

# Trump e i meccanismi che favoriscono le democrazie

[micromegaedizioni.net/2024/02/15/perche-ancora-trump-meccanismi-democrazie/](https://micromegaedizioni.net/2024/02/15/perche-ancora-trump-meccanismi-democrazie/)



In un precedente articolo mi sono interrogato sulle ragioni per le quali Donald Trump rimane sulla breccia e pare poter ancora aspirare alla Presidenza del suo Paese. In termini più ampi, mi sono interrogato sulle ragioni dell'ascesa delle democrazie, che sono forme di democrazia illiberale, spesso imperniate su figure di demagoghi estremisti. Non ho considerato le tante ragioni che discendono dall'evoluzione del capitalismo globalizzato.[i] Mi sono invece concentrato sulle ragioni per cui la maggioranza delle persone favorisca talvolta la democrazia,[ii] e vitando di informarsi politicamente e di elaborare tali informazioni in modo adeguato.[iii] Adesso compio un passo ulteriore: accanto alle ragioni dell'ignoranza e dell'irrazionalità, esamino un meccanismo di manipolazione autoritaria ed uno basato su un pregiudizio cognitivo. È un'indagine che aiuta ad affrontare domande come le seguenti: perché gli americani sono così vulnerabili alle tattiche politiche divisive? Perché i gruppi religiosi fondamentalisti, Fox News e i media di destra svolgono un ruolo così influente nel panorama politico americano? Perché teorie scientifiche razionali, come quella darwiniana, sono sotto attacco? Nonché la questione cruciale: perché qualcuno come Donald Trump è stato eletto Presidente, e potrebbe essere rieletto?

Come osserva Terence Ball, «una delle armi standard nell'arsenale degli oppositori della democrazia è la tesi secondo cui, tra tutte le forme di governo, la democrazia è la più aperta alla manipolazione, alla disinformazione, agli appelli al pregiudizio e alle macchinazioni dei demagoghi».[iv] Se dunque vogliamo misurarci con le difficoltà della democrazia, è importante affrontare questa obiezione, approfondendo i temi della manipolazione strategica e dei pregiudizi dell'elettorato.[v] Riguardo il primo tema, la teoria del *gaslighting* offre una spiegazione psicologica di ciò che accade quando un manipolatore esperto mente fino al punto in cui le persone finiscono per mettere in dubbio il loro senso della realtà, ossia il significato complessivo della loro esperienza nel mondo sociale.[vi] L'espressione proviene da una commedia del

1938, successivamente adattata in un film-capolavoro con Ingrid Bergman, in cui un uomo influenza subdolamente sua moglie fino a farle credere che sta scivolando nella follia.[vii] Il *gaslighting* non è una semplice bugia; è una menzogna in grado di indurre la vittima a dubitare del suo rapporto con la realtà, per poi spingerla ad adottare la rappresentazione del mondo del manipolatore. I passaggi essenziali sono due: prima viene negata l'esperienza, poi la si capovolge in maniera strumentale. Prima sono minati i criteri distintivi tra fatto e finzione e tra vero e falso, poi viene introdotto un nuovo criterio che è tanto più favorevole al manipolatore, quanto meglio costui è riuscito a frantumare la capacità di esperienza e di giudizio della vittima. In altre parole, la fase della negazione destabilizza le sicurezze interpretative della vittima, che subisce le menzogne del *gaslighter* fino al punto di sottomettersi/rassegnarsi ad esse. È a questo punto che il manipolatore può riempire di (propri) contenuti il vuoto di senso che ha provocato. Il *gaslighter* è dunque una figura autoritaria, che soggioga la vittima grazie al bisogno fondamentale, per la psicologia umana, di conferire certezza al proprio senso di realtà. Quando tale senso si sgretola, la mente umana si aggrappa a qualsiasi alternativa che possa porvi rimedio.[viii] Non importa quanto l'immagine della realtà creata dal manipolatore sia inaccurata e smentita dalle informazioni: l'importante è che essa riesca a esaudire il bisogno della vittima di disporre di un quadro di significati stabile. In sintesi, la teoria del *gaslighting* esplora le circostanze nelle quali preferiamo le farneticazioni strumentali di una figura autoritaria, invece di ciò che siamo in grado di sperimentare e discernere; ossia i casi in cui accettiamo volontariamente di sottometterci alle altrui credenze.

Questo meccanismo che s'instaura tra il manipolatore autoritario e la sua vittima, contribuisce, secondo Hannah Arendt, a spiegare anche il totalitarismo politico: «Il soggetto ideale del regime totalitario non è il nazista convinto o il comunista convinto, ma quello per il quale la distinzione tra fatto e finzione (cioè, la realtà dell'esperienza) e la distinzione tra vero e falso (cioè, gli standard del pensiero) non esistono più». [ix] Ma se la perdita della capacità di esperienza e di pensiero per l'individuo dilaga nei totalitarismi, non è estranea alle democrazie. Come nella vita privata qualcuno può manipolare qualcun altro, come nel totalitarismo un leader può manipolare una massa di individui separati tra loro, così in democrazia un leader può indurre i cittadini ad abbandonare certe credenze, malgrado esse siano giustificate empiricamente, e ad abbracciarne altre, fino a stabilire un rapporto di dipendenza/sottomissione, per il quale i cittadini rinunciano al proprio giudizio e assecondano le credenze proposte dal leader.

La premessa che, nei regimi democratici, favorisce il *gaslighting* è la diffusione dei tipi dell'ignorante razionale e dell'irrazionale razionale, sui quali mi sono soffermato nell'articolo precedente e ai quali tipi pure Hannah Arendt allude nel suo brano.[x] Le implicazioni sono precise: i cittadini manipolati credono in una finzione, che non si modifica di fronte alle smentite della realtà. La loro credenza diventa dunque una fede, vera per definizione. Ne segue che quelli che non condividono la loro credenza, essendo incapaci di cogliere l'unica verità, non sono avversari con cui dialogare, bensì nemici da denigrare, marginalizzare e sconfiggere. Da ciò segue altresì una polarizzazione della competizione politica, che diventa uno scontro dicotomico tra realtà e finzione, vero e falso, virtù e vizio, saggezza e pazzia. A mio parere, il concetto di *gaslighting* appare tra i più pertinenti, per l'analisi della vita politica americana, da quando Trump vi ha fatto irruzione.[xi]

Un secondo potente meccanismo aiuta a rispondere alla domanda iniziale: perché ancora Trump? Mentre il *gaslighting* è una strategia manipolatoria, l'altro meccanismo suggerisce che i cittadini possono polarizzarsi spontaneamente, in forza di un pregiudizio cognitivo. Vediamo meglio. Molte delle questioni più importanti che la società affronta – dal cambiamento climatico, alla disuguaglianza, all'inclusione –

richiedono soluzioni politiche complesse. Un enigma centrale della politica moderna è come molti elettori mantengano opinioni forti riguardo a interventi pubblici complessi, pur essendo poco informati su come essi funzionano e su come potrebbero portare (o meno) ai risultati desiderati. Una ragione di questa apparente contraddizione, richiamata nel mio primo articolo, è la teoria dell'ignoranza razionale. Un'altra e complementare ragione, chiamata "effetto Dunning-Kruger", sta in un pregiudizio (*bias*) cognitivo – una tendenza sistematica a impegnarsi in forme errate di pensiero e di giudizio – per il quale *le persone non sanno quello che non sanno*.<sup>[xii]</sup> Nella sfera politica, questo *bias* si manifesta quando gli elettori credono di capire le politiche meglio di quanto non accada effettivamente. Ma perché i cittadini hanno la propensione a sopravvalutare notevolmente le proprie competenze, considerandosi più abili di quanto non siano? Se la competenza è necessaria per riconoscere l'incompetenza, le persone veramente incompetenti saranno sia incompetenti che inconsapevoli della propria incompetenza. In effetti, in molti ambiti della vita (inclusa la politica), la valutazione della correttezza di una soluzione, propria o di qualcun altro, attinge esattamente alla stessa competenza che occorre per individuare la soluzione corretta. Ad esempio, per giudicare la correttezza grammaticale di una frase, occorre lo stesso insieme di abilità necessario a formulare una frase grammaticalmente corretta. Se quindi chi valuta non è in grado di svolgere bene il compito che giudica, è la stessa inadeguatezza che incontra nell'affrontare il compito a tradirlo, quando deve valutare quel compito. Egli non è capace di selezionare le soluzioni sbagliate, né di sapere quando altri ne formulano di migliori. Va precisato che l'effetto Dunning-Kruger non si applica soltanto agli elettori, bensì pure ai professionisti della politica. In effetti se si afferma un leader politico incompetente, egli non sa di non sapere e quindi non è in grado di selezionare collaboratori competenti. Ne segue che tende a cooptare persone come lui, con il risultato che nelle posizioni apicali della vita democratica si addensano gli incompetenti. Questo fenomeno di mancato riconoscimento dell'incompetenza tra gli incompetenti, ha implicazioni di vasta portata perché, presumibilmente, uno dei prerequisiti per il miglioramento volontario è il riconoscimento effettivo della necessità di miglioramento. Coloro che trarrebbero maggior beneficio dal comprendere i limiti del loro ragionamento sono quelli meno inclini a comprenderlo.<sup>[xiii]</sup> È qui che i due meccanismi dell'ignoranza razionale e dell'effetto Dunning-Kruger si fondono: i cittadini razionalmente ignoranti sono particolarmente fiduciosi di essere tra i meglio informati. I razionalmente ignoranti restano chiusi nella loro ignoranza, non soltanto perché affrontano costi elevati e mancano di incentivi per migliorare, ma anche perché non sono consapevoli di essere ignoranti. Le norme sociali di impegno civico e di partecipazione politica difficilmente riescono a modificare l'ignoranza razionale, perché i cittadini ignoranti sono soddisfatti del pregiudizio secondo cui le loro conoscenze superano quelle dei loro pari.

Concludendo, ho esaminato un meccanismo di accondiscendenza verso le false credenze propugate da alcuni leader politici, nonché un pregiudizio cognitivo per il quale i cittadini politicamente meno informati e competenti sono anche tra i più convinti di esserlo e non sono quindi propensi a modificare il proprio atteggiamento. È questa una coppia di meccanismi che deteriora pesantemente la vitalità democratica. Con il *gaslighting*, i comportamenti dei cittadini non sembrano esprimere decisioni autonome, che dovrebbero costituire la base per la legittimità politica democratica. Con l'effetto Dunning-Kruger, i cittadini preferiscono restare privi di adeguate informazioni e competenze, e, data tale preferenza, rimangono staticamente soddisfatti di sé stessi. Questa coppia di meccanismi opera congiuntamente alla coppia – ignoranza razionale e irrazionalità razionale – che ho evocato nello scorso articolo. Sono quattro "destrieri" che tirano un carro sul quale aurighi come Trump possono correre veloce e lontano. Per

fortuna, ciascuno dei meccanismi discussi riguarda una dimensione parziale della vita democratica. Non mancano però ragioni che possono controbilanciare questi processi, modificando l'esito del processo. Ad alcune di esse mi dedicherò in un prossimo articolo.

---

[i] Tra le tante analisi al riguardo, vedi Colin Crouch, *Post-democrazia*, Laterza, Roma-Bari, 2003; Thomas Philippon, *The Great Reversal: how America gave up on free markets*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 2019.

[ii] Qui un'analisi sull'ascesa delle destre autoritarie in Occidente:  
<https://foreignpolicy.com/2023/12/26/right-wing-populism-are-set-to-sweep-the-west-in-2024/#:~:text=From%20Taiwan%20and%20Finland%20in,power%20of%20the%20ballot%20box>.

[iii] Nicolò Bellanca, "La democrazia prossima ventura?", *Micromega*, 2024.

[iv] Terence Ball, "Manipulation: as old as democracy itself (and sometimes dangerous)", in W. Le Cheminant & J. M. Parrish (Eds.), *Manipulating democracy*, Routledge, London, 2011, p.43.

[v] Intuitivamente, la manipolazione è un modo per indurre una persona a fare qualcosa a cui la persona non era inizialmente incline. Più esattamente, un atto di manipolazione è qualsiasi tentativo intenzionale da parte di un agente (A) di indurre un altro agente (B) a volere/preferire/intendere/agire diversamente da ciò che A interpreta come volontà, preferenza o intenzione di B, utilizzando metodi che offuscano e negano le intenzioni di A rispetto a B. Il termine "manipolazione" può essere applicato a due modi piuttosto diversi con cui si può cercare di ottenere ciò che si vuole: influenzando lo stato mentale della persona la cui decisione gli garantirà ciò che vuole, e modificando la situazione in modo da ottenere ciò che vuole. Queste forme di manipolazione sono chiamate, rispettivamente, psicologica e situazionale. Entrambe si verificano nel contesto politico. Vedi Robert Noggle, "Manipulation in politics", in *Oxford Research Encyclopedia of Politics*, Oxford University Press, Oxford, 2021: doi: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.2012>; Gregory Whitfield, "On the concept of political manipulation", *European Journal of Political Theory*, 21(4), 2022, pp.783-807.

[vi] Vedi Amanda Carpenter, *Gaslight America. Why we love it when Trump lies to us*, HarperCollins, New York, 2018; Eric Beerbohm e Ryan W. Davis, "Gaslighting Citizens", *American Journal of Political Science*, 67, 2023, pp.867-879. Per il fact-checking della politica statunitense, vedi il sito <https://www.politifact.com/>

[vii] «Con una combinazione di seduzione, inganno, isolamento e bullismo, il marito distorce così tanto il senso di realtà della moglie che ella gradualmente inizia ad accettare la sua "riluttante" suggestione che sta perdendo la testa. Diventa quasi completamente dipendente dal marito per sapere cosa è reale e cosa non lo è, nonostante gli indizi periodici che lui stia mentendo». Bryant Welch, *State of confusion. Political manipulation and the assault on the American mind*, St.Martin's Press, New York, 2008, p.21. Sul bellissimo film *Gaslight* (in italiano: *Angoscia*) di George Cukor (1944), vedi [https://it.wikipedia.org/wiki/Angoscia\\_\(film\\_1944\)](https://it.wikipedia.org/wiki/Angoscia_(film_1944))

[viii] Per un'ampia disamina di questa tesi e della sua portata, vedi Nicolò Bellanca, *Le possibilità del futuro. Economia e politica dell'immaginario*, Rosenberg&Sellier, Torino, 2018, capitolo 1.

[ix] Hannah Arendt, *Le origini del totalitarismo* (1958, II edizione), Einaudi, Torino, 2004, p.649, traduzione mia.

[x] Il punto è rilevante e spiega perché ho modificato la traduzione italiana del brano. In effetti, nel testo originale Hannah Arendt scrive: «people for whom the distinction between fact and fiction (*i.e.*, the reality of experience) and the distinction between true and false (*i.e.*, the standards of thought) no longer exist» (*The Origins of Totalitarianism*, Harcourt Brace & Company, New York, 1958, p.474). Ella quindi identifica due tipi di “soggetti ideali” per la manipolazione totalitaria, che in sostanza corrispondono ai due tipi protagonisti del mio precedente articolo: l’ignorante razionale e l’irrazionale razionale.

[xi] Così come ricorre il confronto tra il trumpismo e la categoria di totalitarismo secondo Arendt: vedi ad esempio Zoe Williams, “Totalitarianism in the age of Trump: lessons from Hannah Arendt”, 2017, <https://www.theguardian.com/us-news/2017/feb/01/totalitarianism-in-age-donald-trump-lessons-from-hannah-arendt-protests>

[xii] Vedi David Dunning, “The Dunning–Kruger Effect: on being ignorant of one’s own ignorance”, in J. M. Olson & M. P. Zanna (eds.), *Advances in experimental social psychology*, Academic Press, New York, 2011, pp.247-296; G. Pennycook, R. M. Ross, D. J. Koehler *et al.*, “Dunning–Kruger effects in reasoning: theoretical implications of the failure to recognize incompetence”, *Psychon Bull Rev*, 24, 2017, pp.1774–1784. L’effetto Dunning-Kruger viene solitamente misurato comparando l’autovalutazione con la performance oggettiva. Ad esempio, i partecipanti possono rispondere a un quiz e successivamente stimare la propria prestazione, che viene infine confrontata con i risultati effettivi.

[xiii] Sull’applicazione dell’effetto Dunning-Kruger all’ambito politico, vedi P.M. Fernbach, T. Rogers, C. R. Fox & S. A. Sloman, “Political extremism is supported by an illusion of understanding”, *Psychological Science*, 24(6), 2013, pp. 939-946; Martin Bisgaard, “Bias will find a way: economic perceptions, attributions of blame, and partisan-motivated reasoning during crisis”, *Journal of Politics*, 77(3), 2015, pp.849-860; Ian G. Anson, “Partisanship, political knowledge, and the Dunning-Kruger effect”, *Political psychology*, 39, 2018, pp.1173-1192.

CREDITI FOTO: Gage Skidmore|Flickr