

Approccio economico alla politica. Teoria spaziale del voto e delle coalizioni

Autore: Sabetta Sergio

In: Diritto civile e commerciale

(Terza parte)

Il paradigma della scelta razionale, a partire dai contributi di Dowson e Black, ha progressivamente delineato la “**teoria dell’elettorato mediano**” il quale tende a massimizzare la propria utilità, scegliendo come meglio preferisce tra i vari programmi e candidati, si è quindi configurata la scelta elettorale come distanza in uno “spazio euclideo”.

Questo approccio economico parte dall’assunto che elettori e clienti siano sostanzialmente identici (Tullock), il comportamento tenderà quindi ad essere lo stesso nella ricerca del maggior utile reale o presunto.

La differenza rispetto al **mercato privato** è che, in mancanza di un accordo, nel settore pubblico interviene l’esternalità, ossia si prendono delle decisioni imponendole agli altri, quello che prevale è la garanzia di prendere comunque una decisione, anche se imperfetta, piuttosto che non avere nessuna soluzione.

Le teorie

Secondo l’enunciato di **Tullock** in caso di disaccordo in un sistema maggioritario, l’ottimo sarà costituito dall’elettore mediano, questo viene a spiegare perché il convergere al centro dei candidati dia maggiore possibilità per una vittoria elettorale, tanto in tema ideologico che di proposte espresse.

Nell’ipotesi molto probabile che non tutte le proposte abbiano lo stesso interesse per gli elettori, i candidati concederanno trattamenti favorevoli per i gruppi minoritari che esprimano forti interessi, sperando che non sorgano grosse resistenze da parte di altri gruppi che riceveranno in cambio altri favori. Breton sottolinea il ricorso alla **pratica dello scambio** (logrolling), al fine di coalizzare un insieme di gruppi sufficienti alla vittoria elettorale, per imporre in tal modo politiche sfavorevoli ad altri gruppi.

Wagner e Weber a loro volta hanno evidenziato la tecnica dell’offerta delle politiche pubbliche come prodotti full-line, una vendita e acquisto di un pacchetto in termini unitari, dove all’interno vi sono al contempo politiche favorevoli e sfavorevoli.

Il teorema dell’elettorato mediano conduce alle seguenti conclusioni:

- Vicinanza delle posizioni tra un candidato e l’altro;
- Vince colui che riesce ad occupare le posizioni lasciate erroneamente libere dagli altri candidati.

Partendo dai presupposti che l’elettore sia razionale in termini di utilità e che sappia distinguere tra scelta

e preferenza, può considerarsi “razionale” il votare per un partito che non sia quello preferito, pur di sbarrare il passo ad un partito le cui proposte siano ai valori minimi del rapporto reddito/utilità atteso, come il rafforzare un partito che si prevede sconfitto in previsione di una futura affermazione.

La teoria elaborata da Tullock ha il merito di porre al centro l’individuo fuori dai condizionamenti ideologici favorendo anche le capacità predittive, tuttavia sembra al contempo non valutare la realtà multidimensionale dell’essere (Stokes), come la soddisfazione morale, il sentimento di lealtà al gruppo, o di responsabilità (Riker, Ordeshook, Hinich), il sistema sembra funzionare quando è stabile e in equilibrio ed il rapporto elettori/eletti è “regolato” nel mutevole ma vantaggioso scambio.

Axebrod sostiene l’importanza del “principio di connessione” nel formare coalizioni anche eccedenti il minimo necessario alla vittoria, questo aumenta la possibilità di realizzare le policy preferite. Dobbiamo tuttavia considerare che all’interno della coalizione vi è un attore principale, il cui mancato sostegno manda in minoranza la coalizione, questi detto da De Swaan “pivotal”, può adottare nelle votazioni la tattica del pendolo fino a determinare l’equilibrio coazionale.

Lo sviluppo economico

La crescita nell’ultimo ventennio dei social e dell’informatica, in generale, ha creato delle nuove implicazioni nell’influenzare gli elettori, come del resto nel creare le promesse politiche.

Eric Sadin ha individuato nell’era informatica non solo una nuova economia, fondata in parte su irrazionalità e nuove forme di sfruttamento, in senso oligopolistico, ma innanzitutto una nuova ideologia del pensiero detta anche “**tecno libertarismo**”, in cui una apparente libertà fondata su un accesso sconfinato all’informazione, è nella realtà pilotata e facilitata dall’idea di un individualismo utilitarista, privo di un adeguato supporto culturale, anche collettivo (Debray).

L’eccesso di una **informazione spazzatura e la perdita della capacità lavorativa**, rendendo l’elettore insicuro e privo di futuro, concentrato nell’attuale, nel presente senza adeguata prospettiva, lo confonde nella determinazione del suo utile, facilitando la creazione di fantasiosi progetti politici dagli effetti irrealizzabili, “minando la verità” e “rendendo la politica impossibile” (Lanier).

Le potrebbe interessare:" L’approccio economico alla politica" (parte II)

BIBLIOGRAFIA

- Sadin E., La siliconizzazione del mondo, Einaudi, 2018;
- Debray R., Il nuovo potere, Franco Angeli, 2018;
- Larien J., Dieci ragioni per cancellare subito i tuoi account social, Il Saggiatore, 2018;
- Downs A., Teoria economica della democrazia, Il Mulino, 1988;
- Giannetti D., La razionalità del voto: un’analisi empirica della struttura delle preferenze degli elettori,

Politeica, 1994;

• Tullock G., La motivazione del voto, in S. Carruba - D. Da Empoli, a cura di, Scelte pubbliche, Le Monnier, 1994;

• Pappalardo A., Partiti e governi di coalizione in Europa, Angeli, 1978.

<https://www.diritto.it/approccio-economico-alla-politica-teoria-spaziale-del-voto-delle-coalizioni/>