

«COMUNICAZIONE POLITICA E CONSENSO DEMOCRATICO: UN'APPLICAZIONE DI TEORIA DEI GIOCHI»

Luciano Fasano
(E-mail: luciano.fasano@unimi.it)

Dipartimento di Studi Sociali e Politici
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO

ABSTRACT

Il rapporto fra informazione e razionalità del comportamento elettorale resta un problema aperto. Le assunzioni introdotte dalla scelta razionale si sono dimostrate o teoricamente poco plausibili, o empiricamente troppo onerose. E le risposte a questo problema, da prospettive sia «interne» che «esterne» alla scelta razionale, sono insoddisfacenti. I diversi tentativi di soluzione si ostinano a considerare l'informazione come un dato, trascurando così i fattori connessi alla sua effettiva comprensione. Viceversa, come evidenziato dal concetto sistemico di doppia contingenza, l'esistenza di aspettative reciproche circa il senso che individui in interazione possono attribuire ai rispettivi comportamenti non deve mai darsi per scontata. Il ricorso al concetto di doppia contingenza permette di interrogarsi sulle effettive condizioni che rendono possibile l'esercizio di un comportamento elettorale razionale. La costruzione di un semplice modello di teoria dei giochi, in grado di descrivere la scelta di voto come il prodotto di una relazione di agenzia fra elettore e candidato in condizioni di doppia contingenza, porta infine alla luce il ruolo di fattori simbolici nel definire l'orizzonte ideologico-culturale entro il quale si colloca il comportamento elettorale, senza con questo pregiudicare le potenzialità applicative della scelta razionale.

Indice

1. Informazione e scelta democratica: un problema aperto
 - 1.1 Valutazione razionale vs. scelta simbolica
 - 1.2 Divagazioni sul tema del voto razionale
2. Elettori bene informati vs. elettori poco informati
3. Rappresentanza democratica e informazione
4. Informazione, comunicazione politica e doppia contingenza
5. Teoria dei giochi, doppia contingenza e voto razionale
6. Le condizioni del voto razionale: la neutralizzazione della doppia contingenza
7. Conclusioni

First Draft: settembre 2001.

Paper preparato per il Convegno SISP (Società Italiana di Scienza Politica), Siena, 13-15 settembre 2001.

Panel «*Modelli teorici e metodi empirici per una scienza politica positiva*», coordinato da Paolo Martelli.

Osservazioni e commenti sono caldamente sollecitati!

1. Informazione e scelta democratica: un problema aperto

Le prime importanti analisi razionali del comportamento elettorale nei regimi politici a democrazia rappresentativa nella letteratura politologica fra gli anni cinquanta e settanta (Downs, 1957; Riker e Ordeshook, 1968; Buchanan e Tullock, 1962; Davis, Hinich e Ordeshook, 1970; Kramer, 1971; Mueller, 1979), muovevano da assunzioni inerenti il nesso fra informazione e razionalità molto esigenti. Com'è noto, esse insistevano soprattutto nel considerare lo stato di conoscenza (completa) e informazione (perfetta) del votante come un prerequisito fondamentale della razionalità del comportamento elettorale. Queste assunzioni si sono tuttavia dimostrate poco plausibili, soprattutto perché troppo onerose, oltre che di difficile, quando non addirittura arduo, riscontro empirico¹. Le risposte a questo problema, sia da un punto di vista «*interno*» alla scelta razionale, sia da punti di vista variamente «*esterni*» – e quindi critici – nei confronti di questo approccio, sono da ritenersi largamente insoddisfacenti.

1.1 Valutazione razionale vs. scelta simbolica

Per quel che concerne le risposte «*esterne*», particolarmente significative sono quelle che traggono origine da una consolidata tradizione di studi quale il simbolismo politico (Edelman, 1964, 1971 e 1988; Lasswell e Kaplan, 1950; Laswell, 1975 e 1977), estendendosi fino all'antropologia culturale (Geertz, 1980 e 1988; Douglas, 1990) ed alla sociologia struttural-funzionalista (Parsons, 1967 e 1969; Gusfield, 1963; Gusfield e Michalowicz, 1984). Qui il riferimento va a fattori come il senso di appartenenza, la socializzazione, la ritualità delle pratiche, la teatralità di situazioni e comportamenti, l'evocazione simbolica che, in una prospettiva normativo-culturalista, sono intesi produrre, grazie al riconoscimento condiviso di simboli, riti e linguaggi propri della politica, una riduzione della complessità sufficientemente drastica da permettere l'esercizio della scelta di voto a prescindere dalla valutazione razionale di candidati e partiti. Secondo una logica esplicativa che se, da un lato, si propone plausibilmente – anche se non senza difficoltà² – di sopperire ai limiti della razionalità (e dell'informazione) con la natura simbolica della scelta, dall'altro lascia del tutto irrisolti i problemi inerenti le lacune informative del votante, all'origine della stessa critica esercitata da questi approcci nei confronti della prospettiva razionale. Se, infatti, è vero che il comportamento elettorale può essere spiegato in termini di appartenenza e ritualità, invece che di convenienza e calcolo, è altrettanto

¹ A tale proposito, valga per tutte citare la nota ricerca di Campbell, Converse, Miller e Stokes, *The American Voter* (1960), con la quale si dimostra quanto sia arduo esercitare un voto effettivamente fondato sulla valutazione razionale delle *policies*.

vero che ciò da solo non basta a spiegare *come* l'appartenenza e la ritualità possano rappresentare degli elementi informativi sufficienti ad indurre un elettore a votare per un certo partito o candidato. Si dirà che l'intento di una spiegazione normativo-culturalista è soltanto quello di rappresentare delle buone ragioni (o, per lo meno, percepibili come tali) affinché un individuo possa scegliere in un modo o nell'altro, e di sostituire queste buone ragioni a quelle di una valutazione comparata di costi e benefici, che di per sé sembra molto più onerosa e complicata da realizzare. Tuttavia ciò non è sufficiente a spiegare il modo in cui un individuo codifica simboli, riti e linguaggi di un certo discorso politico, traendo la conclusione che si tratti di qualcosa di convincente o, viceversa, di parole prive di alcun significato. A meno che non si dia per scontato che il senso e la comprensione di simboli, riti e linguaggi è assicurata da proprietà costitutive della struttura sociale o connaturate agli individui. Da dove deriverebbe, altrimenti, la comune capacità degli elettori di comprendere il valore semantico dei segnali ad essi inviati secondo un significato condiviso (sia fra candidati ed elettori, sia fra gli elettori medesimi)?

Alessandro Pizzorno, in una serie di noti contributi sulla razionalità della scelta democratica (1983, 1990 e 1993), ha efficacemente argomentato che la possibilità di fornire una spiegazione soddisfacente del voto individuale in una prospettiva simbolica dipende in maniera cruciale dal fatto che la dimensione simbolica (così come, per altri versi, quella legata all'utilità) possa essere ricondotta ad una qualche forma di *etero*-riconoscimento³. In tal senso, posto che il ricorso a meccanismi di affiliazione, dinamiche rituali, forme di teatralità ed ogni altro aspetto in grado di evocare la dimensione simbolica della politica sia capace di alimentare in maniera esclusiva il senso di appartenenza dell'elettore ad una certa collettività (gruppo, partito, movimento, nazione ecc.; in quanto distinta da altre), così da assicurare ad essa il proprio voto o impegno, resterebbe ancora da spiegare a quali condizioni l'elettore possa di fatto riconoscere un valore simbolico a determinati eventi e circostanze. Com'è possibile che qualcosa possa avere un valore simbolico per un individuo, se il simbolo contenuto in quel qualcosa non è riconosciuto anche dagli altri⁴?

² Resta infatti vero che spiegazioni di tipo normativo-culturalista faticano a spiegare aspetti del voto contraddistinti da elevata variabilità, come ad esempio la mobilità elettorale.

³ Cfr. Pizzorno (1993), p. 163-64, dove si coglie con chiarezza come i sostenitori dell'approccio simbolico finiscano col commettere lo stesso errore di quanti si richiamano alla teoria della scelta razionale, trascurando l'insieme delle condizioni sociali che costituiscono la base indispensabile per la valutazione di ciò a cui si assume un individuo attribuisca valore.

⁴ Si noti che lo stesso ragionamento vale anche per i beni tangibili, oltre che per quelli monetari, il cui valore – come giustamente riconosciuto dallo stesso Pizzorno, anche se viene mai sufficientemente ribadito [vedi nota 1; oltre che Pizzorno (1986)] – dipende da convenzioni sociali atte a determinarne, da un lato, il valore d'uso e, dall'altro, le condizioni equivalenti di scambio.

1.2 Divagazioni sul tema del voto razionale

Per quel che concerne le risposte «interne», vale a dire le repliche che i sostenitori della scelta razionale hanno messo a punto in propria difesa (Fiorina, 1977 e 1978; Shanks e Miller, 1985; Rahn, Aldrich, Borgida e Sullivan, 1990; Ottati e Wyer, 1990; Kinder e Fiske, 1986), ricorrente è l'utilizzo di argomenti che con l'approccio stesso hanno ben poco a che vedere o che difficilmente possono essere accolti al suo interno senza comprometterne alla radice la coerenza stessa dell'impianto esplicativo. Tali strategie argomentative si contraddistinguono per l'integrazione dell'*issue voting* con fattori di varia natura. Si va dall'introduzione di elementi di derivazione normativo-culturalista, di per sé estranei alla logica del calcolo razionale, al ricorso ad elementi valutativi relativamente più accessibili, e di più facile trattamento, di quelli dell'*issue voting*, come euristiche decisionali, *routines* ed altri indicatori sintetici, atti a riprodurre con maggiore verosimiglianza le condizioni di scelta di individui limitatamente razionali. Laddove talvolta i primi si combinano con i secondi, contribuendo alla definizione di modelli esplicativi a carattere multidimensionale, sebbene poco coerenti e spesso *ad hoc*.

Le strategie argomentative che più fanno leva su fattori quali l'identificazione con un gruppo sociale o un partito politico, la condivisione ideologica, l'influenza emotiva del candidato sull'elettore, le dinamiche di socializzazione del votante, evidenziano – ovviamente – tutti i limiti già discussi a proposito delle spiegazioni che evocano la natura simbolica della scelta. E poiché, come si è già avuto modo di osservare, questo tipo di spiegazioni risulta chiaramente estraneo alle assunzioni fondamentali dell'approccio razionale, è curioso constatare come taluni sostenitori di quell'approccio se ne siano serviti, anche solo per integrare la logica dell'*issue voting*, non accorgendosi della sostanziale contraddittorietà di questa mossa con la prospettiva da loro stessi difesa.

Le strategie argomentative che chiamano in causa euristiche decisionali, stereotipi, *routines*, indicatori sintetici di valutazione, semplificando le condizioni della valutazione razionale, implicano uno evidente spostamento dal dominio della razionalità completa a quello della razionalità limitata. L'idea è che poiché le facoltà cognitive degli individui sono limitate, essi non possono fare a meno di restringere al minimo indispensabile le loro attività di ricerca e trattamento dell'informazione, di ricorrere a regole di valutazione approssimative (*rules of thumb*), di seguire euristiche decisionali e stereotipi di comportamento consolidati nell'esperienza. Il problema informativo viene così semplificato, abbassando il livello di informazione ritenuto indispensabile ai fini decisionali e riconducendo la scelta di voto alla dimensione caratteristica delle decisioni intraprese nel corso della vita quotidiana. In taluni casi, si assume anche che l'elettore sia comunque in grado di distinguere nel giudizio fra le caratteristiche personali del candidato e quelle politiche della sua piattaforma programmatica

(Rahn, Aldrich, Borgida e Sullivan, 1990). In altri, si guarda principalmente alla relativa facilità con la quale l'elettore può accedere all'informazione, determinandone in questo modo la salienza per la sua scelta di voto (Ottati e Wyer, 1990). In altri ancora, ci si indirizza verso indicatori economici e sociali – come il reddito personale, il tasso di disoccupazione, il tenore di vita ecc.⁵ – in grado di facilitare il comportamento elettorale, orientandolo sulla base di pochi e chiari elementi di valutazione. Il ricorso a questi elementi valutativi, apparentemente in grado di semplificare la scelta di voto, non sembra tuttavia in grado di risolvere in maniera soddisfacente l'originario problema informativo dell'elettore. Da un lato, è vero che la semplificazione delle procedure decisionali permette una spiegazione del comportamento elettorale meno esigente del modello *standard* della scelta razionale, soprattutto per quanto riguarda conoscenza (completa) e informazione (perfetta). In tal senso, le strategie argomentative cognitiviste hanno il pregio di richiedere un grado di conoscenza e informazione meno completo di quello preteso dalla versione ortodossa della teoria razionale del comportamento elettorale. Dall'altro, però, il ricorso a stereotipi, euristiche, *routines* e indicatori sintetici impone comunque che l'elettore sia in grado di trattare in modo «*quasi* razionale» (meglio sarebbe dire: «*limitatamente* razionale») una certa quantità di informazioni. E le condizioni che permettono di stabilire come ciò sia possibile ancora una volta non sono adeguatamente specificate. Com'è possibile che un individuo chiamato ad esprimere il proprio voto a favore di questo o quel candidato o partito, possa farlo in modo per sé soddisfacente, ossia favorendo l'opzione politica che gli è più vicina, date le sue limitate facoltà cognitive? Che cosa assicura (all'individuo, prima ancora che ad un eventuale osservatore esterno) che la sua scelta di voto sia stata compiuta nel coerente perseguimento dei propri interessi? Possiamo quindi dire ancora che il voto risponde ai requisiti della razionalità?

2. Elettori bene informati vs. elettori poco informati

Un modo per rispondere agli interrogativi emersi in conclusione del precedente paragrafo, potrebbe essere considerare una distinzione presente in molti studi sul *rational voting*: quella fra elettori bene informati ed elettori poco (o male) informati (Sniderman, Glaser e Griffin, 1990; Fiorina, 1990). Del resto, se la razionalità è connessa all'informazione e se varianti cognitiviste del modello-base di *rational choice* forniscono descrizioni plausibili della scelta di voto fondate sul ridimensionamento delle condizioni informative che il votante deriva dalla sua limitata

⁵ In certi casi, a questi indicatori immediatamente comprensibili se ne aggiungono, la cui interpretazione può risultare relativamente più complessa, come il livello delle politiche sociali, le condizioni in cui si trovano a vivere le minoranze, lo stato del sistema di difesa nazionale, la qualità dei rapporti internazionali con i governi degli altri paesi (Rahn, Aldrich, Borgida e Sullivan, 1990).

razionalità, allora dovremmo poter distinguere fra elettori bene informati (ovvero «razionali») ed elettori poco informati (ovvero «limitatamente razionali»). In altri termini, il problema informativo potrebbe essere compreso nei termini di un ipotetico confronto fra differenti livelli della razionalità (e dell'informazione), che peraltro potrebbero anche vantare un certo riscontro nell'evidenza empirica. Sappiamo esserci persone colte, istruite, con elevato *status* sociale, che è facile presumere possano fare aggio su condizioni informative privilegiate. Così come ci sono persone poco acculturate, scarsamente istruite, di bassa estrazione sociale, che è facile prevedere sperimentino condizioni informative assai lacunose e superficiali. Secondo una distinzione che sociologicamente troverebbe corrispondenza nell'esistenza di *élite* – culturali, economiche, politiche ecc. –, le sole in grado di gestire una decisione di voto in modo informato (e conseguentemente razionale). Una plausibile prova empirica dell'esistenza di due grosse categorie di elettorato, discriminabili in funzione delle loro condizioni informative, sarebbe fornita dalla maggiore capacità mostrata dagli elettori bene informati nell'accentuare le differenze fra partiti e candidati di schieramenti diversi, in termini di collocazione nello spazio politico (Sniderman, Glaser e Griffin, 1990). E proprio ciò dovrebbe consentire di salvaguardare la rilevanza esplicativa del paradigma della razionalità individuale, permettendo ad un tempo una sua applicazione empirica in chiave gradualista, dalle vette della razionalità completa agli avvallamenti della razionalità limitata, a secondo delle specifiche condizioni informative nelle quali l'individuo si trova a dover votare⁶. Ma è poi così vero?

Proviamo a vedere quali sono gli elementi che concorrono a rendere un elettore bene o poco informato. In generale, l'elettore bene informato è quello capace di un giudizio elettorale più articolato, cioè in grado di tenere insieme e ponderare elementi valutativi quali il contenuto della proposta programmatica, la collocazione politica dei candidati, le relazioni fra i rispettivi

⁶ Sniderman, Glaser e Griffin (1990) affermano, infatti, che la distinzione fra elettori bene e poco informati può di fatto implicare una successiva distinzione fra due differenti procedure di scelta: quella di ottimizzazione, alla portata degli elettori bene informati, e quella di tipo soddisfacente (*satisfying*), più consona agli elettori poco informati. Tuttavia, gli stessi autori tengono a precisare che questa ulteriore distinzione non deve intendersi come un implicito riferimento a due diversi modelli di soggetto agente, ma va altresì compresa come il rimando a due diverse modalità procedurali di trattamento dell'informazione, ciascuna delle quali adeguata a fronteggiare determinate circostanze di scelta (più o meno contraddistinte da incompletezza informativa). Ovviamente, questa loro precisazione è tesa a salvaguardare l'integrità del modello di attore della scelta razionale. Ciò non toglie che qualche dubbio in merito alla sua plausibilità vada conservato. Se non altro perché, di fatto, le procedure di ottimizzazione e di scelta soddisfacente sono tradizionalmente riferite a due modi di decidere che implicano attori cui si attribuiscono caratteristiche cognitive diverse (Simon, 1945 e 1985). Ad ogni modo, rispetto alle finalità del presente lavoro, possiamo limitarci ad osservare che la distinzione fra elettori bene e poco informati concerne di fatto l'ampiezza della base informativa (*meglio sarebbe dire*: dell'insieme delle credenze) presa a riferimento per la scelta di voto. Con due ulteriori precisazioni. In primo luogo, che la fisionomia cognitiva del votante comporta comunque l'esistenza di condizioni di razionalità limitata *à la* Simon. Ed in secondo luogo, che ciò non toglie che il modello standard della scelta razionale, corrispondente ai

partiti, la congiuntura economica e sociale in cui si va a votare, e così via. Un insieme di elementi che gli permettono di meglio discriminare fra l'offerta politica di partiti e candidati concorrenti. E ciò gli consentirebbe, a differenza dell'elettore poco informato, di esprimere un giudizio comparato sull'utilità attesa dall'elezione del candidato uscente rispetto allo sfidante⁷.

Ma a che cosa può essere ricondotta questa maggiore raffinatezza di giudizio? In altri termini, sulla base di quali criteri l'elettore bene informato può riuscire efficacemente a comparare un ampio spettro di informazioni, valutandone l'impatto sulla propria utilità attesa, rispetto al profilo dei diversi candidati in gioco? La base di giudizio dell'elettore poco informato è sicuramente molto rudimentale, fondandosi soltanto sulla valutazione dell'utilità derivata dall'attività del candidato uscente, talvolta integrata con un sintetico quadro delle condizioni economiche nazionali. Ma quella dell'elettore bene informato è, senza dubbio, molto complessa, dovendo mettere assieme elementi di giudizio fra loro poco omogenei (*policy issues*, collocazione politica, relazioni fra partiti, congiuntura economica e sociale ecc.), per doverli poi comparare fra il candidato uscente e lo sfidante. Viene quindi da chiedersi se l'elettore bene informato non sia in realtà dotato di una sorta di razionalità (intesa come capacità di valutazione) *olimpica*. E ciò sarebbe in contraddizione con il senso stesso di una strategia argomentativa cognitivista, tesa – come si è detto – a introdurre elementi in grado di rendere più verosimile (cioè più semplici) le condizioni della scelta di voto. Oppure se l'elettore poco informato non sia in realtà il più *razionale*, perché in grado di fondare la propria scelta su condizioni informative relativamente più parsimoniose. Aspetto che, data la scarsa incidenza del comportamento elettorale individuale sugli esiti di elezioni di massa dimostrata dal paradosso del votante, non è affatto da ritenere di secondaria importanza⁸.

Il punto è che la maggiore razionalità dell'elettore bene informato, date le caratteristiche delle sue condizioni informative, può essere sostenuta solo assumendo che questo tipo di votante basi il suo comportamento su una procedura decisionale capace di trattare un'ampia serie di *input* informativi, servendosi di modalità valutative in grado di ridurre i costi di accessibilità, in termini di reperimento, selezione e trattamento. L'inquadramento entro un più ampio orizzonte di ordine politico (ovvero *ideologico-culturale*) dei diversi elementi di giudizio a sua disposizione, altro non è che questo. E proprio questo è ciò che gli permette di accedere ad un complesso di informazioni più ampio, e di organizzarlo ai fini di una scelta coerente,

canoni della razionalità completa, conservi una sua validità euristica per la comprensione delle caratteristiche fondamentali della scelta di voto.

⁷ Operazione che risulterebbe preclusa all'elettore poco informato, il quale si dovrebbe invece accontentare di esprimere un giudizio fondato sulla soddisfazione derivata dall'operato del candidato uscente (Sniderman, Glaser e Griffin, 1990).

⁸ Sull'irrazionalità del voto *perfettamente* informato, nel caso di elezioni democratiche di massa, cfr. Downs (1957) e Fiorina (1990).

sostenendo costi non particolarmente elevati. Ma questo significa soltanto che l'elettore bene informato effettua la sua scelta di voto in maniera più coerente, mentre non equivale necessariamente a sostenere che egli dispone di maggiore informazione. Vuol semplicemente dire che questo tipo di votante organizza meglio l'informazione in suo possesso, ottimizzandone i costi connessi. Così la distinzione fra elettore bene e poco informato sembra destinata a perdere di senso, dovendosi ricondurre non a due differenti procedure di trattamento dell'informazione, con tutti i problemi che ciò comporterebbe⁹, ma alle differenti circostanze contingenti (per lo più connesse alle condizioni culturali, sociali ed economiche dell'elettore) nelle quali individui limitatamente razionali compiono le loro scelte di voto. Per dirla altrimenti, gli elettori bene informati altro non sono che persone colte, istruite e di elevato status socio-economico, che pur essendo, al pari degli elettori poco informati, limitatamente razionali, grazie alle condizioni in cui si trovano, sono in grado di organizzare l'informazione a loro disposizione secondo un grado di coerenza interna superiore. Come a dire: non si tratta di individui più informati. Significa soltanto che dati determinati elementi informativi, *ceteris paribus*, quegli individui sono capaci di trattarli meglio di quanti sono viceversa poco informati.

3. Rappresentanza democratica e informazione

Quanto appena detto, induce a ritenere che il problema del rapporto fra informazione e scelta democratica non dipenda dalla quantità di informazioni a disposizione degli elettori, ovvero dal fatto che possa essere più o meno razionale essere *perfettamente* o soltanto *parzialmente* informati. In tal senso, considerare lo stato di conoscenza (completa) e informazione (perfetta) del votante come un prerequisito fondamentale della razionalità del comportamento elettorale rischia di essere del tutto fuorviante. Da un lato, perché si rischia di produrre un'inutile contrapposizione fra tipi di votanti (o di procedure di scelta elettorale) diversamente qualificati sotto il profilo informativo, producendo così una varietà di paradossi circa la natura più o meno razionale della stessa scelta di voto. Dall'altro, perché il vero problema non consiste nel disporre di una quantità superiore o inferiore di informazioni, ma nel non potere comunque fare a meno di avere delle informazioni per votare. Almeno se si intende attribuire al comportamento elettorale una certa valenza razionale. E ciò a prescindere dal tipo di razionalità attribuita agli individui, completa o limitata che sia.

In realtà, il rapporto fra informazione e scelta di voto dipende da che cosa si debba intendere per informazione e da quali siano le condizioni che permettono all'elettore di trattare informazioni ai fini di un comportamento elettorale coerente con i propri interessi, così da

⁹ Soprattutto rispetto alla necessità di evitare la conseguente distinzione fra due differenti

potersi intendere come *razionale*. Tutto ciò ha in larga parte a che fare con le condizioni di possibilità della valutazione razionale, in circostanze strutturalmente caratterizzate come la scelta di voto.

Seguendo un suggerimento di Fiorina e Shepsle (1990), e coerentemente con quanto sostenuto dalla teoria della rappresentanza politica (Pitkin, 1967), è possibile considerare il rapporto duale fra elettore e candidato nei termini di una relazione che può essere descritta per mezzo di un modello di agenzia¹⁰. Una rappresentazione particolarmente idonea a mettere in luce quanto la relazione fra elettore e candidato sia strutturalmente contraddistinta da incertezza, ovvero sia, in virtù delle sue peculiarità, altamente improbabile, come il paradosso del votante insegna, eppure al tempo stesso possibile, come dimostra il fatto che la gente vota. In primo luogo, tale incertezza discende dal differimento temporale esistente fra prestazione (dell'*elettore*) e controprestazione (dell'*eletto*). Fra il momento in cui l'elettore esprime il proprio voto ed il momento in cui egli trae vantaggio dai provvedimenti legislativi approvati dal candidato che ha contribuito ad eleggere, si frappone inevitabilmente un certo lasso di tempo. Benefici e costi del voto vengono pertanto computati in momenti diversi e ciò non permette di escludere che le condizioni della valutazione possano nel frattempo essere variate. Esiste forse qualche elemento razionale in grado di assicurare che l'ordinamento delle preferenze dal quale l'elettore desume il proprio interesse al momento del voto sia lo stesso di quando dovrà realizzare gli eventuali vantaggi conseguenti a quel voto? Inoltre, non vi è nessuna ragione per essere sicuri che il candidato, una volta eletto, terrà fede alle promesse fatte durante la campagna elettorale. Ed è forse possibile distinguere fra un mutamento nelle preferenze dell'elettore ed un comportamento sleale del candidato eletto? Continuando a riferirsi alla metafora economica del rapporto di agenzia fra principale ed agente, risulta evidente come questo genere di incertezza sia correlato all'incompletezza dell'ipotetico contratto che il voto ha contribuito a stipulare fra elettore e candidato, rispetto al quale non tutte le conseguenze possono considerarsi adeguatamente previste.

In secondo luogo, vi è anche un'incertezza correlata alle asimmetrie informative esistenti fra votante e candidato. Come giustamente osservato già da Schumpeter (1947), elettori ed eletti

rappresentazioni di soggetto agente, l'uno completamente e l'altro limitatamente razionale (cfr. nota 6).

¹⁰ Rammentiamo che, secondo Pitkin (1967), fra le accezioni della rappresentanza politica vi è: a) il conferimento di autorità deliberativa, in virtù della quale le azioni del rappresentante valgono per il rappresentato; b) la responsabilità circa le decisioni, in base alla quale il rappresentato ha il potere di controllare e sanzionare l'operato del rappresentante che, a sua volta, ha il dovere di rispondere del proprio operato nei confronti del rappresentato; c) l'azione nell'interesse di qualcuno che non può e/o non vuole agire personalmente, in virtù della quale il rappresentante agisce nel rispetto e nella tutela dell'interesse del rappresentato. Tutti aspetti che riflettono compiutamente le caratteristiche di una relazione economica di agenzia sanzionata per mezzo di un contratto fra un principale ed un agente. Nel caso della rappresentanza politica, ovviamente, il *principale* è l'elettore ed il candidato è l'*agente*.

sono divisi dal fatto che i primi non possono mai essere adeguatamente informati sull'attività dei secondi e che questi ultimi si muovono in un orizzonte di circostanze rispetto al quale i primi difficilmente possono esprimere giudizi correttamente fondati. Proprio queste asimmetrie informative possono essere motivo di comportamenti opportunistici degli eletti, per i quali esiste sempre l'opportunità di giustificare eventuali incoerenze rispetto alle promesse fatte nel corso della campagna elettorale adducendo i più svariati motivi, dal mutamento del quadro politico di riferimento al verificarsi di circostanze del tutto straordinarie. Ancora una volta, è l'incompletezza del contratto elettorale, per dirla nei termini della teoria dell'agenzia, a favorire il generarsi di simili situazioni. Tra l'altro, proprio l'esistenza di asimmetrie informative è ciò che rende l'esistenza di un interesse a lungo termine assai meno rilevante ai fini dell'esistenza di uno stato di incertezza¹¹.

In terzo luogo, non da ultimo, vi è anche un'incertezza relativa alla conoscenza (comune o meno) del significato attribuito alle informazioni salienti ai fini della scelta elettorale. Nell'ambito della relazione fra elettori e candidati, i secondi mettono a disposizione dei primi informazioni che questi possono utilizzare ai fini del voto, mentre i primi reperiscono informazioni utili per scegliere per chi votare. Dal punto di vista della scelta razionale, si è soliti assumere che queste informazioni possano essere parziali, incomplete o poco accessibili, ovvero eccessivamente costose. Assunzioni che considerano implicitamente che l'informazione sia un dato della realtà, il cui significato possa essere parimenti compreso da tutti gli individui (elettori e candidati) allo stesso modo. La teoria della razionalità limitata ha in parte contribuito a scalfire questo mito, sostenendo che gli individui abitualmente sperimentano notevoli difficoltà nell'acquisire, selezionare e trattare informazione. Il che significa che le condizioni di informazione e conoscenza degli individui non sono sempre complete. Un aspetto che può essere variamente interpretato. O assumendo che gli individui non hanno una perfetta informazione circa le condizioni in cui si trovano a scegliere. Con ciò significando che, data tutta l'informazione disponibile nel mondo¹², gli individui possono incontrare delle difficoltà nel classificarla, ossia possono essere incerti sull'attribuzione degli stati del mondo ai possibili

¹¹ A differenza di quanto si rileva in Pizzorno (1983 e 1993). Del resto, posta l'esistenza di asimmetrie informative fra elettore e candidato, anche la coincidenza temporale fra il voto e la realizzazione dei vantaggi da esso derivanti, ossia anche una circostanza contraddistinta dall'esistenza di un interesse a breve termine, configura una situazione caratterizzata da incertezza. Considerando ancora una volta la metafora economica del rapporto di agenzia, è sufficiente pensare al caso della vendita di un prodotto dotato di almeno una proprietà non direttamente osservabile. Il punto è che, al di là del fatto che siano in gioco interessi a breve o lungo termine, le asimmetrie informative presenti fra principale ed agente sono di per sé sufficienti ad indurre incertezza sugli esiti della loro relazione. Sono quindi le asimmetrie informative che separano elettori e candidati, e non – come crede Pizzorno – l'esistenza di interessi a lungo termine, la causa principale dell'incertezza latente nella rappresentanza democratica.

¹² Ciò che in logica epistemica si definisce come l'universo del discorso, ovvero l'insieme di tutti i possibili stati del mondo.

eventi corrispondenti. Oppure assumendo, in maniera più radicale, che gli individui possano anche non condividere il significato da attribuire alle informazioni in loro possesso. Con ciò significando non solo che gli individui possono essere incerti nel classificare l'informazione, ma che tutta l'informazione presente nel mondo, ossia la conoscenza nel suo complesso, non può mai ritenersi completa. E, di conseguenza, l'informazione di cui dispone un individuo ed il senso che esso vi attribuisce non necessariamente coincide con quella di cui dispone un altro individuo e con il significato che essa ha per lui. In altri termini, nulla può assicurare che tutti gli individui interpretino un certo elemento informativo allo stesso modo. Ciò ha implicazioni dirette anche rispetto agli

L'incertezza relativa alla conoscenza del significato delle informazioni salienti ai fini del comportamento elettorale ha implicazioni dirette anche sulle altre due fonti di incertezza menzionate, cioè il differimento temporale che separa i costi dai benefici voto e le asimmetrie informative esistenti fra votante e candidato. Per quel che riguarda il fattore tempo, l'incertezza sul significato delle informazioni comporta che la valutazione degli interessi correlati al voto, entro un orizzonte di lungo periodo, possa implicare una divergenza fra i criteri di giudizio adottati dall'elettore e dall'eletto. Per quanto concerne le asimmetrie informative, l'incertezza sul significato delle informazioni comporta difficoltà aggiuntive, rispetto alla possibilità che elettore ed eletto valutino in maniera concorde i comportamenti di quest'ultimo.

4. Informazione, comunicazione politica e doppia contingenza

In base alla seconda e più radicale interpretazione della razionalità limitata fornita, è possibile sostenere che ciò che elettori e candidati si scambiano nella relazione di agenzia fondata sul contratto elettorale non è informazione ma comunicazione. Del resto, l'informazione al centro del rapporto fra elettori e candidati, che come si è visto costituisce un fattore determinante della scelta di voto, è parte essenziale di quel tipo di azione che taluni hanno chiamato «discorso politico» (Pizzorno, 1983 e 1993) e che forse più propriamente può essere chiamata comunicazione politica a fini di consenso. Laddove per comunicazione si intende l'insieme di tre elementi (o *selezioni*): emissione, informazione e comprensione¹³. L'emissione è definita come l'atto del comunicare. L'informazione è il messaggio, o contenuto, che si intende comunicare. La comprensione è la distinzione fra emissione e informazione sulla quale si fonda la comunicazione, attraverso l'attribuzione di una data informazione al soggetto emittente.

Rispetto alla definizione di comunicazione appena introdotta, la semplice emissione di informazione (meglio sarebbe dire *segnali*) non è di per sé sufficiente ad assicurarne la

comprensione, in assenza della quale nulla è comunicato, mentre ciò che viene emesso altro non è che «rumore» del tutto privo di significato. In tal senso, l'emissione non è di per sé comunicazione, in quanto la comunicazione è tale soltanto se viene compresa, così come non lo è l'informazione, che pur operando una distinzione fra ciò che viene detto e ciò che viene taciuto, in assenza di un'attribuzione ad un soggetto emittente non può considerarsi una selezione responsabile operata da qualcuno.

Il passaggio dall'informazione alla comunicazione corrisponde ad introdurre nella riflessione sulle condizioni del voto razionale la dimensione del *sense*. Per dirla altrimenti, permette un esame più accurato delle condizioni in base alle quali l'elettore riesce a trattare le informazioni a sua disposizione in modo *razionale*, cioè in modo tale da realizzare una scelta di voto coerente con i propri interessi. Ovviamente, posto di assumere che i segnali emessi dai candidati in direzione degli elettori non debbano considerarsi necessariamente compresi, proprio perché non si può dare per scontato che il senso di tali segnali sia lo stesso per tutti. La relazione di agenzia che si stabilisce fra elettore e candidato nel caso in cui il primo voti per il secondo, deve quindi essere intesa come il prodotto non scontato di una comunicazione efficace, ossia di un'emissione proveniente dal candidato il cui contenuto informativo è compreso e accettato dall'elettore, dando luogo ad un comportamento elettorale coerentemente conseguente. Così come l'elevato grado di incertezza che contraddistingue la relazione fra elettore e candidato deve intendersi come quella particolare condizione che, nella teoria dei sistemi sociali, va sotto il nome di doppia contingenza (Parsons, 1951 e 1968; Parsons e Shils 1951; Luhmann, 1976 e 1990)¹⁴.

L'intuizione soggiacente all'idea di doppia contingenza è piuttosto semplice. Qualsiasi scelta individuale costituisce già *di per sé* uno stato di contingenza, intendendo con esso il configurarsi di una circostanza, per dirla con Luhmann, *né necessaria, né impossibile*¹⁵, una selezione ed al tempo stesso una possibilità aperta, a partire da un mondo dato, verso una possibile diversità da esso. In tal senso, la contingenza esiste in qualsiasi comportamento

¹³ Usiamo qui la definizione di comunicazione data nell'ambito della teoria dei sistemi sociali. Cfr. Luhmann (1986 e 1990), oltre che Luhmann e De Giorgi (1992).

¹⁴ Il concetto di doppia contingenza viene introdotto per la prima volta da Parsons, nella fase della sua ricerca teorica che, dopo *La struttura dell'azione sociale* del 1937, approda a *Toward a General Theory of Action* (1951), attraverso la convergenza dei risultati di una serie di approfondimenti, compiuti da Parsons stesso ed alcuni suoi collaboratori, sulla teoria dell'azione sociale, con gli studi della psicologia behaviorista americana dell'immediato dopoguerra, soprattutto per quel che concerne l'analisi di Bales delle dinamiche di interazione nei piccoli gruppi (Parsons, Bales e Shils, 1953). Successivamente, il concetto di doppia contingenza viene ripreso e riformulato da Luhmann, che ne farà un elemento fondamentale della sua teoria dei sistemi sociali.

¹⁵ Richiamiamo qui il significato originario del termine contingenza, per come è inteso in logica modale. In tal senso, l'operatore di contingenza corrisponde alla negazione congiunta di ciò che è

umano, anche se non socialmente orientato. È però con il *passaggio all'interazione*, in cui chi agisce lo fa orientandosi verso altri soggetti capaci a loro volta di azione, che la contingenza “semplice” dell’azione individuale si trasforma nella “doppia contingenza” dell’azione sociale. Una contingenza che non è data semplicemente dalla somma delle diverse contingenze “semplici” di natura individuale. Poiché nell’interazione la contingenza diventa di *secondo ordine*, interessando ciascun attore sia rispetto alle proprie scelte, sia rispetto agli orientamenti di azione altrui, secondo una serie di rimandi potenzialmente infiniti. Così come doppia contingenza non significa nemmeno mera *interdipendenza strategica* degli attori. Poiché la doppia contingenza riguarda non soltanto gli *esiti* (com’è per l’interdipendenza strategica nella teoria dei giochi), ma anche il *sensu*, e quindi la possibilità stessa, della relazione fra due o più attori, in assenza del quale l’interazione non potrebbe nemmeno aver luogo.

Risulta quindi chiaro in che misura la doppia contingenza ponga un problema di *aspettative reciproche di comportamento*, ovvero implichi l’assenza di certezza rispetto ad esse. Nell’interazione, infatti, le *scelte* di un attore devono orientarsi sia nei confronti delle *aspettative* dell’altro rispetto alla sua azione, sia nei confronti delle *scelte* dell’altro, che a loro volta devono orientarsi sia nei confronti delle *aspettative* che il primo attore ha rispetto all’azione del secondo, sia nei confronti delle *scelte* del primo. Ed affinché le aspettative reciproche di comportamento degli attori possano convergere, occorre che il complesso di rimandi fra un attore e l’altro possa riferirsi ad un qualche dato di esperienza comune, che in virtù della sua indipendenza dai rispettivi riferimenti auto-centrati, risulti riconoscibile nel suo significato a tutti. Una possibilità che sia Parsons che Luhmann fanno dipendere dall’integrazione normativa che le aspettative reciproche di comportamento degli attori possono realizzare nel sistema di interazione.

Un modo per chiarire ulteriormente il significato e le implicazioni della doppia contingenza consiste nel ricondurla nell’ambito del più generale (e fondamentale) problema dell’ordine sociale, per come è stato definito e discusso negli approcci individualisti e razionalisti della teoria dell’azione, a partire dal noto argomento dello «stolto» di Hobbes¹⁶. Il confronto fra la doppia contingenza e il problema individualistico ha infatti il pregio di evidenziare due caratteristiche costitutive della doppia contingenza stessa. Da un lato, lo stretto

necessario e di ciò che è impossibile. Cfr. Luhmann (1976 e 1990). Più semplicemente, la contingenza equivale a quello che è dato, *hic et nunc*, e che tuttavia potrebbe essere altrimenti.

¹⁶ Com’è noto, secondo Hobbes quando un individuo ha buone ragioni di credere che tutti gli altri terranno fede ad un patto, infrangere unilateralmente il patto è l’azione in grado di procurare a quell’individuo il massimo vantaggio. Non è quindi irrazionale infrangere i patti. È questo l’argomento per mezzo del quale lo “stolto” cerca di dimostrare che la giustizia può essere contraria alla ragione. Ed è questo l’argomento a partire dal quale Hobbes si pone il problema dell’ordine sociale. Cfr. Hobbes (1976; p. 140 e 1979; p. 123).

rapporto esistente fra doppia contingenza e ordine sociale: se il problema del senso delle aspettative reciproche di comportamento degli attori non è risolto, nessun tipo di ordine sociale può darsi, né al livello dell'interazione *faccia-a-faccia*, né a quello di formazioni sociali più complesse, quali la società nel suo complesso e neppure in termini di semplice problema cooperativo. Così come nessuna forma di equilibrio in condizioni di interazione può ritenersi soddisfatta, compresa il rapporto fra elettore e candidato rispetto alla scelta di voto. Dall'altro lato, le sostanziali differenze esistenti fra doppia contingenza ed interdipendenza, condizione che viceversa risulta essenziale rispetto al problema dell'ordine sociale, come chiaramente mostrato dal Dilemma del Prigioniero. Del resto, le implicazioni della doppia contingenza si estendono ben oltre la dipendenza degli esiti dalla reciproca combinazione delle azioni individuali, interessando il senso, e quindi la possibilità stessa, dell'interazione sociale. Proprio perché la doppia contingenza non può mai intendersi come contingenza semplice raddoppiata, come invece per certi versi può intendersi l'interdipendenza, dando per scontato ciò che rispetto alla doppia contingenza è di fatto improbabile, e cioè che le condizioni inerenti il significato della serie potenzialmente infinita di reciproci rimandi fra gli attori che interagiscono siano necessariamente congruenti.

Possiamo quindi concludere che la doppia contingenza si riferisce a qualcosa che va ben di là del problema dell'ordine sociale per come viene abitualmente inteso dal punto di vista individualistico. Quest'ultimo modello è, infatti, incentrato esclusivamente sulle motivazioni autointeressate degli individui, mentre il modello di interazione in condizioni di doppia contingenza individua come prioritario il problema della reciproca e congruente comprensione delle comunicazioni (e azioni) che si realizzano fra gli attori. Una comprensione che dipende sia dall'esistenza di un significato comunemente inteso, sia dal fatto che tale significato venga, una volta compreso, accettato o rifiutato.

Sempre nella prospettiva di una comparazione fra doppia contingenza e problema dell'ordine sociale (o dilemma cooperativo che dir si voglia), si può osservare che in quest'ultimo caso l'interesse egoistico degli attori influenza l'interazione solo successivamente al verificarsi di condizioni di congruità fra i significati attribuiti alle azioni (e comunicazioni) degli soggetti interagenti. Se infatti dovesse configurarsi una situazione semanticamente del tutto indeterminata, gli attori dovrebbero intraprendere una serie di sforzi volti a chiarire i presupposti di tale indeterminazione, prima ancora di stabilire se i segnali provenienti dalla controparte siano compatibili con la tutela del proprio egoistico interesse.

Accogliendo un suggerimento di Parsons (1965), si può quindi concludere che il problema di ordine conseguente alla doppia contingenza si articola quanto meno secondo *due livelli* analiticamente distinti. Un primo livello *simbolico*, o culturale, che rinvia all'integrazione

normativa grazie alla quale diviene possibile l'interazione. Ed un secondo livello di tipo *motivazionale*, che riguardando la reciprocità degli orientamenti di azione degli attori, corrisponde di fatto al problema dell'ordine sociale, così come a qualsiasi dilemma cooperativo, per come descritto da Hobbes. Stando a Parsons (1951; e con Shils, 1951), la soluzione della doppia contingenza dipenderebbe dall'esistenza di una dimensione culturale e simbolica sulla quale dovrebbero convergere gli orientamenti valutativi degli attori, così che essi possano *successivamente* verificare la reciproca congruenza delle rispettive motivazioni ad agire. Ciò di fatto implica che il problema individualistico dell'ordine sociale debba considerarsi come parte della doppia contingenza sperimentata dagli attori interagenti, ma soltanto ad uno stadio ulteriore rispetto a quello in cui la doppia contingenza perviene a soluzione. Rispetto alla scelta di voto, ciò comporta che la comunicazione politica prodotta dal candidato, prima di essere valutata dall'elettore rispetto all'eventuale congruità nei confronti dei propri interessi, deve essere pienamente compresa nel suo significato.

5. Teoria dei giochi, doppia contingenza e voto razionale

La teoria dei giochi può rappresentare uno strumento euristico molto utile per comprendere le molteplici implicazioni della doppia contingenza, per quanto la sua applicazione permetta di approssimare le peculiarità di questa particolare condizione dell'interazione. E proprio il ricorso alla teoria dei giochi, può risultare utile alla comprensione delle condizioni correlate all'esercizio di un voto razionale, posto di considerare la relazione fra elettore e candidato nei termini di un rapporto di agenzia caratterizzato da doppia contingenza, nel quale un attore (il candidato) effettua una comunicazione all'indirizzo di un altro attore (l'elettore), allo scopo di ottenerne il consenso. Se infatti consideriamo che elettore e candidato si trovano in condizioni di doppia contingenza, che in larga parte riflettono i tre fattori di incertezza discussi in precedenza (prestazioni differite, asimmetrie informative, conoscenza comune dei significati), il problema che essi devono fronteggiare concerne l'emissione e la comprensione di una comunicazione politica finalizzata all'ottenimento di un voto favorevole. Dando seguito alle osservazioni di Parsons, è possibile descrivere lo stato di doppia contingenza che contraddistingue la relazione fra elettore e candidato nella forma di un *gioco a due stadi*, ovvero di un gioco dentro ad un altro gioco, dove il primo stadio concerne la dimensione simbolica ed il secondo quella motivazionale della scelta di voto.

Il *gioco del primo stadio* descrive una situazione di interazione che ha per oggetto le forme di comunicazione simbolicamente generalizzabili di cui l'elettore ed il candidato possono disporre per risolvere la doppia contingenza insita nella loro relazione. Qui i giocatori selezionano una sequenza di segnali fra due alternative possibili, (n,p) e (p,n), inerenti il

significato da assegnare alle reciproche comunicazioni. Si tratta di un gioco di coordinamento puro, caratterizzato da due equilibri, rispettivamente $[(n,p),(n,p)]$ e $[(p,n),(p,n)]$, ciascuno dei quali corrispondente alla realizzazione di una modalità comunicativa efficace. Se l'elettore ed il candidato convergeranno su uno qualsiasi di questi due equilibri, si troveranno di fatto nella circostanza di condividere il significato da attribuire alle rispettive comunicazioni (e azioni). Così essi entreranno nel *gioco del secondo stadio*, quello inerente alle motivazioni di voto, vincolandosi ad una modalità di comunicazione corretta (CMG). Con ciò, il complesso di elementi simbolici che il candidato evocerà al fine di ottenere il consenso dell'elettore appariranno ad un universo culturale-ideologico noto all'elettore. Ed anche se questo non significa necessariamente che l'elettore accetterà la comunicazione del candidato, quanto meno è certo che la comprenderà. Se, viceversa, non riusciranno a selezionare una modalità comunicativa efficace, ossia conseguiranno un esito di squilibrio, come $[(n,p),(p,n)]$ o $[(p,n),(n,p)]$, la loro interazione nel *gioco del secondo stadio* avverrà in condizioni di reciproco fraintendimento (MMG), così che quello che per il candidato (o l'elettore) significherà "n" per l'elettore (o il candidato) vorrà dire "p", mentre quello che per il candidato (o l'elettore) significherà "p" per l'elettore (o il candidato) vorrà dire "n".

		Candidato	
		(n,p)	(p,n)
Elettore	(n,p)	1 <u>MCG</u>	0 <u>MMG</u>
	(p,n)	0 <u>MMG</u>	1 <u>MCG</u>

Fig. 1. Gioco della doppia contingenza, I° Stadio: il gioco dei simboli culturali e ideologici

Nella Fig. 1 è illustrata la forma strategica del *gioco del primo stadio*, nel quale i due possibili esiti di equilibri, corrispondenti all'ingresso nel *gioco del secondo stadio* in condizioni di comunicazione politica compresa (MCG), sono evidenziati in grigio.

Il *gioco del secondo stadio* descrive invece una situazione di interazione che ha per oggetto le motivazioni proprie in base alle quali l'elettore decide di accettare o rifiutare la comunicazione politica proveniente dal candidato. Si assume che il candidato indirizzi una comunicazione politica sui contenuti della sua proposta programmatica (*policy issues*) all'elettore e che quest'ultimo debba decidere se accettare o rifiutare tale comunicazione, per come l'ha compresa. Ovviamente, il voto seguirà di conseguenza, essendo favorevole al

candidato qualora la sua comunicazione sia stata accettata e contrario qualora sia stata rifiutata. In particolare, il candidato dispone di due strategie: può emettere una comunicazione i cui contenuti siano favorevoli o sfavorevoli agli interessi dell'elettore, laddove la prima scelta strategica è indicata con "D" e la seconda con "H". L'elettore dispone, a sua volta, di altrettante strategie: può decidere di accettare la comunicazione indirizzatagli dal candidato, così come può decidere di rifiutarla, laddove la prima scelta strategica è indicata con "D" e la seconda con "H".

		Candidato	
		D	H
Elettore	D	2 <u>Voto</u>	2
	H	-2	0 <u>Non Voto</u>

Fig. 2. Gioco della doppia contingenza, II° Stadio: il gioco delle motivazioni di voto (versione standard, MCG)

Nella Fig. 2 è illustrata la forma strategica del *gioco del secondo stadio*, nella sua modalità standard (equivalente al realizzarsi di una comunicazione corretta: MCG). La struttura di interazione del gioco corrisponde al gioco della caccia al cervo (o dell'assicurazione che dir si voglia). La matrice dei *pay-off* è costruita assumendo che per l'elettore sia peggio accettare una comunicazione politica sfavorevole ai propri interessi, piuttosto che rifiutarne una favorevole, e che, viceversa, per il candidato sia indifferente vedersi accettare una comunicazione politica favorevole o sfavorevole agli interessi dell'elettore, mostra chiaramente l'esistenza di due esiti di equilibrio. Si assume inoltre che l'accettazione di una comunicazione politica favorevole, con conseguente voto dell'elettore al candidato, sia preferibile al rifiuto di una comunicazione politica sfavorevole, con conseguente non voto dell'elettore al candidato. E che questo valga per entrambi gli attori. Gli esiti di equilibrio, contrassegnati in grigio, sono due e corrispondono al fatto che il candidato si veda accettare una comunicazione politica favorevole agli interessi dell'elettore, oppure rifiutare una comunicazione politica che è a quest'ultimo sfavorevole. Gli altri due esiti corrispondono invece a situazioni di squilibrio, per le quali l'elettore accetta una comunicazione politica sfavorevole o rifiuta una comunicazione politica favorevole. In generale, è evidente che le uniche due circostanze in cui si realizza un voto razionale sono date dagli esiti di equilibrio. Laddove l'accettazione di una proposta politica favorevole configura comunque una situazione Pareto superiore a quella in cui una proposta

politica sfavorevole viene rifiutata. Comportamenti elettorali di tipo irrazionale sono invece quelli per i quali si verifica l'accettazione di una proposta politica sfavorevole o il rifiuto di una proposta politica favorevole. Occorre infine osservare come gli unici due esiti del gioco per i quali si può ritenere superata la doppia contingenza che contraddistingue il rapporto fra elettore e candidato siano quelli di equilibrio, in quanto negli altri due casi è evidente che permane una palese discrasia fra ciò che un comportamento elettorale razionale imporrebbe e ciò che di fatto si verifica.

Il gioco appena illustrato presenta anche una versione alternativa, che è quella che si realizza qualora elettore e candidato non riescano a coordinarsi sul significato simbolico da attribuire all'universo culturale-ideologico della scelta elettorale (Fig. 3). In questo caso, quello che per il candidato corrisponde ad una comunicazione politica favorevole agli interessi dell'elettore, viene interpretato da quest'ultimo come una proposta sfavorevole e, viceversa, quello che per il candidato corrisponde ad una comunicazione politica sfavorevole agli interessi dell'elettore, viene invece interpretato da quest'ultimo come una proposta favorevole. E ciò accade perché, in assenza di una comune convergenza sul significato da attribuire all'informazione (o, meglio ancora, alla comunicazione)¹⁷, ciascun attore controlla soltanto il senso autoriferito delle proprie scelte, mentre non è in grado di stabilire con certezza il significato delle scelte operate dall'altro¹⁸. Per comprendere meglio le implicazioni di questa condizione, occorre considerare la forma strategica del gioco delle motivazioni di voto, per com'è illustrata nella Fig. 3, rispetto al realizzarsi di una modalità di comunicazione fraintesa (MMG).

¹⁷ Il riferimento è qui evidentemente indirizzato al significato dei segnali che il candidato invia all'elettore allo scopo di conquistarne il voto. Del resto, l'unico modo in cui potrebbe essere interpretato un eventuale flusso di segnali dall'elettore al candidato, riguarda le «intenzioni di voto» registrabili per mezzo di un sondaggio. È infatti ovvio che il consenso assegnato ad un candidato, una volta tradotto nel voto, non può di certo dare adito ad interpretazioni contrastanti. Ed allora, posto che il gioco descriva le conseguenze dell'accettazione o del rifiuto da parte dell'elettore della proposta politica che gli viene comunicata dal candidato, è evidente che l'unico caso in cui il votante può emettere un segnale dall'interpretazione controversa è costituito dall'espressione di un'intenzione di voto. Tuttavia, date le finalità del presente lavoro, il gioco qui proposto è inteso focalizzarsi esclusivamente sulla comunicazione politica realizzata dal candidato all'indirizzo dell'elettore e sul fatto che questi interpreti adeguatamente o meno il messaggio che gli proviene da chi è alla ricerca di un consenso. Dovrebbe quindi essere chiaro che, sotto questo profilo, ogni altro genere di considerazione non è affatto ritenuta rilevante.

¹⁸ Le assunzioni a fondamento del gioco delle motivazioni di voto nella versione fraintesa sono significativamente simili a quelle introdotte da Sugden (1995), allo scopo di definire formalmente una procedura di «etichettatura» (*labelling*), in grado di descrivere il modo in cui i giocatori possono percepire diversamente le caratteristiche strutturali del gioco sulla base del quale si apprestano ad interagire.

Scelte del candidato		Candidato	
		[H]	[D]
Osservazioni dell'Elettore		D	H
Elettore	D	2	2 Voto
	H	-3	0
		Non Voto 0	0

Fig. 3. Gioco della doppia contingenza, II° Stadio: il gioco delle motivazioni di voto
 (versione *fraintesa*, MMG)
 Prospettiva di osservazione: Elettore
 Tra parentesi quadra: la selezione auto-riferita del Candidato

È facile osservare che se il candidato sceglie di indirizzare all'elettore una comunicazione politica che gli è sfavorevole ([H]), quest'ultimo la interpreta come favorevole (D), e viceversa per quanto concerne una comunicazione politica favorevole, che viene interpretata dall'elettore come sfavorevole. Da ciò risulta una matrice dei guadagni sostanzialmente diversa rispetto a quella del gioco delle motivazioni di voto in condizioni di comunicazione corretta (MCG). Così, ad esempio, qualora l'elettore accettasse la comunicazione politica del candidato, convinto che la proposta politica di quest'ultimo gli sia favorevole, dopo il voto subirebbe una delusione, scoprendo dai provvedimenti legislativi approvati dal proprio eletto che il suo giudizio era sbagliato. Allo stesso modo, l'elettore potrebbe invece realizzare una felice sorpresa, scoprendo di aver erroneamente votato per una proposta politica ritenuta sfavorevole che, alla prova dei fatti, dopo il voto, si è viceversa rivelata favorevole. Più in generale, possiamo fin d'ora osservare che, a seguito dell'esistenza di una modalità di comunicazione *fraintesa*, gli esiti del gioco in grado di risolvere la doppia contingenza, producendo le condizioni per un voto razionale, sono di fatto il prodotto di un errore del tutto inconsapevole, rispetto al quale l'elettore si trova a votare una proposta politica contraria ai propri interessi e viceversa non vota una proposta politica favorevole ai propri interessi. Con ciò, gli equilibri del gioco, che dal punto di vista degli esiti continuano a corrispondere ai casi contrassegnati in grigio del "Voto" e del "Non Voto", non possono più considerarsi espressioni di un comportamento elettorale razionale. L'equilibrio indicato con "Voto", corrispondente all'esito Pareto superiore del gioco, è il risultato di una proposta politica percepita *per errore* dall'elettore come sfavorevole ai propri interessi (ma, in realtà, favorevole), che questi *irrazionalmente* finisce con l'accettare. L'equilibrio indicato con "Non Voto", invece, è il risultato di una proposta politica percepita

per errore dall'elettore come favorevole ai propri interessi (ma, in realtà, sfavorevole), che questi *irrazionalmente* finisce col rifiutare. Il fatto che entrambi questi esiti siano il prodotto fortuito di scelte operate per errore li rende l'esatto contrario di ciò che un voto razionale può rappresentare.

A questo punto, si tratta di stabilire in che modo gli elettori stabiliscano il proprio comportamento elettorale. Poiché il gioco delle motivazioni ha luogo in condizioni di doppia contingenza, rispetto alle quali i giocatori potrebbero trovarsi anche ad interagire sulla base di una modalità di comunicazione fraintesa, è del tutto evidente che – quanto meno *ex ante* – gli elettori non potranno fondare la propria condotta su una valutazione razionale degli esiti conseguenti a qualsiasi possibile scelta a loro disposizione, dato il comportamento osservato nei candidati. Proprio per le caratteristiche che gli sono peculiari, il gioco qui proposto permette di individuare l'esistenza di un voto razionale soltanto *ex post*, cioè a dire solo dopo che gli esiti osservati per il gioco stesso sono stati confrontati con le condizioni che hanno contraddistinto la comunicazione fra elettori e candidati. Per scopi puramente semplificativi, possiamo assumere che ogni giocatore stabilisca che cosa fare in relazione ad un modello generale di condotta. Possiamo inoltre assumere che la scelta del comportamento elettorale da tenere avvenga in base all'osservazione della comunicazione politica effettuata dal candidato. In altri termini, l'elettore stabilisce il da farsi, da un lato, osservando se la comunicazione politica del candidato è o meno favorevole ai propri interessi e, dall'altro lato, seguendo una qualche norma generale di comportamento, che prescriva la scelta di voto da effettuare, data la comunicazione osservata fare dal candidato. Sempre che ve ne sia ancora la necessità, rammentiamo che il senso che l'elettore attribuisce alla comunicazione realizzata dal candidato non è necessariamente corrispondente a quello riconosciuto da parte del candidato stesso.

È evidente che le norme di condotta a disposizione dell'elettore possono essere potenzialmente illimitate. Tuttavia, sempre a titolo puramente esemplificativo, possiamo circoscrivere la nostra attenzione a tre norme da ritenersi particolarmente salienti, in quanto corrispondenti a comportamenti elettorali tipici. Una prima norma è quella dell'*astensione incondizionata*, che prescrive di rifiutare (H) la comunicazione politica del candidato, di qualunque segno essa sia. Vi è poi la norma del *voto di appartenenza*, che prescrive di accettare (D) la comunicazione politica del candidato, di qualunque segno essa sia. Terza e ultima norma è quella del *voto di opinione*, che prescrive di accettare la comunicazione politica del candidato soltanto qualora sia favorevole al proprio interesse.

		Astensione	
Cand	D	H	
Elet	H	H	

		Appartenenza	
Cand	D	H	
Elet	D	D	

		Opinione	
Cand	D	H	
Elet	D	H	

Fig. 4. Regole di condotta relative ai comportamenti elettorali tipici considerati

6. Le condizioni del voto razionale: la neutralizzazione della doppia contingenza

Per stabilire le condizioni rispetto alle quali la comunicazione politica che interviene fra elettore e candidato è tale da produrre informazioni adeguate a consentire al votante di tenere un comportamento elettorale coerente con i propri interessi (cioè a dire: un voto razionale), è necessario determinare gli esiti di equilibrio del gioco della doppia contingenza, nelle sue due versioni (MCG e MMG, a seconda che si sia in presenza di una modalità di comunicazione corretta o fraintesa) e rispetto ai tre comportamenti elettorali tipici considerati.

La descrizione in forma strategica di questo gioco prevede che vengano considerati tutti gli esiti possibili, rispetto alle diverse norme di comportamento che possono essere prese in considerazione dall'elettore. Inoltre, le modalità alternative di comunicazione politica a disposizione del candidato (favorevoli o sfavorevoli che siano agli interessi dell'elettore) devono definirsi in base a *sequenze strategiche* in grado di determinare la condotta di quest'ultimo, in corrispondenza di ognuna delle norme di comportamento utilizzabili da parte dell'elettore¹⁹. Così la matrice dei guadagni corrispondente al gioco delle motivazioni di voto, nelle due versioni MCG e MMG, deve includere tutti i possibili esiti conseguenti ai diversi tipi di elettorato considerati, rispetto alle *sequenze strategiche* che determinano la condotta del candidato in corrispondenza di ciascuna di esse.

Consideriamo dapprima il gioco della doppia contingenza in condizioni di comunicazione corretta (MCG). In questo caso, il gioco delle motivazioni di voto (Fig. 5) presenta ben *nove* esiti di equilibrio²⁰, tutti in grado di soddisfare le condizioni correlate all'esercizio di un voto

¹⁹ Una *sequenza strategica* si presenta come un insieme ordinato di strategie, ciascuna delle quali deve corrispondere al tipo al tipo di comunicazione prodotta dal candidato a fronte del tipo di comportamento elettorale tenuto dall'elettore. L'ordine della sequenza strategica deve quindi corrispondere all'ordine con cui si decide di considerare i diversi tipi di comportamento elettorale caratteristici del votante. In questo caso, sapendo che le attitudini di comportamento dell'elettore sono nell'ordine l'astensione incondizionata, il voto di appartenenza ed il voto di opinione, una sequenza strategica del candidato come ad esempio HDH prevede che quest'ultimo produca una comunicazione politica sfavorevole al votante a fronte di un'astensione incondizionata, una comunicazione politica favorevole al votante a fronte di un voto di appartenenza ed ancora una comunicazione politica sfavorevole al votante a fronte di un voto di opinione.

²⁰ Tali esiti sono le combinazioni strategiche: a) (H,H)-(HHH), rispetto alla quale l'elettore non accetta una comunicazione politica sfavorevole ai suoi interessi; b) (D,D)-(HDD), (D,D)-(DDD), (D,D)-(DDH), (D,D)-(HDH) rispetto alle quali l'elettore accetta una comunicazione politica favorevole ai suoi

razionale. Ben otto di tali equilibri corrispondono alla circostanza in cui l'elettore accetta (e vota) una proposta politica favorevole ai suoi interessi, mentre uno soltanto corrisponde al caso subottimale in cui l'elettore rifiuta (e non vota) una proposta politica contraria ai suoi interessi. La maggior parte degli equilibri è correlata all'esercizio di un voto di appartenenza o di opinione (quattro per parte). Un solo equilibrio è correlato all'astensione. Vi sono infine sette esiti del gioco che, pur soddisfacendo le condizioni del voto razionale, non sono equilibri.

		Candidato							
		HHH	HDD	DDD	DDH	HDH	DHD	HHD	DHH
Elettore	Astensione (H,H)	0,0 R	0,0 R	-2,-2	-2,-2	0,0 R	-2,-2	0,0 R	-2,-2
	Appartenenza (D,D)	-3,+2	2,2 R	2,2 R	2,2 R	2,2 R	-3,+2	-3,+2	-3,+2
	Opinione (D,H)	0,0 R	2,2 R	2,2 R	0,0 R	0,0 R	2,2 R	2,2 R	0,0 R

Fig. 5. Forma strategica del gioco delle motivazioni di voto (versione standard, MCG)
Gli esiti di equilibrio sono contrassegnati in grigio
Il voto razionale è contrassegnato con R

Con ciò, si dimostra che se l'elettore ed il candidato riescono a coordinarsi rispetto all'universo simbolico di riferimento che definisce i diversi orientamenti ideologico-culturali presenti nell'offerta politica, il votante non avrà problemi a comprendere il senso della comunicazione politica che gli verrà rivolta dal candidato, riuscendo a distinguere una proposta favorevole ai propri interessi da una proposta in contrasto con essi. Le condizioni della comunicazione politica saranno tali da produrre informazioni corrette e comprensibili, così che sarà possibile esprimere un voto razionale, come si può desumere dal fatto che tutti gli esiti di equilibrio del gioco sono di questo tipo. Inoltre, elevata sarà la probabilità che elettore e votante conseguano un equilibrio ottimale, cioè in grado di associare il voto ad una proposta politica favorevole agli interessi del votante.

Diversi sono i risultati associati al gioco della doppia contingenza in condizioni di comunicazione fraintesa (MMG). In questo caso, il gioco delle motivazioni di voto, considerato dal punto di vista dell'elettore, ossia riferito alle sue scelte di accettazione e rifiuto della comunicazione politica proveniente dal candidato (Fig. 6) in rapporto agli esiti reali

interessi; c) (D,H)-(HDD), (D,H)-(DDD), (D,H)-(DHD), (D,H)-(HHD) rispetto alle quali l'elettore, optando per un voto di opinione, accetta tutte le proposte che si dimostrano essere favorevoli ai suoi interessi. Si noti che fra gli equilibri ora menzionati, quello perfetto nei sottogiochi associa il voto di opinione ad una comunicazione politica favorevole agli interessi del votante.

dell'interazione, non presenta alcun esito di equilibrio. A causa del sistematico fraintendimento da parte dell'elettore dei segnali inviati dal candidato, non vi alcun profilo strategico del primo in grado di assicurare un comportamento elettorale di tipo razionale. In particolare, le risposte ottime dell'elettore non convergono con quelle del candidato, così che gli esiti reali dell'interazione fra i due sono in condizioni di perenne di squilibrio. In tal senso, se l'elettore ed il candidato non riescono a coordinarsi rispetto all'universo simbolico di riferimento che definisce i diversi orientamenti ideologico-culturali presenti nell'offerta politica, al votante non sarà in alcun caso possibile distinguere una proposta favorevole ai propri interessi da una in contrasto con essi. Le condizioni della comunicazione politica produrranno soltanto informazioni errate e incomprensibili, così che non sarà mai possibile esprimere un voto *intenzionalmente* razionale. La totale assenza di un comportamento elettorale in equilibrio con gli esiti concretamente prodotti dall'interazione sta infatti a dimostrare l'impossibilità per candidato ed elettore di riuscire ad allineare una proposta politica del primo favorevole agli interessi del secondo con un voto di quest'ultimo.

		Candidato							
		[DDD]	[DHH]	[HHH]	[HHD]	[DHD]	[HDH]	[DDH]	[HDD]
Elettore	Astensione (H,H)	0,0	0,0	-2,-2	-2,-2	0,0	-2,-2	0,0	-2,-2
	Appartenenza (D,D)	-3,2	2,2	2,2	2,2	2,2	-3,2	-3,2	-3,2
Opinione (D,H) [H,D]		0,0	2,2	2,2	0,0	0,0	2,2	2,2	0,0
		0,0	-3,2	-3,2	0,0	0,0	-3,2	-3,2	0,0

Fig. 6. Forma strategica del gioco delle motivazioni di voto (versione *fraintesa1*, MMG)
Le risposte ottime sono contrassegnate in grigio
Il voto razionale è contrassegnato con R
Prospettiva di osservazione: Elettore
Lato Candidato: tra parentesi quadra la selezione auto-riferita
Valori in corsivo: prospettiva di osservazione Elettore
Valori in neretto: esiti reali

Occorre tuttavia osservare che l'analisi appena compiuta concerne solamente la prospettiva del votante ed il raffronto fra questa e gli esiti reali dell'interazione fra candidato e elettore. È quindi possibile procedere ad un'ulteriore analisi, sempre relativa al gioco della doppia contingenza in condizioni di comunicazione fraintesa, nel quale si vadano a confrontare l'accettazione o il rifiuto, da parte dell'elettore, della proposta politica proveniente dal candidato, con la formulazione da parte di quest'ultimo di una comunicazione politica favorevole o contraria agli interessi dell'elettore stesso, in considerazione delle ipotesi che il

candidato può formulare sul tipo di votante con il quale si confronta. In buona sostanza, si tratta di considerare due diverse prospettive sul gioco in esame. Quella del votante, la cui condotta si riflette nei possibili comportamenti elettorali dell'astensione, del voto di appartenenza e del voto di opinione, producendo l'accettazione o il rifiuto della proposta politica proveniente dal candidato. E quella del candidato, la cui comunicazione politica rivolta al votante varia a seconda del tipo di elettore che si ritiene di fronteggiare. In tal senso, non vi sarebbe più soltanto l'elettore di fronte alla sua scelta di voto, data la proposta politica del candidato, ma anche il candidato, data la sua percezione delle intenzioni di voto dell'elettore.

		Candidato							
		[DDD]	[DHH]	[HHH]	[HHD]	[DHD]	[HDH]	[DDH]	[HDD]
		HHH	HDD	DDD	DDH	HDH	DHD	HHD	DHH
Elettore	Astensione (H,H)	0,0	0,0	2,2	2,2	0,0	2,2	0,0	2,2
	Appartenenza (D,D)	2,2	2,2	3,2	3,2	2,2	3,2	2,2	3,2
		3,2	2,2	2,2	2,2	2,2	3,2	3,2	3,2
	Opinione (D,H) [H,D]	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	0,2	2,2
		0,0	2,2	2,2	0,0	0,0	2,2	2,2	0,0
	2,2	0,0	0,0	2,2	2,2	0,0	0,0	2,2	

Fig. 6b. Forma strategica del gioco delle motivazioni di voto (versione *fraitesa2*, MMG)
 Gli esiti di equilibrio sono contrassegnati in grigio
 Il voto razionale è contrassegnato con riempimento diagonale
 Lato Candidato: tra parentesi quadra la selezione auto-riferita
 Lato Elettore: tra parentesi tonda la prospettiva auto-riferita
 Valori in corsivo: prospettiva di osservazione Elettore
 Valori in neretto: prospettiva di osservazione Candidato

In questa seconda versione *fraitesa* (Fig. 6)²¹, il gioco presenta *sette* esiti di equilibrio²², nessuno dei quali è tale da produrre un comportamento elettorale coerente con i reciproci

²¹ Si osservi che nella matrice relativa a questa versione, i guadagni di ogni giocatore sono indicati separatamente, in considerazione del fatto che, da un lato, vi saranno quelli corrispondenti alle scelte autoriferite dell'elettore, date le osservazioni fraintese delle proposte politiche avanzate dal candidato, mentre dall'altro vi saranno quelli corrispondenti alle scelte autoriferite del candidato, date le osservazioni fraintese del tipo di elettore che si ritiene di fronteggiare. Per dirla altrimenti, ogni giocatore, data la sua particolare prospettiva di osservazione, avrà la percezione di una certa matrice dei guadagni, che però, a causa del reciproco fraintendimento, sarà diversa da quella percepita dall'altro. E ciò farà sì che ciascun giocatore determini le proprie risposte ottime secondo anticipazioni incongruenti rispetto a quelle dell'altro, generando esiti di equilibrio diversi da quelli che si producono nella versione *standard* del gioco.

²² Tali esiti sono le combinazioni strategiche: a) (H,H)[D,D]-(HHH)[DDD], rispetto alla quale un elettore propenso all'astensione non vota per una proposta politica che crede essergli sfavorevole, mentre in realtà gli è favorevole; b) (D,D)[H,H]-(HDD)[DHH], (D,D)[H,H]-(DDD)[HHH], (D,D)[H,H]-(DDH)[HHD], (D,D)[H,H]-(HDH)[DHD], rispetto ai quali un elettore orientato al voto di opinione vota per una proposta che crede essergli favorevole, mentre in realtà gli è sfavorevole; c) (D,H)[H,D]-(HHH)[DDD], (D,H)[H,D]-(DHH)[HDD], rispetto ai quali un elettore di opinione vota o non vota per

interessi del candidato e dell'elettore. Ciò nonostante, il gioco prevede comunque degli esiti correlati all'esercizio di un voto favorevole ad una proposta politica nell'interesse del votante o contrario ad una proposta politica in contrasto con esso. Anche se si tratta di esiti che si producono nella totale inconsapevolezza degli attori. In particolare, gli esiti di equilibrio possono essere ricondotti a *due classi generali*: quella relativa alla circostanza in cui uno dei due giocatori trae *vantaggio* (in modo *unilaterale*) dall'attitudine cooperativa mostrata dall'altro, corrispondente ad esiti le cui combinazioni strategiche sono del tipo (D,H) o (H,D); e quella relativa alla circostanza in cui entrambi i giocatori *rifiutano reciprocamente* le rispettive comunicazioni, corrispondente ad esiti la cui combinazione strategica è del tipo (H,H).

Ciò starebbe a dimostrare che se l'elettore ed il candidato non riescono a coordinarsi rispetto all'universo simbolico di riferimento che definisce i diversi orientamenti ideologico-culturali presenti nell'offerta politica, il loro modo reciproco di comprendersi sarà fundamentalmente viziato da un sistematico fraintendimento, così che il candidato confonderà un elettore disponibile a votarlo per uno propenso all'astensione o di opinione contraria alla sua ed il votante confonderà una proposta politica favorevole ai suoi interessi come una ostile. La possibilità di esprimere un voto razionale verrà radicalmente negata, come si può desumere dal fatto che nessuno degli esiti di equilibrio del gioco vede corrispondere il voto dell'elettore con una proposta politica favorevole ai suoi interessi, ovvero il non voto con una comunicazione politica di segno contrario.

7. Conclusioni

Il ricorso al concetto di doppia contingenza e la sua formalizzazione nei termini di un semplice modello di teoria dei giochi, ha permesso di precisare le condizioni alle quali la comunicazione politica che interviene fra elettore e candidato è tale da produrre informazioni in grado di consentire al votante l'esercizio di un comportamento elettorale coerente con i propri interessi, secondo la logica del voto razionale.

I vantaggi del modello qui proposto sono principalmente quattro. In primo luogo, grazie a questo modello è stato possibile porre in risalto come l'esercizio di un voto razionale, seppure non scontato e talvolta assai improbabile, costituisca comunque una possibile soluzione al problema della scelta democratica in condizioni di doppia contingenza. In secondo luogo, ha mostrato come la presenza di forme di comunicazione simbolicamente generalizzabili e dotate di un significato condiviso, in grado di fissare l'universo dei riferimenti ideologico-culturali

proposte politiche che crede rispettivamente essergli favorevoli o non favorevoli, mentre in realtà è vero il contrario. Si noti che fra gli equilibri ora menzionati, quello perfetto nei sottogiochi associa il voto di

rispetto ai quali elettori e candidati possono entrare in sintonia nello spazio politico, costituisca un presupposto indispensabile per il verificarsi di comportamenti elettorali coerenti con gli interessi di chi vota. In terzo luogo, ha permesso di mostrare, seppur in modo assai semplificato, parte dell'ampio spettro di possibilità che si dispiega nell'ambito della rappresentanza democratica, fra candidati e votanti che, in rapporto alla necessità di coordinarsi sulla scelta di voto, sperimentano il problema della doppia contingenza. Infine, questo modello ha permesso di trattare il problema delle condizioni informative della scelta di voto, riconducendo il senso fondamentale delle critiche mosse dagli approcci simbolici alla scelta razionale ad uno schema esplicativo in grado di salvaguardare il dominio di applicabilità della prospettiva posta in discussione, attraverso l'individuazione delle sue stesse condizioni di possibilità.

Non vi è dubbio, che le modalità di comunicazione simbolica alle quali elettori e candidati possono ricorrere ai fini di determinare il significato da attribuire alle loro rispettive azioni e comunicazioni nel contesto della scelta democratica sono in realtà ben più complesse delle semplici sequenze di segnali qui considerate. Le stesse norme di comportamento elettorale che gli elettori possono seguire nel determinare la loro scelta di voto sono di gran lunga superiori ai casi tipici dell'astensionismo, del voto di appartenenza e di quello di opinione considerati in questa sede. Tuttavia l'abbozzo di scenario descritto analiticamente per mezzo del semplice modello qui proposto dovrebbe essere sufficiente a dare la misura di come la doppia contingenza costituisca il problema centrale della scelta di voto e di quanto le sue implicazioni siano determinanti per il verificarsi delle condizioni necessarie all'esercizio del voto razionale.

Significativo è l'elevato numero di possibili esiti di equilibrio che il gioco qui descritto, nelle sue due versioni (MCG e MMG), è in grado di generare. Taluni sono frutto di orientamenti ed osservazioni consapevoli, ovvero correttamente intesi sulla base di una modalità di comunicazione condivisa. Altri ancora sono il prodotto di gesti inconsapevoli, frutto di errore, ovvero intesi sulla base di una modalità di comunicazione fraintesa. Nonostante il grado di semplificazione soggiacente al modello di gioco proposto, esso può considerarsi una rappresentazione soddisfacente delle condizioni di doppia contingenza che contraddistinguono la scelta di voto, potendo altresì rappresentare un interessante punto di partenza per lo sviluppo di ulteriori soluzioni esplicative.

astensione ad una comunicazione politica favorevole agli interessi del votante, ma che quest'ultimo interpreta come ostile.

BIBLIOGRAFIA

- Buchanan, J.M. e Tullock, G. (1962) *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, University of Michigan Press, Ann Arbor
- Campbell, A., Converse, P.E., Miller, W.E. e Stokes, D.E. (1960) *The American Voter*, Wiley, New York
- Davis, O.A., Hinich, M.J. e Ordeshook, P.C. (1970) *An Expository Development of a Mathematical Model of the Electoral Process*, «American Political Science Review», vol. 64, pp. 426-48
- Douglas, M. (1986) *How Institutions Think*, Syracuse University Press, Syracuse (N.Y.)
- Downs, A. (1957) *An Economic Theory of Democracy*, Harper & Row, New York
- Edelman, M. (1964) *The Symbolic Uses of Politics*, University of Illinois Press, Urbana, Chicago
- Edelman, M. (1971) *Politics as Symbolic Action*, Academic Press, New York
- Edelman, M. (1977) *Political Language*, Academic Press, New York
- Edelman, M. (1988) *Constructing the Political Spectacle*, The University of Chicago Press, Chicago
- Ferejohn, J.A. e Kuklinski, J.H. (a cura di), *Information and Democratic Processes*, University of Illinois Press, Urbana, Chicago
- Fiorina, M.P. (1977) *An Outline for a Model of Party Choice*, «American Journal of Political Science», vol. XXI, pp. 601-25
- Fiorina, M.P. (1978) *Economic Retrospective Voting in American National Election: a Micro-Analysis*, «American Journal of Political Science», vol. XXII, pp. 426-43
- Fiorina, M.P. (1990) *Information and Rationality in Elections*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, cit.
- Fiorina, M.P. e Shepsle, K.A. (1990) *A Positive Theory of Negative Voting*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, cit.
- Geertz, C. (1980) *Negara*, Princeton University Press, Princeton
- Geertz, C. (1988) *Antropologia interpretativa*, il Mulino, Bologna
- Gusfield, J.R. (1963) *Symbolic Crusade*, University of Illinois Press, Urbana, Chicago
- Gusfield, J.R. e Michalowicz, J. (1984) *Secular Symbolism: Studies of Ritual, Ceremony, and Symbolic Order in Modern Life*, «Annual Review of Sociology», vol. X, pp. 417-35
- Hobbes, T. (1976) *Il leviatano*, La Nuova Italia Scientifica, Firenze
- Hobbes, T. (1979) *De Cive*, Editori Riuniti, Roma
- Kinder, D.R. e Fiske, S.T. (1986) *Presidents in the Public Mind*, in M.G. Hermann (a cura di), *Political Psychology*, Jossey-Bass, San Francisco
- Kramer, G.H. (1971) *Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior. 1896-1964*, «American Political Science Review», vol. 65, pp. 131-43
- Laswell, H.D. (1975) *Potere, politica e personalità*, Utet, Torino
- Laswell, H.D. (1977) *On Political Sociology*, University of Chicago Press, Chicago
- Laswell, H.D. e Kaplan, A. (1950) *Power and Society. A Framework for Political Inquiry*, Yale University Press, London
- Luhmann, N. (1976) *Generalized Media and the Problem of Contingency*, in J.J. Loubser et al. (a cura di), *Explorations in General Theory in Social Science: Essays in Honor of Talcott Parsons*, Free Press, New York, vol. 2, pp. 507-532

- Luhmann, N. (1986) *The Autopoiesis of Social Systems*, in F. Geyer e J. van der Zowen (a cura di), *Sociocybernetics Paradoxes*, Sage, London
- Luhmann, N. (1990) *Sistemi sociali. Fondamenti di una teoria generale*, il Mulino, Bologna
- Luhmann, N. e De Giorgi, R. (1992) *Teoria della società*, Angeli, Milano
- Mueller, C.D. (1979) *Public Choice*, Cambridge University Press, Cambridge (UK)
- Ottati, V.C. e Wyer, R.S. (1990) *The Cognitive Mediators of Political Choice: Toward a Comprehensive Model of Political Information Processing*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, cit.
- Parsons, T. (1951) *The Social System*, Free Press, Glencoe (Ill.)
- Parsons, T. (1967) *Voting and the Equilibrium of the American Political System*, in *Sociological Theory and Modern Society*, Free Press, New York, pp. 223-63
- Parsons, T. (1968) *Social Interaction*, in D.L. Sills (a cura di), *The Enciclopedia of Social Sciences International*, McMillan Co. & Free Press, New York, pp. 429-441
- Parsons, T. (1969) *Politics and Social Structure*, Free Press, New York
- Parsons, T. e Shils, E.A. (1951) *Values, Motives and Systems of Action*, in T. Parsons e E.A. Shils (a cura di) *Toward a General Theory of Action*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.)
- Parsons, T., Bales, R.F. e Shils, E.A. (1953) *Working Papers in the Theory of Action*, Free Press, New York
- Pitkin, A.F. (1967) *The Concept of Representation*, University of California Press, Berkeley (Cal.)
- Pizzorno, A. (1983) *Sulla razionalità della scelta democratica*, «Stato e mercato», n. 7, pp. 1-43
- Pizzorno, A. (1986) *Sul confronto intertemporale delle utilità*, «Stato e mercato», n. 16
- Pizzorno, A. (1993) *Limiti alla razionalità della scelta democratica*, in A. Pizzorno, *Le radici della politica assoluta e altri saggi*, Feltrinelli, Milano; versione inglese in P. Birnbaum e J. Leca (a cura di), *Individualism*, Clarendon Press, Oxford 1990, pp. 295-331
- Rahn, W.M., Aldrich, J.H., Borgida, E. e Sullivan, J.L. (1990) *A Social-Cognitive Model of Candidate Appraisal*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, cit.
- Riker, W.H. e Ordeshook, P.C. (1968) *A Theory of the Calculus of Voting*, «American Political Science Review», vol. 62, pp. 25-42
- Schumpeter, J.A. (1947) *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York
- Shanks, J.M. e Miller, W.E. (1985) *Policy Direction and Performance Evaluation: Complementary Explanations of the Reagan Elections*, Relazione all'Annual Meeting of the American Political Science Association, New Orleans; citato e illustrato in P.M. Sniderman, J.M. Glaser e R. Griffin (1990), *Information and Electoral Choice*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, cit.
- Simon, H.A. (1945) *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*, Free Press, New York
- Simon, H.A. (1985) *Causalità, razionalità, organizzazione*, il Mulino, Bologna
- Sniderman, P.M., Glaser, J.M. e Griffin, R. (1990) *Information and Electoral Choice*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di), *Information and Democratic Processes*, cit.
- Sugden, R. (1995) *A Theory of Focal Points*, «The Economic Journal», vol. 105, pp. 533-50