

# LA PARTECIPAZIONE POLITICA MODERA L'EFFETTO DEGLI ATTEGGIAMENTI IMPLICITI SUL VOTO? UNO STUDIO SULLE ELEZIONI POLITICHE DEL 2006 E 2008

ANGIOLA DI CONZA<sup>1</sup>, AUGUSTO GNISCI<sup>1</sup>, VINCENZO  
PAOLO SENESE<sup>1</sup>, MARCO PERUGINI<sup>2</sup>, PAOLA PAGANO<sup>1</sup> E  
SANTINA SCHIAVONE<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Seconda Università di Napoli*, <sup>2</sup> *Università di Milano-Bicocca*

*Riassunto.* Questo contributo analizza il ruolo predittivo degli atteggiamenti impliciti ed espliciti verso i leader e i partiti durante le elezioni politiche del 2006 ( $N = 350$ ) e del 2008 ( $N = 626$ ). Inoltre, esso esamina il ruolo svolto dalla partecipazione latente e manifesta come moderatori degli effetti esercitati dagli atteggiamenti impliciti sul comportamento di voto. I risultati mostrano che sia le valutazioni implicite sia quelle esplicite influenzano il comportamento elettorale e che entrambe le dimensioni di partecipazione svolgono un ruolo di moderazione. In particolare, l'influenza degli atteggiamenti impliciti risulta maggiore negli elettori che mostrano livelli più elevati di partecipazione latente e manifesta. Questi risultati vengono discussi alla luce delle teorie di cognizione duale più rilevanti in questo settore della psicologia sociale.

## 1. INTRODUZIONE

Fin dall'inizio del Ventesimo secolo, gli studi sull'atteggiamento hanno ricoperto un posto di particolare interesse nella ricerca psicologica e, in particolare, in psicologia sociale. Il costrutto di atteggiamento fu definito per la prima volta da Thomas e Znaniecki (1918) come «un processo mentale che determina le risposte attuali e potenziali di un individuo nei confronti del mondo sociale» (p. 32), ovvero come determinante psicologica del comportamento. Nel 1935, Allport propose di definire l'atteggiamento «uno stato mentale o neurologico di prontezza, organizzato attraverso l'esperienza, che esercita un'influenza direttiva o dinamica sulla risposta dell'individuo nei confronti di ogni oggetto o situazione con cui entra in relazione» (p. 810).

Più recentemente, Eagly e Chaiken (1998) hanno riconosciuto, accanto al suo legame con il comportamento, la natura valutativa del costrutto di atteggiamento, definendolo una tendenza psicologica che si esprime come valutazione di una particolare entità con un certo grado di favore o sfavore. In questa definizione, con il termine valutazione si intende qualsiasi risposta di tipo valutativo («manifesta o non osservabile, cognitiva, affettiva o comportamentale», p. 1), il cui esito influenza e guida il comportamento dell'individuo, mentre con

il termine entità, ci si riferisce a persone, gruppi, ideologie, fatti politici, questioni sociali e qualsiasi altro elemento con cui l'individuo venga a contatto. Grazie a Greenwald e Banaji (1995), lo studio degli atteggiamenti si arricchisce dell'analisi di una nuova dimensione del costruito, che viene definita *implicita* e che tiene conto dei processi inconsapevoli e automatici che influenzano il comportamento al di fuori della consapevolezza dell'individuo. Wilson, Lindsay e Schooler (2000) hanno proposto una definizione che specifica le caratteristiche distintive dell'atteggiamento implicito rispetto all'atteggiamento esplicito: esso può avere origine ignota, attivarsi automaticamente in presenza dell'oggetto e/o influenzare principalmente le risposte implicite dell'individuo (cioè le risposte su cui egli non può o non tenta di esercitare alcun controllo). Questi autori forniscono un esempio della dualità dell'atteggiamento: un individuo che vive in una famiglia fortemente razzista, svilupperà pregiudizi verso gli afro-americani; successivamente potrebbe sviluppare un atteggiamento egualitario, che non sostituisce, ma affianca quello precedente. Questa persona, dunque, possiederà due atteggiamenti contrapposti verso lo stesso oggetto. Il primo, più antico e automatizzato nel corso del tempo e del ripetersi delle esperienze, rappresenta il suo atteggiamento implicito, il secondo, invece, più recente e originato da vissuti successivi su cui l'individuo ha riflettuto fino ad elaborare nuove valutazioni, rappresenta il suo atteggiamento esplicito. Un altro esempio è fornito da Greenwald e Banaji (1995): uno studente che ottiene un voto alto ad un esame può sviluppare, in assenza di particolari processi valutativi, un atteggiamento positivo verso il corso seguito. L'origine di questo atteggiamento è, in parte, ignota; tuttavia, esso potrà attivarsi automaticamente quando, ad esempio, si discute di quel corso e potrà influenzare le risposte che lo studente darà all'indagine di gradimento di fine corso, sebbene egli non sia consapevole dell'influenza esercitata dall'esperienza positiva che ha prodotto l'atteggiamento sul comportamento messo in atto nel momento in cui esprime il proprio giudizio sul corso. La distinzione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti è ampiamente in linea con i modelli proposti da diversi studiosi, relativi alle modalità di funzionamento duale della cognizione umana (Gawronski e Bodenhausen, 2006; Smith e DeCoster, 2000; Strack e Deutsch, 2004), che fanno riferimento a differenti processi cognitivi in grado di determinare il comportamento sociale. In particolare, questi studiosi si riferiscono a sistemi cognitivi differenti, definiti automatici o impulsivi (che producono comportamenti attraverso collegamenti associativi e orientamenti motivazionali) e deliberativi o riflessivi (che generano comportamenti basati sulla conoscenza di fatti e significati). Questi due sistemi, operanti secondo differenti processi cognitivi e meccanismi di funzionamento, vengono considerati

in grado di influenzare congiuntamente il comportamento (Strack e Deutsch, 2004).

Gli studi riguardanti l'influenza degli atteggiamenti impliciti ed espliciti sul comportamento hanno, spesso, condotto alla conclusione che i primi tendano a predire principalmente il ruolo dei comportamenti spontanei (o impulsivi) e poco controllabili, mentre i secondi rivestano un ruolo maggiore nella previsione di comportamenti deliberati (Gawronski, Hoffman e Wilbur, 2006; Karpinski e Hilton, 2001). Nonostante sia stato riscontrato questo effetto differenziale, i modelli più recenti di cognizione duale (Strack e Deutsch, 2004) sostengono che il sistema impulsivo, in cui vengono immagazzinate e successivamente attivate le valutazioni implicite, si attiva sempre in presenza dell'oggetto di atteggiamento ed esercita la propria influenza sul comportamento insieme con quella esercitata dai processi deliberativi, che, invece, si attivano solo in condizioni ottimali (ovvero in presenza di risorse e motivazione). Ne consegue che gli atteggiamenti impliciti rivestono un ruolo anche nel determinare i comportamenti deliberativi e tradizionalmente considerati sotto l'influenza dell'atteggiamento esplicito. Alcune evidenze che supportano questa considerazione si sono accumulate nell'ambito di studio di comportamenti deliberativi come il comportamento di voto (Arcuri, Castelli, Galdi, Zogmaister e Amadori, 2008; Arcuri, Galdi e Castelli, 2005; Di Conza, Gnisci, Perugini e Senese, 2010; Friese, Bluemke e Wänke, 2007; Galdi, Arcuri e Gawronski, 2008; Gnisci, Di Conza, Senese e Perugini, 2009).

Nonostante le evidenze presentate, pochi studi si sono occupati di valutare il ruolo delle dimensioni psicologiche e situazionali che possono moderare l'influenza degli atteggiamenti impliciti sul comportamento. Tra i modelli teorici che identificano le caratteristiche dell'individuo e della situazione in grado di svolgere questo ruolo, il modello MODE (Fazio, 1990) ritiene fondamentale il ruolo della motivazione e delle abilità che l'individuo possiede allo scopo di identificare e mettere in atto un comportamento basato su considerazioni più o meno approfondite. Secondo questo modello, il comportamento sarà influenzato dall'attivazione automatica dell'atteggiamento se la valutazione di un oggetto è poco accessibile, se egli è poco motivato ad intraprendere un percorso decisionale deliberativo (che richiede dispendio di energia) e le risorse cognitive (conoscenze, informazioni, ecc.) sono carenti; mentre sarà influenzato da un processo deliberativo se la valutazione è accessibile e se l'individuo si impegna nell'analisi delle informazioni e delle alternative disponibili, facendo ricorso alle risorse cognitive necessarie. Successivamente, Gawronski e Bodenhausen (2006) hanno proposto un modello alternativo a quello precedentemente descritto (definiti *Associative and Propositional Evaluations*) per il quale l'influenza degli atteggiamenti impliciti è preponderante

per coloro che non sentono il bisogno di controllare l'espressione di queste valutazioni, ovvero per coloro che tendono ad affidarsi ad esse nel momento in cui intraprendono il processo valutativo che conduce al comportamento.

Sebbene tra loro alternativi, entrambi i modelli sottolineano la rilevanza dell'effetto moderatore esercitato da alcune variabili sulla relazione tra gli atteggiamenti e il comportamento. Le caratteristiche salienti di queste variabili comprendono la capacità di rendere accessibile e attendibile la valutazione, di rendere conto di alcune caratteristiche dell'individuo (disponibilità di risorse, impegno, motivazione, ecc.) e di favorire la tendenza a produrre nuove e aggiornate valutazioni dell'oggetto d'atteggiamento piuttosto che riferirsi a valutazioni precedentemente effettuate e immagazzinate. Nell'ambito del comportamento politico, una variabile che riflette alcuni di questi elementi è la partecipazione politica.

## 2. LA PARTECIPAZIONE POLITICA

In ambito politico, una caratteristica estremamente variabile tra gli elettori è la partecipazione alla vita politica. Essa viene, genericamente, identificata con il diverso grado di coinvolgimento dell'individuo nel sistema politico, secondo un gradiente che va dal disinteresse totale alla titolarità di una carica politica (Rush, 1992). La prima forma di classificazione delle modalità attraverso cui la partecipazione può esprimersi è stata proposta da Milbrath (1965; Milbrath e Goel, 1977) che considera la partecipazione come un *continuum* che va da un livello minimo di attività, intese sia in termini di risorse materiali, sia mentali (essere semplicemente esposti a inevitabili stimoli politici), a un livello massimo, caratterizzato da comportamenti di coinvolgimento personale e di azione diretta (detenere o essere candidato ad una carica pubblica); individuando, poi, tra questi due estremi, una serie di attività di livello intermedio. Numerose altre classificazioni sono state proposte da sociologi e politologi (Almond e Verba, 1963; Barbagli e Maccelli, 1985; Kaase e Mash, 1981), che hanno condotto a considerare la partecipazione politica composta da almeno due dimensioni, definite da Pasquino (1997) partecipazione latente e manifesta. La prima riguarda la dimensione soggettiva e il coinvolgimento psicologico dei cittadini nell'universo della politica (aggiornarsi su temi politici, discuterne con altri o impegnarsi nella ricerca di informazioni), mentre la seconda dimensione si traduce in comportamenti esteriori (come detenere una carica, occuparsi di propaganda politica, avere contatti diretti con rappresentanti politici, ecc.). Sebbene queste due dimensioni possano considerarsi connesse tra loro, in quanto

spesso la partecipazione manifesta si associa a quella latente, l'utilità di considerarle separatamente sembra aver assunto maggiore rilevanza negli ultimi decenni. Queste due dimensioni, dunque, sono teoricamente distinte, ma tra loro associate, in quanto la partecipazione manifesta implica quella latente. Analizzando l'evoluzione della partecipazione politica in Italia dal secondo dopoguerra in poi, Millefiorini (2002), inoltre, mostra che diversi aspetti di questo costrutto sono andati modificandosi in maniera spesso divergente, come conseguenza dell'affermazione di una cultura privatistica e individualista: a causa del complicarsi degli scenari politici e dei rapporti con le istituzioni e della capillare mediatizzazione della politica, infatti, il legame tra le due dimensioni della partecipazione potrebbe risultare indebolito (Lazarsfeld e Merton, 1957; Millefiorini, 2002; Raniolo, 2002).

### 3. OBIETTIVI E IPOTESI

L'obiettivo principale di questo studio è, dunque, quello di analizzare gli effetti di questo potenziale moderatore (analizzando entrambe le dimensioni che lo costituiscono) sull'influenza che gli atteggiamenti impliciti ed espliciti esercitano sul voto. La partecipazione politica, infatti, può rappresentare un elemento discriminante tra gli elettori motivati a interagire con il contesto politico, che partecipano alla vita politica del paese attivamente (partecipazione manifesta), o anche solo tenendosi informati sulle dimensioni più rilevanti dello scenario politico (partecipazione latente), e gli elettori non motivati, che sono meno attenti, informati e coinvolti rispetto alle questioni politiche. Tuttavia, ci sembra di poter dire che la partecipazione politica non è la mera espressione della motivazione individuale a prendere parte alla vita politica, bensì essa compendia caratteristiche diverse, quali la presenza di informazioni (risorse cognitive), la complessità e la frequenza delle valutazioni possedute dall'individuo e la loro accessibilità. Tutte queste caratteristiche possono influenzare il ricorso alle proprie reazioni automatiche, aumentandone o riducendone l'influenza.

È possibile ipotizzare che, rispetto agli elettori con bassi livelli di partecipazione, gli elettori con più elevati livelli di partecipazione posseggano già delle valutazioni degli oggetti politici, create e automatizzate nel corso di un certo numero di esperienze. Nel caso di elevati livelli di partecipazione latente esse derivano soprattutto dall'acquisizioni delle numerose informazioni ricercate, immagazzinate ed elaborate; mentre nel caso della partecipazione manifesta esse derivano soprattutto da un elevato numero di esperienze acquisite nel corso di attività che vedono l'elettore direttamente coinvolto, aumentando non solo la quantità di informazioni disponibili, ma an-

che il livello della loro elaborazione, della loro disponibilità e accessibilità, nonché della loro sperimentata applicabilità. Le valutazioni di questi elettori, dunque, sono presumibilmente più accessibili, in quanto esse sono basate su esperienze dirette, sono state oggetto di ragionamento e sono espresse in numerose occasioni (Fazio, 1990). Questo autore ha mostrato che l'aumentata accessibilità dell'atteggiamento facilita l'attivazione dello stesso, aumentandone l'influenza sul comportamento (Fazio, Powell e Williams, 1989; Fazio e Williams, 1986). Il nostro obiettivo è quello di estendere questi risultati delineando il ruolo esercitato da queste due dimensioni della partecipazione nel moderare gli effetti dell'atteggiamento. Se da un lato, infatti, esse riflettono la presenza di una maggiore disponibilità di informazioni relative all'oggetto, dall'altro potrebbero rendere questi elettori, meno motivati a controllare l'espressione del proprio atteggiamento e più inclini a basare le proprie valutazioni e i conseguenti comportamenti sulle risposte automatiche associate all'oggetto stesso. Come sostenuto da Gawronski e Bodenhausen (2006) gli individui tendono a riferirsi maggiormente alle proprie reazioni automatiche quando le ritengono attendibili e, di conseguenza, non tentano di controllarne l'espressione. Questa ipotesi è solo parzialmente in linea con il modello MODE, in quanto esso prevede che elevati livelli di motivazione e la presenza di risorse cognitive e situazionali (tempo disponibile per la formulazione di una valutazione accurata) favoriscano il ricorso ad un processo valutativo deliberativo. Ne consegue che il comportamento degli elettori più partecipi sia meno influenzato dalle loro reazioni automatiche. Il modello di Gawronski e Bodenhausen (2006), al contrario, conduce ad ipotizzare elettori più partecipi, avendo a disposizione atteggiamenti consolidati e di provata efficacia tenderanno a riferirsi ad essi maggiormente rispetto agli elettori meno partecipi.

In linea con i modelli duali di Strack e Deutsch (2004) e di Gawronski e Bodenhausen (2006), giungiamo a formulare le seguenti ipotesi, che pur essendo uguali per entrambe le dimensioni nella direzione attesa, vengono proposte e analizzate separatamente in quanto consentono di individuare segmenti di elettorato diversi:

- 1) pur restando gli atteggiamenti espliciti i migliori predittori del voto (Friese *et al.*, 2007), gli atteggiamenti impliciti esercitino sul voto una propria influenza non trascurabile;
- 2) la partecipazione latente moderi l'influenza degli atteggiamenti impliciti sul voto e, più precisamente, che l'influenza degli atteggiamenti impliciti si eserciti più fortemente per gli elettori con elevati livelli di partecipazione politica latente;
- 3) la partecipazione manifesta moderi l'influenza degli atteggiamenti impliciti sul voto, ovvero che l'influenza degli atteggiamenti

impliciti si eserciti più fortemente per gli elettori con elevati livelli di partecipazione politicamanifesta.

Allo scopo di verificare queste ipotesi sono stati condotti due studi su campioni di elettori campani, in occasione delle elezioni politiche del 2006 e del 2008 in Italia. Durante la campagna pre-elettorale sono stati rilevati gli atteggiamenti impliciti ed espliciti verso i leader (Silvio Berlusconi e Romano Prodi nel 2006, Silvio Berlusconi e Walter Veltroni nel 2008) e verso le coalizioni o i partiti (Casa della Libertà e Unione nel 2006 e Popolo della Libertà, PdL, e Partito Democratico, PD, nel 2008), la partecipazione politica, latente e manifesta, e la scelta elettorale. I dati sono stati raccolti nel periodo precedente allo svolgimento delle elezioni politiche, mentre nelle due settimane immediatamente successive alle elezioni è stato condotto un *follow up* finalizzato alla rilevazione del voto realmente espresso dai partecipanti.

#### 4. STUDIO 1

Le elezioni del 2006 sono state condotte al termine di una legislatura in cui il ruolo di governo era sostenuto da una coalizione di centro-destra e il Presidente del Consiglio era Silvio Berlusconi. Esse si sono verificate in un clima apparentemente molto favorevole al centro-sinistra che, infatti, aveva ottenuto notevoli successi durante le precedenti elezioni europee (2004) e alle elezioni amministrative di molti comuni e regioni italiane (2005). Durante questa tornata elettorale si è assistito alla costituzione di due ampie coalizioni, che raggruppavano la maggior parte dei partiti di sinistra e di centro-sinistra all'interno di un'unica coalizione, denominata Unione e guidata da Romano Prodi, e la maggior parte dei partiti di destra e di centro-destra nella coalizione denominata Casa delle Libertà e guidata da Silvio Berlusconi.

##### 4.1. Metodo

###### 4.1.1. Campione

Hanno partecipato allo studio elettori provenienti dal territorio campano, contattati direttamente dagli sperimentatori tra gli studenti di numerose facoltà di vari atenei campani o attivando la propria rete di conoscenze. Dei 392 partecipanti allo studio sono stati considerati solo coloro che hanno dichiarato di aver votato alle elezioni per una delle due maggiori coalizioni: la Casa delle Libertà (centro-destra;  $N = 125$ ) e l'Unione (centro-sinistra;  $N = 225$ ), per un totale di 350

elettori (172 femmine e 178 maschi, di età compresa tra 18 e 40 anni,  $M = 22.6$ ,  $DS = 3$ ).

#### 4.1.2. *Misure e strumenti*

Ai partecipanti è stato chiesto di completare, in forma anonima, un questionario cartaceo relativo ai dati biografici, alle misure di atteggiamento esplicito e di partecipazione politica latente e manifesta e due procedure computerizzate IAT, per la rilevazione degli atteggiamenti impliciti verso i leader (Silvio Berlusconi e Romano Prodi) e le coalizioni (Casa delle Libertà e Unione).

La *partecipazione politica* è stata rilevata tramite un questionario costruito *ad hoc* e composto da dieci item (cinque relativi alla partecipazione latente e cinque alla partecipazione manifesta, riportati in Appendice) concernenti diversi aspetti della partecipazione politica. Per ciascun item i partecipanti dovevano indicare il proprio grado di accordo o disaccordo su una scala di risposta in formato Likert a 7 passi (da 1 = assolutamente in disaccordo a 7 = assolutamente d'accordo).

I cinque item della partecipazione manifesta ( $\alpha = 0.80$ ) misurano il coinvolgimento attivo (per esempio, «mi considero politicamente impegnato», «partecipo a eventi politici come marce o manifestazioni»), mentre i cinque item della partecipazione latente ( $\alpha = 0.71$ ) misurano la ricerca di informazioni (per esempio, «uso internet per avere maggiori informazioni politiche», «uso quotidiani o riviste per avere maggiori informazioni politiche»). La presenza delle due dimensioni risulta confermata dai risultati dell'analisi fattoriale (fattorializzazione dell'asse principale) con rotazione Promax (correlazione tra il primo e il secondo fattore  $r = 0.42$ ), che ha condotto all'individuazione di due fattori con autovalore maggiore di 1 (4.18 e 1.55), in grado di rendere conto del 55.1% della varianza totale. Le saturazioni degli item sui fattori confermano la struttura teorica attesa.

Gli *atteggiamenti impliciti* sono stati misurati attraverso l'impiego della procedura IAT (*Implicit Association Test*) elaborata da Greenwald (Greenwald, McGhee e Schwartz, 1998; Greenwald, Nosek e Banaji, 2003). Questa procedura si basa sulla rilevazione dei tempi di reazione in compiti di categorizzazione riguardanti due categorie di oggetti (per esempio, Unione e Casa delle Libertà) e due categorie di attributi (per esempio, piacevole e spiacevole). La procedura prevede diverse fasi; nelle fasi cruciali per la rilevazione dell'atteggiamento, ciascun oggetto viene associato a una categoria di attributi e le parole o le immagini appartenenti alle quattro categorie devono essere classificate utilizzando solo due tasti della tastiera (per esempio: Unione e piacevole *vs.* Casa delle Libertà e spiacevole) e successivamente le

due combinazioni vengono invertite (Casa delle Libertà e piacevole *vs.* Unione e spiacevole). Il presupposto alla base della procedura, e dell'interpretazione dei valori ottenuti, è che se una delle due associazioni è maggiormente condivisa da colui che esegue il compito, i suoi tempi di reazioni, e il numero di errori commessi durante il corrispondente compito di classificazione, saranno ridotti rispetto a quando il compito di classificazione riguarderà l'associazione non condivisa.

In questo studio sono state presentate ai partecipanti due versioni distinte del compito: *a*) una volta a rilevare l'atteggiamento implicito nei confronti dei leader delle due maggiori coalizioni presenti nel panorama politico italiano, e candidati alla carica di primo ministro, Silvio Berlusconi (centro-destra) e Romano Prodi (centro-sinistra),  $\alpha = 0.80$ ; *b*) l'altra volta a rilevare l'atteggiamento implicito dei rispondenti rispetto ai partiti di centro-destra (Casa delle Libertà) e di centro-sinistra (Unione),  $\alpha = 0.78$ . L'indice statistico utilizzato per esprimere l'atteggiamento implicito è la «D», una variazione della «d» di Cohen (Greenwald *et al.*, 2003), che rappresenta un indice relativo di preferenza per uno tra due oggetti considerati in contrapposizione. Nel nostro studio, valori positivi indicano preferenza per Silvio Berlusconi o per la Casa delle Libertà e valori negativi indicano preferenza per Romano Prodi o per l'Unione.

Gli *atteggiamenti espliciti* verso Silvio Berlusconi ( $\alpha = 0.95$ ), Romano Prodi ( $\alpha = 0.88$ ), la Casa delle Libertà ( $\alpha = 0.93$ ) e l'Unione ( $\alpha = 0.96$ ) sono stati misurati tramite differenziali semantici composti da 15 coppie di aggettivi bipolari (Osgood, Suci e Tannenbaum, 1957), relativi alla valutazione di alcuni aspetti di personalità (per esempio, onesto-disonesto, colto-ignorante) e di alcune caratteristiche emotive (per esempio, buono-cattivo, positivo-negativo). Le risposte sono state raccolte mediante una scala a 7 passi (1 = positivo, 7 = negativo). Per ciascun oggetto di valutazione è stata calcolata la media dei punteggi assegnati ai 15 item<sup>1</sup>. Successivamente, seguendo una procedura frequentemente utilizzata (es. Maison, Greenwald e Bruin, 2001; Swanson, Rudman e Greenwald, 2001) al fine di rendere i valori di atteggiamento espliciti comparabili con quelli di atteggiamento implicito, anche per essi è stato calcolato un indice relativo (ottenuto come differenza tra i valori assegnati a ciascuna coppia di oggetti), orientato come quello degli atteggiamenti impliciti.

*Voto.* Dopo le elezioni, a ciascun partecipante è stato chiesto, tramite intervista telefonica, di riportare il voto realmente espresso.

<sup>1</sup> Sui 15 item di ciascun differenziale semantico è stata condotta un'analisi delle componenti principali (ACP) allo scopo di ottenere una misura riassuntiva degli attributi considerati. Tutti i differenziali mostrano l'adeguatezza di una soluzione monofattoriale, secondo i criteri proposti da Hattie (1985).

#### 4.1.3. *Procedure*

L'intera sequenza di prove è stata somministrata individualmente a ciascun partecipante.

Al fine di contrastare gli effetti di sequenza, la presentazione delle misure di rilevazione degli atteggiamenti impliciti e degli atteggiamenti espliciti è stata bilanciata tra i partecipanti; inoltre, è stata bilanciata la presentazione delle procedure IAT relative ai leader e ai partiti; infine, è stata bilanciata la presentazione delle associazioni tra oggetto e categoria all'interno di ciascuna procedura IAT (ovvero metà dei partecipanti hanno eseguito prima il compito di categorizzazione che associava il leader e/o il partito di centro-sinistra con la categoria valutativa piacevole e poi il compito di associazione con la categoria spiacevole e l'altra metà dei partecipanti ha eseguito prima il compito di categorizzazione combinata che associava il leader o il partito di centro-destra con la categoria piacevole e poi il compito di associazione con la categoria spiacevole).

#### 4.1.4. *Analisi dei dati*

Allo scopo di verificare la prima ipotesi, è stata condotta una regressione logistica gerarchica a due passi, avente come predittori gli atteggiamenti espliciti verso i leader e le coalizioni al primo passo e gli atteggiamenti impliciti verso i leader e le coalizioni al secondo passo.

Per verificare la seconda e la terza ipotesi, sono state condotte quattro regressioni logistiche per l'analisi della moderazione dopo aver standardizzato tutte le variabili (Baron e Kenny, 1986; Aiken e West, 1991). Le prime due considerano come predittori l'atteggiamento implicito verso i leader e verso le coalizioni, come criterio il voto, e come moderatore la partecipazione politica latente. Le ultime due considerano le stesse variabili avendo come moderatore la partecipazione politica manifesta. Per ciascuna analisi sono riportati i valori di  $R^2$  di Cox e Snell, indicati con  $R^2_{c\&s}$ .

#### 4.2. *Risultati*

L'analisi della regressione logistica mostra che gli atteggiamenti espliciti verso i leader e le coalizioni predicano significativamente il voto (92.8% in totale: 96% Unione; 87% Casa delle Libertà),  $b = 2.62$ ,  $p < 0.001$  e  $b = 1.18$ ,  $p < 0.001$ , rispettivamente;  $\chi^2(2) = 298.28$ ,  $p < 0.001$ ;  $R^2_{c\&s} = 0.58$ .

Aggiungendo gli atteggiamenti impliciti verso i leader e le coalizioni, essi risultano entrambi significativi, leader:  $b = 0.56$ ,  $p = 0.02$ , e coalizioni:  $b = 0.82$ ,  $p < 0.01$ , con un leggero incremento nella percentuale di predizione corretta per gli elettori di centro-destra (88.5%) e, però, un leggero decremento per quelli di centro-sinistra (95.5%); la percentuale di predizione corretta totale è uguale al 93%;  $\Delta\chi^2(2) = 15.49$ ,  $p < 0.001$ ;  $R^2_{c\&s} = 0.60^2$ .

Per quanto riguarda, poi, il ruolo di moderatore della partecipazione latente, l'effetto d'interazione (introdotto dopo aver analizzato l'effetto principale dell'atteggiamento,  $b = 1.24$ ,  $p < 0.001$ , e del moderatore  $b = 0.01$ ,  $p = 0.96$ ), risulta significativo per gli atteggiamenti impliciti verso i leader  $b = 0.36$ ,  $p = 0.02$ ; con un incremento nel coefficiente di determinazione che passa da  $R^2_{c\&s} = 0.20$  a  $R^2_{c\&s} = 0.21$ ;  $\Delta\chi^2(1) = 5.53$ ,  $p < 0.001$ . L'effetto di moderazione osservato risulta positivo ad indicare che, all'aumentare del livello di partecipazione latente, si rafforza l'effetto che gli atteggiamenti impliciti esercitano sul voto.

L'effetto d'interazione, invece, risulta non significativo per gli atteggiamenti impliciti verso le coalizioni  $b = 0.19$ ,  $p = 0.33$ , effetto principale dell'atteggiamento  $b = 1.62$ ,  $p < 0.001$ ; effetto principale del moderatore  $b = -0.07$ ,  $p = 0.60$ .

Per quanto concerne il ruolo di moderatore ipotizzato per la partecipazione manifesta, l'effetto d'interazione (introdotto dopo aver analizzato l'effetto principale dell'atteggiamento,  $b = 1.24$ ,  $p < 0.001$ , e del moderatore  $b = 0.13$ ,  $p = 0.32$ ) risulta significativo per gli atteggiamenti impliciti verso i leader,  $b = 0.35$ ,  $p = 0.04$ ; con un incremento nel coefficiente di determinazione che passa da  $R^2_{c\&s} = 0.21$  a  $R^2_{c\&s} = 0.22$ ;  $\Delta\chi^2(1) = 4.57$ ,  $p < 0.001$ . mentre non risulta significativo per gli atteggiamenti impliciti verso le coalizioni,  $b = 0.24$ ,  $p = 0.17$ ; effetto principale dell'atteggiamento implicito  $b = 1.68$ ,  $p < 0.001$ ; effetto principale del moderatore  $b = 0.18$ ,  $p = 0.20$ .

## 5. STUDIO 2

Il secondo studio è stato condotto in occasione delle elezioni politiche del 2008, allo scopo di replicare i risultati ottenuti nello Studio 1, ampliando il campione di elettori e tenendo conto della specificità del contesto elettorale in quel periodo. Al governo di centro-sinistra eletto nel 2006, infatti, era stata negata la fiducia in Parlamento a meno di due anni dalla data di insediamento. Questo ha condotto ad anticipare

<sup>2</sup> La correlazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti verso i leader risulta essere  $r = 0.33$ ,  $p < 0.001$  e la correlazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti verso le coalizioni è  $r = 0.47$ ,  $p < 0.001$ .

la tornata elettorale successiva. In questo frangente, inoltre, lo scenario politico nazionale è andando incontro a numerosi cambiamenti sia per quanto riguarda le alleanze tra i partiti, sia per quanto riguarda le caratteristiche politiche delle due principali coalizioni antagoniste. A sinistra si viene a configurare un nuovo partito nato dalla fusione dei Democratici di Sinistra e di Democrazia e Libertà, sotto la guida di un nuovo leader, Walter Veltroni. A destra si costituisce un nuovo partito, composto dalla fusione di Forza Italia e Alleanza Nazionale, sempre capitanato da Silvio Berlusconi. È presumibile che in una fase politica presentata ai cittadini come caratterizzata da grandi cambiamenti nello scenario politico, verificatasi appena prima dell'espressione della propria preferenza per uno dei protagonisti della nuova scena politica, renda il tema elettorale saliente per i cittadini e li induca ad attivarsi nel processo di valutazione delle nuove forze in campo. Un elemento da non trascurare, tuttavia, è il tempo a disposizione degli elettori per compiere questo processo. Le elezioni, infatti, si sono svolte dopo appena due mesi dalla caduta del governo precedente. In un clima di rapido cambiamento e di urgenza da parte dell'elettore di strutturare nuove valutazioni necessarie per prendere la propria decisione di voto, i livelli di partecipazione latente e manifesta degli individui sembrano essere discriminanti in quanto elementi in grado di sostenere e semplificare questo processo; per cui potrebbe risultare ancor più rilevante il ruolo congiunto degli atteggiamenti impliciti ed espliciti sulla scelta di voto finale e gli effetti di moderazione della partecipazione latente e manifesta, in quanto elementi di discriminazione tra coloro che si informano o si attivano personalmente e coloro che invece meno direttamente interagiscono con una realtà politica che va incontro ad una serie di cambiamenti.

## 5.1. *Metodo*

### 5.1.1. *Campione*

I partecipanti a questo studio sono stati reclutati grazie alla collaborazione del Dipartimento di Ingegneria dell'Università di Fisciano, del Dipartimento di Scienze dell'Educazione del Suor Orsola Benincasa e della Facoltà di Giurisprudenza della Seconda Università degli Studi di Napoli. Inoltre, hanno partecipato allo studio elettori campani contattati direttamente dagli sperimentatori.

Dei 1039 partecipanti sono stati considerati solo coloro che hanno dichiarato di aver votato alle elezioni per uno dei due partiti maggiori (401 elettori del PD e 225 elettori del PdL), per un totale di 626 elettori (376 femmine e 250 maschi, di età compresa tra 18 e 69 anni,  $M = 25$ ,  $DS = 8$ ).

### 5.1.2. Misure e strumenti

I partecipanti hanno completato, in forma anonima, un questionario computerizzato e due procedure IAT per la rilevazione degli atteggiamenti impliciti verso i due principali partiti politici che, nel frattempo, si erano costituiti (Popolo della Libertà e Partito Democratico) e i loro due leader (Silvio Berlusconi e Walter Veltroni). La procedura IAT ha integrato queste differenze rispetto alla tornata del 2006 (leader  $\alpha = 0.80$  e partiti  $\alpha = 0.78$ ).

A differenza dello studio precedente, gli *atteggiamenti espliciti* verso Silvio Berlusconi ( $\alpha = 0.92$ ), Walter Veltroni ( $\alpha = 0.94$ ), il Popolo della Libertà ( $\alpha = 0.95$ ) e il Partito Democratico ( $\alpha = 0.96$ ), sono stati misurati tramite la *Warmth and Competence Rating Scale* (WCS; Fiske, Cuddy, Glick e Xu, 2002), composta da 12 item volti alla valutazione delle due dimensioni considerate alla base del giudizio sociale: calore e competenza. Questa scala ha sostituito il differenziale semantico in quanto ritenuta adatta a rilevare le caratteristiche affettive e cognitive attribuite ai leader e ai partiti politici su base stereotipica, ovvero sulla base di una conoscenza indiretta e filtrata dai mezzi di comunicazione politica di massa (Abdollahi e Fiske, 2008; Fiske *et al.*, 2002). Per ciascun oggetto di valutazione è stata calcolata la media dei punteggi assegnati ai 12 item<sup>3</sup>. Successivamente, al fine di rendere i valori di atteggiamento espliciti comparabili con quelli di atteggiamento implicito, anche per essi è stato calcolato un indice relativo (ottenuto come differenza tra i valori assegnati a ciascuna coppia di oggetti). Per la *partecipazione politica latente* ( $\alpha = 0.71$ ) e *manifesta* ( $\alpha = 0.77$ ) e il *voto* le procedure sono state le stesse del primo studio. La presenza di due dimensioni di partecipazione, così come identificate teoricamente e nello Studio 1, risulta confermata dall'analisi fattoriale (fattorializzazione dell'asse principale) con rotazione Promax (correlazione tra il primo e il secondo fattore:  $r = 0.37$ ), che ha condotto all'individuazione di due fattori con autovalore maggiore di 1 (3.83 e 1.66), in grado di rendere conto del 54.91% della varianza totale. Le saturazioni degli item sui fattori confermano la struttura teorica attesa e quella ottenuta nello Studio 1.

<sup>3</sup> Sui 12 item della WCS è stata condotta un'analisi delle componenti principali (ACP), allo scopo di ottenere una misura riassuntiva degli attributi considerati. In tutti i casi, le analisi hanno mostrato l'adeguatezza di una soluzione monofattoriale, secondo i criteri proposti da Hattie (1985).

### 5.1.3. Procedure e analisi dei dati

Procedure, bilanciamenti e tecniche di analisi ricalcano quelli già descritti nel primo studio.

## 5.2. Risultati

Le analisi condotte sul campione del 2008 mostrano che gli atteggiamenti espliciti verso i leader,  $b = 2.05$ ,  $p < 0.001$ , e verso i partiti,  $b = 1.57$ ,  $p < 0.001$ , influenzano significativamente la scelta elettorale, predicendo correttamente il 93% dei voti espressi a favore del PD e l'83.1% dei voti espressi a favore del PdL (totale: 89.4%);  $\chi^2(2) = 436.35$ ,  $p < 0.001$ ,  $R^2_{c\&s} = 0.50$ . Accanto al ruolo degli atteggiamenti espliciti, risulta significativo il ruolo degli atteggiamenti impliciti verso i leader,  $b = 0.62$ ,  $p < 0.001$ , ma non verso i partiti  $b = 0.25$ ,  $p = 0.14^4$ . Inserendo al secondo passo gli atteggiamenti impliciti verso i leader ( $R^2_{c\&s} = 0.52$ ), il modello migliora,  $\Delta\chi^2(2) = 22.32$ ,  $p < 0.001$ , in particolare per quanto riguarda la previsione dei voti espressi a favore del PdL (84.4%), mentre la previsione dei voti espressi a favore del PD rimane stabile (93%), per un totale di 89.9%.

Le analisi di moderazione mostrano che esiste un effetto di moderazione della partecipazione latente per entrambi gli atteggiamenti impliciti. Per quanto riguarda l'effetto degli atteggiamenti impliciti verso i leader, l'effetto d'interazione risulta significativo:  $b = 0.35$ ,  $p = 0.001$ , con un incremento nel coefficiente di determinazione che passa da  $R^2_{c\&s} = 0.22$  a  $R^2_{c\&s} = 0.23$ ;  $\Delta\chi^2(1) = 11.01$ ,  $p < 0.001$  (effetto principale dell'atteggiamento  $b = 1.29$ ,  $p < 0.001$ ; effetto principale del moderatore  $b = -0.15$ ,  $p = 0.11$ ). Per quanto riguarda gli atteggiamenti impliciti verso i partiti, l'effetto di interazione risulta significativo:  $b = 0.44$ ,  $p < 0.001$ , con un incremento nel coefficiente di determinazione che passa da  $R^2_{c\&s} = 0.25$  a  $R^2_{c\&s} = 0.28$ ;  $\Delta\chi^2(1) = 17.67$ ,  $p < 0.001$  (effetto principale dell'atteggiamento  $b = 1.47$ ,  $p < 0.001$ ; effetto principale del moderatore  $b = 0.22$ ,  $p = 0.02$ ).

Il segno positivo dell'impatto dell'interazione indica che la relazione tra i predittori considerati e il voto si rafforza all'aumentare del livello di partecipazione latente; ovvero che l'influenza degli atteggiamenti impliciti verso i leader e i partiti sul voto è più forte per gli elettori che dichiarano livelli più elevati di partecipazione latente.

<sup>4</sup> La correlazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti verso i leader risulta essere  $r = 0.47$ ,  $p < 0.001$  e la correlazione tra atteggiamenti impliciti ed espliciti verso i partiti è  $r = 0.56$ ,  $p < 0.001$ .

Per quanto riguarda l'ipotesi relativa al ruolo di moderazione svolto dalla partecipazione manifesta, i nostri risultati mostrano che tale effetto risulta confermato per gli atteggiamenti impliciti verso i leader: effetto di interazione  $b = 0.29$ ,  $p = 0.04$ , con un incremento nel coefficiente di determinazione che passa da  $R^2_{c\&s} = 0.22$  a  $R^2_{c\&s} = 0.23$ ;  $\Delta\chi^2(1) = 4.88$ ,  $p < 0.05$ . (effetto principale dell'atteggiamento  $b = 1.24$ ,  $p < 0.001$ ; effetto principale del moderatore  $b = 0.16$ ,  $p = 0.13$ ).

Per quanto riguarda gli atteggiamenti impliciti verso i partiti, l'effetto di interazione risulta significativo:  $b = 0.52$ ,  $p < 0.001$ , con un incremento nel coefficiente di determinazione che passa da  $R^2_{c\&s} = 0.25$  a  $R^2_{c\&s} = 0.27$ ;  $\Delta\chi^2(1) = 13.67$ ,  $p < 0.001$ . (effetto principale dell'atteggiamento  $b = 1.42$ ,  $p < 0.001$ ; effetto principale del moderatore  $b = -0.006$ ,  $p = 0.96$ ).

Anche in questo caso, il valore positivo dell'interazione indica che all'aumentare della partecipazione manifesta, si rafforza l'effetto degli atteggiamenti impliciti sul voto.

## 6. DISCUSSIONI E CONCLUSIONI GENERALI

I due studi presentati sono stati condotti allo scopo di investigare l'eventuale influenza che gli atteggiamenti impliciti ed espliciti verso i leader e i partiti politici hanno avuto sulla scelta elettorale durante due elezioni politiche successive, tenutesi in Italia nel 2006 e nel 2008. Il secondo obiettivo è stato quello di valutare il ruolo di moderatore esercitato dalla partecipazione latente e da quella manifesta, considerate potenzialmente in grado di modulare l'effetto che gli atteggiamenti impliciti hanno nel determinare il voto. I nostri risultati mostrano che, sebbene l'influenza degli atteggiamenti espliciti sia primaria rispetto a quella degli atteggiamenti impliciti, il ruolo di questi ultimi è comunque rilevante nella previsione del voto. In particolare, in entrambi gli studi, l'atteggiamento implicito verso i leader risulta in grado di influenzare prevalentemente il voto espresso a favore del centro-destra (Popolo della Libertà). Questo risultato è in linea con quanto osservato in alcuni studi condotti su tornate elettorali precedenti (Europee 2004; Di Conza *et al.*, 2010), in cui gli atteggiamenti impliciti risultavano particolarmente utili nel migliorare la percentuale di predizione corretta dei voti espressi a favore del centro-destra (Casa della Libertà). Non possiamo escludere che questa differenza tra gli elettori del centro-destra e del centro-sinistra sia in parte dovuta alle caratteristiche peculiari del leader di centro-destra, Silvio Berlusconi, che, di fatto, è stato il massimo rappresentante della Casa della Libertà nel 2006 e del Popolo della Libertà nel 2008 e che viene spesso considerato colui che, più di altri uomini politici del passato,

ha introdotto e favorito il fenomeno della personalizzazione della politica in Italia (Calise, 2000; Ginsborg, 2004).

Questi risultati sono coerenti con gli assunti dei modelli di cognizione duale che sostengono che il comportamento sociale è funzione congiunta di meccanismi cognitivi automatici (che coinvolgono gli atteggiamenti impliciti) e riflessivi (che coinvolgono gli atteggiamenti espliciti) (Gawronski e Bodenhausen, 2006; Strack e Deutsch, 2004). Questa assunzione risulta confermata anche per il comportamento elettorale; pur trattandosi di un comportamento deliberativo, infatti, esso risente dell'influenza degli atteggiamenti impliciti. Questa influenza, sebbene minore rispetto a quella attribuibile agli atteggiamenti espliciti, è significativa e contribuisce a migliorare la capacità predittiva del modello considerato (atteggiamenti impliciti ed espliciti come predittori del voto). I risultati ottenuti dalle analisi degli effetti di moderazione esercitati dalla partecipazione latente e manifesta mostrano che l'influenza degli atteggiamenti impliciti è rilevante soprattutto per gli elettori che tendono a partecipare maggiormente, in maniera attiva o solo tenendosi informati, alla vita politica del Paese. Alcune differenze, tuttavia, sono state riscontrate nei due studi: nel campione del 2006 partecipazione latente e manifesta moderano esclusivamente l'influenza esercitata dagli atteggiamenti impliciti verso i leader sul voto, mentre nel campione del 2008, questi effetti vengono riscontrati per le valutazioni implicite riguardanti sia i leader sia i partiti. Questa differenza potrebbe essere conseguenza di alcune peculiarità che caratterizzavano i due momenti politici considerati: nel 2006 i leader Prodi e Berlusconi erano i massimi rappresentanti di due coalizioni, mentre nel 2008 Veltroni e Berlusconi erano leader di due partiti che, sebbene nati recentemente dall'unione di partiti precedentemente esistenti, andavano a configurarsi come gruppo politico unico con un unico rappresentante. Questo potrebbe aver reso, nel 2006, i leader meno rappresentativi di tutti gli elettori che si sono espressi a favore di una delle due coalizioni (essendo esse formate da più partiti autonomi con un proprio segretario nazionale), determinando, quindi, un effetto differenziato per gli atteggiamenti verso i leader e verso i partiti. Nel 2008, invece, con la nascita di partiti nuovi (che hanno sostituito le precedenti coalizioni e cancellato la figura del segretario nazionale), il rapporto tra leader e partito sembra essere più immediato e unico, determinando un effetto simile delle due dimensioni di partecipazione sugli effetti degli atteggiamenti impliciti verso i leader e verso i partiti<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Questa interpretazione è in linea con il risultato ottenuto dal confronto dei coefficienti di correlazione relativi all'associazione tra atteggiamenti impliciti verso i leader e verso i partiti ottenuti nei due studi:  $r = .32$ ;  $p < 0.001$  per il 2006 e  $r = 0.47$ ;  $p < 0.001$

A parte questi aspetti differenziali, presumibilmente dipendenti dal contesto, i risultati di questi studi confermano il ruolo della partecipazione come moderatore dell'influenza che gli atteggiamenti impliciti esercitano sul voto. Partecipare alla vita politica significa, in generale, avere maggiori livelli di informazione ed essere più coinvolti in attività che richiedono impegno, competenza, motivazione, ecc. Ciò implica maggiori sforzi e investimenti cognitivi, tuttavia, probabilmente fornisce anche delle euristiche a cui affidarsi per le valutazioni successive, oltre a contribuire a rendere affidabili le reazioni automatiche, che quindi vengono controllate meno dalle persone con elevati livelli di informazione e coinvolgimento, in linea con quanto sostenuto dal modello MODE di Fazio (1990). Esso sostiene, infatti, che l'effetto dell'atteggiamento automatico verrà controllato e, quindi, corretto da una procedura più razionale solo in presenza di risorse e motivazione da parte dell'individuo: una persona politicamente informata o coinvolta avrà probabilmente a propria disposizione le risorse cognitive necessarie, ma non sarà necessariamente motivata a controllare l'effetto delle proprie reazioni automatiche, in quanto esse derivano dall'accumularsi di informazioni ed esperienze che sono state elaborate ed immagazzinate nel corso del tempo. I nostri risultati confermano ulteriormente queste considerazioni teoriche. Sembra, dunque, possibile concludere che, sebbene gli atteggiamenti espliciti esercitino una maggiore influenza sul voto, gli elettori più informati e partecipi alla vita politica, rispetto a quelli meno informati e partecipi, tendono a riferirsi maggiormente alle proprie valutazioni automatiche e implicite al momento della scelta elettorale, in quanto coloro che, nel tempo, hanno raccolto più informazioni ed esperienze mostrano di essere anche più inclini, nella fase della propria scelta elettorale, a risentire dell'influenza delle valutazioni che essi posseggono e hanno automatizzato nel corso di numerose esperienze pregresse.

#### APPENDICE

##### *Item impiegati per la rilevazione della Partecipazione Latente*

- 1) Mi tengo al corrente della politica, ma senza parteciparvi personalmente
- 2) Sono interessato a quello che importanti personaggi politici pensano di eventi e problemi

per il 2008. Il test Z per il confronto dei coefficienti di correlazione ha mostrato che essi sono significativamente diversi ( $z = -2.76$ ;  $p = 0.006$ ).

3) Prima di prendere una decisione (per es. di voto) cerco tutte le informazioni che possono permettermi di decidere liberamente e al meglio

4) Discuto di politica in famiglia e/o con gli amici

5) Uso altre fonti di informazione politica rispetto alla TV

*Item impiegati per la rilevazione della Partecipazione Manifesta*

6) Mi considero politicamente impegnato

7) Mi piacerebbe ricoprire ruoli politici

8) Mi occupo di pubblicità politica

9) Partecipo ad eventi politici come marce o manifestazioni

10) Ho o cerco contatti con personaggi politici

## BIBLIOGRAFIA

- ABDOLLAHI A., FISKE S. (2008). Social judgment: Warmth and competence are universal dimensions. *Mind Magazine*, 7. Consultato il 09/02/2008, da <http://www.in-mind.org/issue-7/socialjudgment-warmth-and-competence-are-universal-dimensions.html>.
- AIKEN L.S., WEST S.G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- ALLPORT G.W. (1935). *Attitudes*. In C. Murchison (ed.), *Handbook of social psychology*. Worcester, MA: Clark University Press, pp. 798-844.
- ALMOND G.A., VERBA S. (1963). *The civic culture, political attitudes and democracy in five nations*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- ARCURI L., CASTELLI L., GALDI S., ZOGMAISTER C., 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., CASTELLI L. (2005). Un nuovo approccio metodologico per affrontare un «antico» problema degli studi sul comportamento elettorale: La previsione delle scelte negli indecisi. In F. Gelli (a cura di), *La democrazia locale tra rappresentanza e partecipazione*. Milano: Franco Angeli, pp. 119-136.
- BARBAGLI M., MACCELLI A. (1985). *La partecipazione politica a Bologna: Rapporto al Consiglio comunale*. Bologna: Il Mulino.
- BARON R.M., 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.
- CALISE M. (2000). *Il partito personale*. Roma-Bari: Laterza.
- DI CONZA A., GNISCI A., PERUGINI M., SENESE V.P. (2010). Atteggiamento implicito ed esplicito e comportamenti di voto. Le Europee del 2004 in Italia e le politiche del 2005 in Inghilterra. *Psicologia Sociale*, 2, 301-329
- EAGLY A.H., CHAIKEN S. (1998). Attitude structure and function. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, G. Lindsay (eds.), *The handbook of social psychology*, vol. 1. (4<sup>th</sup> ed.). New York: McGraw-Hill, pp. 263-322.
- FAZIO R.H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behaviour: The MODE model as an integrative framework. In M.P. Zanna (ed.), *Ad-*

- vances in experimental social psychology. San Diego, CA: Academic, pp. 75-109.
- FAZIO R.H., POWELL M.C., WILLIAMS C.J. (1989). The role of attitude accessibility in the attitude-to-behavior process. *Journal of Consumer Research*, 16, 280-288.
- FAZIO R.H., WILLIAMS C.J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 505-514.
- FISKE S.T., CUDDY A.J.C., GLICK P., 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.
- FRIESE M., BLUEMKE M., WÄNKE M. (2007). Predicting voting behavior with implicit attitude measures: The 2002 German parliamentary election. *Experimental Psychology*, 54, 247-255.
- GALDI S., ARCURI L., GAWRONSKI B. (2008). Automatic mental associations predict future choices of undecided decision-makers. *Science*, 321, 1100-1102.
- GAWRONSKI B., BODENHAUSEN G.V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, 132, 692-731.
- GAWRONSKI B., HOFMANN W., WILBUR C.J. (2006). Are implicit attitudes unconscious? *Consciousness and Cognition*, 15, 485-499.
- GINSBORG P. (2004). *Silvio Berlusconi: Television, power and patrimony*. London: Verso.
- GNISCI A., DI CONZA A., SENESE V.P., PERUGINI M. (2009). 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*, 26, 57-82.
- GREENWALD A.G., BANAJI M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotype. *Psychological Review*, 102, 4-27.
- GREENWALD A.G., MCGHEE D.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., NOSEK B.A., BANAJI M.R. (2003). Understanding and using the Implicit Association Test: 1. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 197-216.
- HATTIE J. (1985). Methodology review: Assessing unidimensionality of tests and items. *Applied Psychological Measurement*, 9, 139-164.
- KAASE M., MASH A. (1981). Political action: A theoretical perspective. In S.H., M. Kaase (eds.), *Political action: Mass participation in five western democracies*. London: Sage, pp. 27-56.
- KARPINSKI A., HILTON J.L. (2001). Attitudes and Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 774-488.
- LAZARSFELD L., MERTON R.K. (1957). Mass communication, popular taste and organized social action. In B. Rosenberg, D.M. White (eds.), *Mass culture*. Glencoe, IL: Free Press, pp. 457-473.
- MAISON D., GREENWALD A.G., BRUIN R. (2001). The Implicit Association Test as a measure of implicit consumer attitudes. *Polish Psychological Bulletin*, 2, 61-79.
- MILBRATH L.W. (1965). *Political participation. How and why do people get involved in politics?* Chicago, IL: Rand McNally.

- MILBRATH L.W., GOEL M.L. (1977). *Political participation*. Chicago, IL: Rand McNally.
- MILLEFIORINI A. (2002). *La partecipazione politica in Italia. Impegno politico e azione negli anni Ottanta e Novanta*. Roma: Carocci.
- OSGOOD L.E., SUCI G., TANNENBAUM P.H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- PASQUINO G. (1997). *Corso di scienza politica*. Bologna: Il Mulino.
- RANIOLO F. (2002). *La partecipazione politica*. Bologna: Il Mulino.
- RUSH M. (1992). *Politics and society. An introduction to political sociology*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- SMITH E.R., DECOSTER J. (2000). Dual process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 108-131.
- STRACK F., DEUTSCH R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8, 220-247.
- SWANSON J.E., RUDMAN L.A., GREENWALD A.G. (2001). Using the Implicit Association Test to investigate attitude-behavior consistency for stigmatized behavior. *Cognition and Emotion*, 15, 207-230.
- THOMAS W.I., ŻNANIECKI F. (1918). *The Polish peasant in Europe and America*. Boston, MA: Badger (trad. it. *Il contadino polacco in Europa e America*. Milano: Comunità, 1968).
- WILSON T.D., LINDSEY S., SCHOOLER T.Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107, 101-126.

[Ricevuto il 2 marzo 2010]

[Accettato il 17 settembre 2010]

### **Does political participation moderate the effects of the implicit attitudes on vote? A study about the 2006 and 2008 political elections**

*Summary.* This contribution analyzes the predictive role of implicit and explicit attitudes toward leaders and parties during the Italian general election in 2006 ( $N = 350$ ) and in 2008 ( $N = 626$ ). Furthermore it examines the role played by latent and manifest participation as moderators of the effects exerted by the implicit attitudes on voting behaviour. The results showed that both the implicit and the explicit attitudes influence the electoral behavior and that both the political participation dimensions play a moderation role. Specifically, the influence of implicit attitudes increases for electors characterized by high levels of latent and manifest participations. These findings are then discussed referring to some relevant dual cognition theories.

*Keywords:* political participation, implicit and explicit attitudes, voting behavior, dual cognition, Italian general elections.

*La corrispondenza va inviata a Angiola Di Conza, Dipartimento di Psicologia, Seconda Università di Napoli, Via Vivaldi 43, Caserta (NA). E-mail: angiola.diconza@unina2.it*