliore sia quello che prevede la mediazione totale dell'effetto degli atteggiamenti sul comportamento, nello studio italiano questo effetto non viene rilevato per gli atteggiamenti impliciti verso i leader, la cui influenza sull'intenzione risulta non significativa, mentre nello studio inglese tale effetto viene rilevato per entrambi gli atteggiamenti impliciti e per l'atteggiamento esplicito. Tale differenza potrebbe, ancora una volta, essere interpretata alla luce delle differenze culturali o più specificamente elettorali e politiche. Ad esempio, i maggiori livelli di personalizzazione della politica inglese, così come la diversa importanza attribuita alle due diverse tornate elettorali e il conseguente minore impegno e coinvolgimento degli elettori nei processi che guidano la scelta elettorale possono aver influenzato i risultati nella direzione descritta, dando ragione, nello studio 1, della mancata influenza degli atteggiamenti impliciti verso i leader. Nonostante le differenze di contesto elettorale e nazionale e degli strumenti impiegati per la rilevazione degli atteggiamenti espliciti, comunque, in entrambi gli studi è stato possibile riscontrare pattern di correlazioni e sequenze casuali e di mediazione simili. Ci sembra, pertanto, di poter concludere che tanto i costrutti (atteggiamenti impliciti ed espliciti) quanto gli oggetti considerati (leader e coalizioni o partiti) svolgano un ruolo specifico in qualità di determinanti del voto, sebbene con modalità diverse. In riferimento agli atteggiamenti, i nostri risultati sottolineano che, sebbene sia necessario tener conto delle caratteristiche specifiche di tipo culturale e contestuale in cui la scelta elettorale viene effettuata, né la componente esplicita né la componente implicita possono essere trascurate nel tentativo di individuare i fattori psicologici che guidano tale decisione.

Riferimenti bibliografici

- Adams, J. (2001). A theory of spatial competition with biased voters: Party policies viewed temporally and comparatively. *British Journal of Political Science*, 31, 121-158.
- Ajzen, I. e Fishbein M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes. In W. Stroebe, M. Hewstone (a cura di), *European Review of Social Psychology* (pp. 1-33). New York: John Wiley & Sons.
- Alexander, M. G., Brewer, M. B. e Hermann, R. K. (1999). Images and affect: A functional analysis of out-group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 78-93.
- Arcuri, L., Castelli, L., Galdi, S., Zogmaister, C. e Amadori, A. (2008). Predicting the vote: Implicit attitudes as predictors of the future behaviour of decided and undecided voters. *Political Psychology*, 29, 369-387.
- Arcuri, L., Galdi, S. e Castelli, L. (2005). Un nuovo approccio metodologico per affrontare un «antico» problema degli studi sul comportamento elettorale: La previsione delle scelte degli indecisi. In F. Gelli (a cura di), *La democrazia locale tra rappresentanza e partecipazione* (pp. 119-136). Milano: Franco Angeli.

- Bagozzi, R. P. e Warshaw, P. R. (1992). An examination of the etiology of the attitude-behavior relation for goal-directed behaviors. *Multivariate Behavioral Research*, 27, 601-634.
- Baron, R. M. e Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Bentler, P. M. e Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86, 452-464.
- Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E. e Stokes, D. E. (1960). *The American voter*. New York: Wiley.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16, 297-334.
- Conrey, F. R., Sherman, J. W., Gawronski, B., Hugenberg, K. e Groom, C. (2005). Separating multiple processes in implicit social cognition: The Quad-Model of implicit task performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 469-487.
- De Houwer, J. (2003). The extrinsic affective Simon task. *Experimental Psychology*, 50, 77-85.
- De Houwer, J. e De Bruycker, E. (2007). The Implicit Association Test outperforms the Extrinsic Affective Simon Task as an implicit measure of inter-individual differences in attitudes. *British Journal of Social Psychology*, 46, 401-421.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper and Row.
- Evans, G., Heath, A. e Lalljee, M. (1996). Measuring left-right and libertarian-authoritarian values in the British electorate. *The British Journal of Sociology*, 41, 93-112.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (a cura di), *Advances in experimental social psychology* (pp. 75-109). New York: Academic Press.
- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C. e Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Fazio, R. H. e Olson, M. A. (2003). Implicit measure in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Fazio, R. H. e Towles-Schwen T. (1999). The MODE model of attitude-behavior processes. In S. Chaiken, Y. Trope (a cura di), *Dual process theories in social psychology* (pp. 99-116). New York: Guilford.
- Feltrin, P. (2004). Un primo sguardo ai risultati delle elezioni europee del 2004 in Italia. *Polena*, 2, 9-28.
- Fishbein, M. e Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. e Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- Flora, D. B. e Curran, P. J. (2004). An empirical evaluation of alternative methods of estimation for confirmatory factor analysis with ordinal data. *Psychological Methods*, 9, 466-491.
- Friese, M., Bluemke, M. e Wänke, M. (2007). Predicting voting behavior with implicit attitude measures: The 2002 German parliamentary election. *Experimental Psychology*, 54, 247-255.
- Galdi, S., Arcuri, L. e Gawronski, B. (2008). Automatic mental associations predict future choices of undecided decision-makers. *Science*, 321, 1100-1102.

- Galdi, S., Castelli, L. e Arcuri, L. (2005). Alla ricerca dei «percorsi carsici» delle scelte elettorali. Proposta di una nuova tecnica per monitorare e analizzare le componenti implicite delle decisioni di voto. *Polena*, 2, 49-74.
- Gawronski, B. e Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, 132, 692-731.
- Gnisci, A., Di Conza, A., Senese, V. P. e Perugini, M. (in corso di stampa). Negativismo politico, voto e atteggiamento. uno studio su un campione di studenti universitari alla vigilia delle elezioni europee del 12-13 giugno 2004. *Rassegna di Psicologia*.
- Greenwald, A. G. (1990). What cognitive representation underlie social attitudes? *Bullettin of Psychonomic Society*, 28, 254-260.
- Greenwald, A. G., Klinger, M. R. e Schuh, E. S. (1995). Activation by marginally perceptible («subliminal») stimuli: Dissociation of unconscious from conscious cognition. *Journal of Experimental Psychology: General*, 124, 22-42.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E. e Schwartz, J. K. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Greenwald, A. G. e Nosek, B. A. (2008). Attitudinal dissociation: What does it mean? In R. E. Petty, R. H. Fazio, P. Briñol (a cura di), *Attitudes: Insights from the new implicit measures* (pp. 65-82). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A. e Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the Implicit Association Test: An improved scoring algorithm. *Attitudes and Social Cognition*, 2, 197-216.
- Greenwald, A. G. e Nosek, B. A. (2001). Health of Implicit Association Test at age 3. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, 48, 85-93.
- Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E. e Banaji, M. R. (in corso di stampa). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Hattie, J. (1985). Methodology review: Assessing unidimensionality of tests and items. *Applied Psychological Measurement*, 9, 139-164.
- Heath, A., Taylor, B., Brook, L. e Park, A. (1999). British national sentiment. *British Journal of Political Science*, 29, 155-175.
- Hofmann, W., Gschwendner, T., Nosek, B. A. e Schmitt, M. (2005). What moderates implicit-explicit consistency? *European Review of Social Psychology*, 16, 335-390.
- Huddy, L. e Terkildsen, N. (1993). The consequences of gender stereotypes for women candidates at different levels and types of office. *Political Research Quarterly*, 46, 503-525.
- Ignazi, P. (2004). Italy. *European Journal of Political Research*, 43, 1041-1046.
- Joreskog, K. G. e Sorbom, D. (2003). *LISREL 8.54 for Windows*. Lincolnwood, IL: Scientific Software International, Inc.
- Lodge, M. e Taber, C. S. (2005). The automaticity of affect for political leaders, groups, and issues: An experimental test of the hot cognition hypothesis. *Political Psychology*, 23, 455-482.
- Karpinski, A. e Steinman, R. B. (2006). The single category implicit association test as a measure of implicit social cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 16-32.
- Katz, R. F. (2006). United States. *European Journal of Political Research*, 45, 1292-1301.
- McBroom, W. H. e Reed, F. W. (1992). Toward a reconceptualization of attitude-behavior consistency. *Social Psychology Quarterly*, 55, 205-216.

- Morris, J. P., Squires, N. K., Taber, C. S. e Lodge, M. (2003). Activation of political attitudes: A psychophysiological examination of the hot cognition hypothesis. *Political Psychology*, 24, 727-745.
- Nosek, B. A. e Banaji, M. R. (2001). The Go/No-Go Association Task. *Social Cognition*, 19, 625-666.
- Nosek, B. A., Greenwald, A. G. e Banaji, M. R. (2007). The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review. In J. A. Bargh (ed.), *Automatic processes in social thinking and behavior* (pp. 265-292). Hove: Psychology Press.
- Nosek, B. A. (2005). Moderators of the relationship between implicit and explicit evaluation. *Journal of Experimental Psychology: General*, 134, 565-584.
- Nosek, B. A. e Smyth, F. L. (2007). A multitrait-multimethod validation of the Implicit Association Test: Implicit and explicit attitude are related but distinct constructs. *Experimental Psychology*, 54, 14-29.
- Olson, M. A. e Fazio, R. H. (2004). Reducing the influence of extrapersonal association on the Implicit Association Test: Personalizing the IAT. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 653-667.
- Osgood, L. E., Suci, G. e Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Payne, B. K., Cheng, C. M., Govorun, O. e Stewart, B. (2005). An inkblot for attitudes: Affect misattribution as implicit measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 277-293.
- Penke, L., Eichstaedt, J. e Asendorpf, J. B. (2006). Single-Attribute Implicit Association Test (SA-IAT) for the assessment of unipolar construct. The case of sociosexuality. *Experimental Psychology*, 53, 283-291.
- Perugini, M. e Bagozzi, R. P. (2004). An alternative view of pre-volitional processes in decision making: Conceptual issues and empirical evidence. In G. Haddock, G. R. Maio (a cura di), *Contemporary perspectives on the psychology of attitudes* (pp. 169-201). Hove: Psychology Press.
- Perugini, M. e Bagozzi, R. P. (2001). The role of desires and anticipated emotions in goal-directed behaviors: Broadening and deepening the theory of planned behavior. *British Journal of Social Psychology*, 40, 79-98.
- Petty, R. E., Briñol, P. e DeMarree, K. G. (2007). The Meta-Cognitive Model (MCM) of attitudes: Implications for attitude measurement, change, and strength. *Social Cognition*, 25, 657-686.
- Ricolfi, L. (1999). *Destra e sinistra? Studi sulla geometria dello spazio elettorale*. Torino: Omega.
- Ricolfi, L. (2004). Ancora destra e sinistra? *Polena*, 1, 9-39.
- Roccatò, M. e Zogmaister, C. (2007). È possibile migliorare le previsioni di voto usando lo IAT? Una prova sul campo in occasione delle elezioni politiche italiane del 2006. *Polena*, 1, 33-52.
- Rosenberg, M. J. e Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective and behavioural components of attitudes. In M. J. Rosenberg, J. W. McGuire, P. R. Abelson, W. J. Brehm (a cura di), *Attitude, organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp. 15-64). New Haven, CT: Yale University Press.
- Schnabel, K., Banse, R. e Asendorpf, J. (2006). Employing automatic approach and avoidance tendencies for the assessment of implicit personality self-concept. The Implicit Association Procedure (IAP). *Experimental Psychology*, 53, 69-76.
- Sriram, N. e Greenwald, A. G. (in valutazione). The Brief-Association Test.
- Strack, F. e Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220-247.

- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. In S. Leinhardt (ed.), *Sociological methodology 1982* (pp. 290-312). San Francisco: Jossey-Bass.
- Thompson, B. (1990). MULTINOR: A fortran program that assists in evaluating multivariate normality. *Educational and Psychological measurement*, 50, 845-848.
- Wilson, T. D., Lindsay, S. e Schooler T. Y. (2000). A model of dual attitude. *Psychological Review*, 107, 101-126.
- Wojciszcke, B. e Klusek, B. (1996). Moral and competence-related traits in political perception. *Political Psychology Bulletin*, 27, 319-324.
- Zogmaister, C. e Castelli, L. (2006). La misurazione di costrutti impliciti attraverso l'Implicit Association Test. *Psicologia Sociale*, 1, 65-94.

Titolo in inglese ???

This contribution investigates the relation between implicit and explicit attitudes and their effects on voting behaviour in Italy's European (Study 1) and UK's General (Study 2) elections. Results show that implicit attitudes toward leaders and parties are less correlated than the respective explicit attitudes, indicating a greater differentiation at automatic level of evaluation. Moreover, in both studies, implicit attitudes, contribute alongside to predict voting behaviour and their influence is mediated by voting intention. Results indicate that implicit attitudes play a relevant role and are among the psychological factors underlying electoral choice.

Keywords: political psychology; voting decision; implicit attitudes; automatic responses.

Angiola Di Conza Dipartimento di Psicologia, Seconda Università di Napoli
Via Vivaldi, 43, 81100 Caserta, Italia
angiola.diconza@unina2.it
Augusto Gnisci, Dipartimento di Psicologia, Seconda Università di Napoli
Via Vivaldi, 43, 81100 Caserta, Italia
augusto.gnisci@unina2.it

Marco Perugini, indirizzo completo???

Vincenzo Paolo Senese, indirizzo completo???

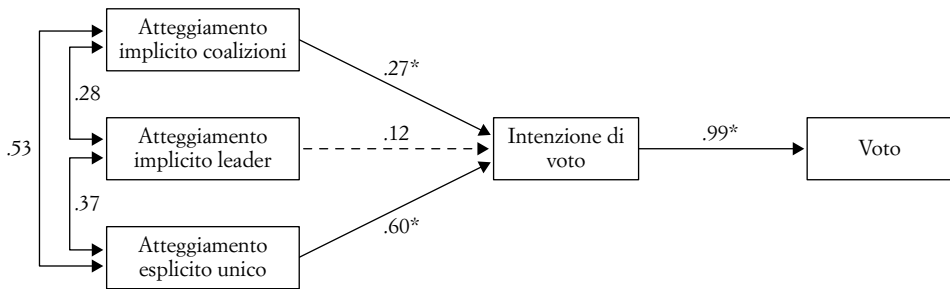


FIG. 1. *Path diagram del modello di mediazione finale.*

Note: $X^2(6, N = 92) = 3.74, ns$. Root mean square error approximation = 0. normed fit index = 1, comparative fit index = 1. L^2R^2 del mediatore (intenzione di voto) è uguale a .69. L^2R^2 del criterio (voto) è uguale a .98. La linea tratteggiata indica che il parametro non risulta significativo. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

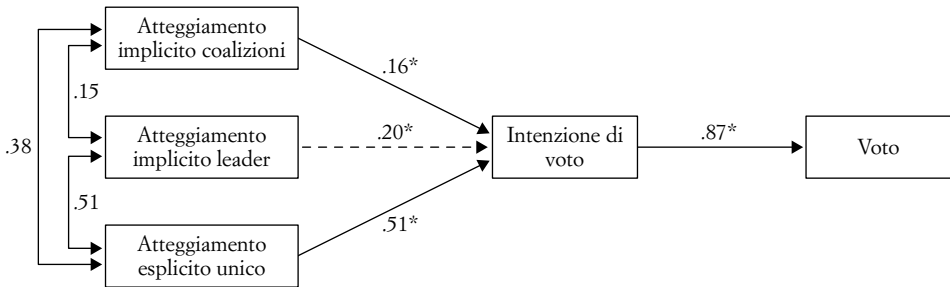


FIG. 2. *Path diagram del modello di mediazione finale.*

Note: $X^2(6, N = 61) = .19, ns$. Root mean square error of approximation = 0; normed fit index = .98; comparative fit index = 1. L^2R^2 del mediatore (intenzione di voto) è uguale a .78; L^2R^2 del criterio (voto) è uguale a .95. * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.