

STEFANO TARTAGLIA

LA GRANDE PAURA

REAZIONI PSICOSOCIALI ALLA PANDEMIA DI COVID-19



Università degli Studi di Torino

<http://hdl.handle.net/2318/1874565>

Università degli Studi di Torino

2022



Quest' opera è distribuita con [licenza Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)
Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 3.0 Unported.

INDICE

INTRODUZIONE	3
1. IL BISOGNO DI CONTROLLO	7
1. L'attribuzione causale	8
2. Controllo e benessere	13
3. Stress e illusione di controllo	16
4. Conclusioni	21
2. I MEZZI DI COMUNICAZIONE DI MASSA	25
1. Dall'influenza sugli atteggiamenti alla creazione della realtà	27
2. La spettacolarizzazione dell'informazione	36
3. La diffusione della paura	41
4. Conclusioni	45
3. POLITICA PAURA E OBBEDIENZA	49
1. Percezione di minaccia e coesione sociale	51
2. La sottomissione all'autorità	59
3. Dalla parte di chi governa	67
4. Conclusioni	81
4. IL CONTESTO CULTURALE	85
1. La postmodernità	87
2. Dalla società del rischio alla cultura della paura	91
3. La cultura della sorveglianza	98
4. Conclusioni	106
5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE	111
BIBLIOGRAFIA	123

INTRODUZIONE

La pandemia di covid-19 è stato un evento che ha avuto molteplici ripercussioni sulla società umana a livello planetario, ripercussioni di carattere medico, psicologico, sociale, politico ed economico. La portata e la diffusione di queste ripercussioni ne hanno fatto un evento anomalo nella storia recente dell'umanità e per certi versi epocale. Dal punto di vista medico, le epidemie influenzali sono fenomeni ricorrenti e nel mondo moderno, caratterizzato da molteplici connessioni e interscambi, non è infrequente che si estendano globalmente. Secondo la classificazione dell'Organizzazione Mondiale della Sanità¹, dopo la devastante influenza cosiddetta spagnola del 1918, vi sono state altre tre pandemie influenzali prima di quella di covid-19: quella denominata asiatica del 1957, quella di Hong Kong del 1968 e quella chiamata suina del 2009. Al di là degli aspetti medici, ciò che ha reso la pandemia del 2020 un evento particolarmente insolito sono state le reazioni individuali, sociali e politiche che ha scatenato, che appaiono straordinarie se paragonate a quelle suscitate dalle altre recenti pandemie e da altre situazioni emergenziali di differente natura che si sono verificate negli ultimi decenni.

Un fenomeno così complesso e di vasta portata non può essere ricondotto a singole cause e deve necessariamente essere

¹ [https://www.who.int/europe/news-room/fact-sheets/item/evaluation-of-the-response-to-pandemic-\(h1n1\)-2009-in-the-european-region](https://www.who.int/europe/news-room/fact-sheets/item/evaluation-of-the-response-to-pandemic-(h1n1)-2009-in-the-european-region)

analizzato da molti punti di vista e per mezzo delle chiavi di lettura fornite da differenti discipline. Sulla base di questa considerazione, il presente testo non ha la pretesa di dare una lettura completa dell'evento e delle sue ripercussioni psicologiche e sociali, bensì si propone di focalizzarsi su due conseguenze particolarmente inusuali di quello che è stato un avvenimento certamente non ordinario ma, come si è visto, nemmeno così infrequente. La prima conseguenza è stata la reazione alla pandemia in termini di grande paura e allarme sociale a fronte di una pericolosità bassa per la maggiorparte della popolazione. L'Organizzazione Mondiale della Sanità ha fin dall'inizio della pandemia chiarito che le persone a rischio di gravi conseguenze per la salute erano una minoranza della popolazione totale, gli anziani e le persone con pregresse condizioni di salute precarie. A distanza di due anni i dati sui decessi e i ricoveri ospedalieri hanno pienamente confermato la previsione. Ciononostante, la preoccupazione causata dal covid-19 è stata molto diffusa e duratura. La seconda conseguenza della pandemia su cui ci si soffermerà, in parte giustificata dalla prima, è stata la reazione politica in termini di misure di contenimento basate su un elevato controllo sociale e severe limitazioni delle libertà individuali, misure che non hanno eguali, almeno nelle democrazie del mondo occidentale, negli anni successivi alla seconda guerra mondiale. Dal punto di vista psicologico sociale, più che la reazione a livello politico, è stata straordinaria l'accettazione delle misure da parte della maggioranza della popolazione senza significative manifestazioni di opposizione o dissenso. È in particolare a questo aspetto che si porrà attenzione.

Utilizzando contributi teorici della psicologia sociale e di altre scienze sociali, si cercherà nei vari capitoli di riflettere su quali fattori psicologici e sociali possono avere favorito da un lato la diffusione della paura e dall'altro la sorprendente accettazione di misure di contenimento che non hanno eguali in

tempo di pace. Quando ci si occupa degli esseri umani in ottica sociale si corre il rischio, evidenziato da Norbert Elias (1967), di considerare gli individui e le società come se fossero due entità indipendenti esistenti per sé stesse e non strettamente connesse tra loro. La sfida della psicologia sociale è proprio quella di muoversi nell'interfaccia tra la dimensione individuale e quella sociale utilizzando congiuntamente letture di tipo psicologico e letture di tipo sociologico. Willem Doise (1980), figura di spicco della psicologia sociale europea, ha evidenziato quattro livelli di spiegazione possibili per la psicologia sociale, sostenendo la necessità di integrare le interpretazioni provenienti da tutti e quattro i livelli. Il primo chiama in causa i processi intra-individuali focalizzandosi in particolare su come gli individui percepiscono e valutano il loro ambiente sociale in base a caratteristiche personali. Il secondo si basa sui processi interindividuali, cioè quelli che si manifestano quando gli individui si trovano in una determinata situazione sociale, indipendentemente dalle loro caratteristiche personali e sociali, si tratta ad esempio delle dinamiche dell'influenza sociale e comunicativa. Al terzo livello si considera la posizione sociale delle persone, cioè gli effetti che lo status, il potere e le appartenenze ai gruppi hanno sul comportamento e sul pensiero delle persone nelle situazioni specifiche. Infine, un quarto livello di analisi riguarda il ruolo di credenze, rappresentazioni e norme condivise, cioè dei fattori culturali.

Senza voler seguire fedelmente i livelli di spiegazione proposti da Doise, ma seguendo la logica generale del suo ragionamento, nei capitoli di questo libro si prendono in considerazione quattro ambiti di fattori, di differente livello, che possono aiutare a capire le reazioni psicologiche e sociali alla pandemia di covid-19. Il primo capitolo, collocandosi a livello principalmente individuale, si occupa del ruolo del bisogno di controllo, una necessità psicologica generale degli esseri umani che influenza la percezione e la valutazione dell'ambiente

sociale. Si considera in particolare il ruolo che questa necessità svolge quando le persone si trovano di fronte a eventi inattesi e stressanti, quale è stata la pandemia di covid-19. Nel secondo capitolo si prendono in considerazione gli effetti che i mezzi di comunicazione di massa hanno su come le persone interpretano la realtà. Si esamina nello specifico l'evoluzione degli ultimi decenni del mondo dell'informazione e il ruolo dei mezzi di comunicazione nell'amplificare allarmi sociali e paure individuali. Il terzo capitolo affronta il tema della politica presentando alcune teorie che spiegano da cosa origina la tendenza delle persone alla sottomissione all'autorità, anche quando questa opera decisioni non condivise, e quali fattori favoriscono, da parte di chi governa, l'attuazione di politiche di controllo sociale di stampo autoritario. Infine, nel quarto capitolo, si prende in considerazione il contesto culturale del periodo in cui si è manifestata la pandemia di covid-19. I valori condivisi e le cornici culturali forniscono agli individui degli strumenti per dare un senso a quando accade nell'ambiente in cui vivono. In quest'ottica si possono cercare nelle caratteristiche della cultura attuale delle spiegazioni alle reazioni che si sono avute di fronte alla pandemia di covid-19 che in passato, di fronte a eventi emergenziali simili, per genere o per portata, non sono avvenute.

IL BISOGNO DI CONTROLLO

La psicologia sociale ha iniziato molto presto nel corso della sua storia a studiare una necessità fortemente sentita dagli esseri umani, al punto che ne condiziona il pensiero e di conseguenza i comportamenti. Questa necessità è il bisogno di conoscere e controllare il proprio ambiente fisico e sociale e più in generale la propria vita. Questa tendenza viene considerata comune a tutti gli esseri umani e finalizzata alla sopravvivenza dell'individuo. Un ambiente conosciuto, quindi prevedibile e di conseguenza controllabile, permette di evitare le occasioni di rischio e anticipare i possibili pericoli celati al suo interno. Per questo motivo le situazioni familiari sono tranquillizzanti mentre quelle sconosciute generano attenzione e tensione, poiché in potenza potrebbero nascondere dei pericoli. In un esperimento classico riportato nella maggior parte dei manuali di psicologia sociale, Robert Zajonc (1968) dimostrò l'effetto che lui stesso denominò della mera esposizione che è interpretabile proprio in questo senso. Nelle sue ricerche Zajonc riscontrò che i soggetti da lui testati sviluppavano sentimenti positivi nei confronti di simboli privi di significato al solo aumentare del numero di volte in cui li avevano visti. In pratica, anche nei confronti di stimoli insignificanti per la vita dei soggetti sperimentali, al crescere della familiarità si sviluppava, per mera esposizione, un atteggiamento positivo. Si può interpretare questo risultato presupponendo una naturale diffidenza degli esseri umani verso tutto quanto è sconosciuto,

che progressivamente con la familiarizzazione si riduce. Ciò che è noto non fa paura mentre l'ignoto preoccupa in quanto tale. Questo fatto motiva gli esseri umani a esplorare e conoscere il proprio mondo e, come vedremo, questa motivazione a rendere prevedibile e controllabile l'ambiente di vita alle volte può essere così forte da rendere paradossalmente poco obiettive le valutazioni stesse.

Il bisogno di conoscenza e di controllo assume una particolare rilevanza nelle situazioni insolite o particolarmente stressanti, in cui le persone temono per la propria incolumità. La pandemia di covid-19 ha rappresentato per gli esseri umani una situazione inconsueta e altamente stressante, sia per la paura di morire, o della morte di persone care, sia per lo stravolgimento per periodi di tempo lunghi delle normali abitudini di vita, pensiamo alle limitazioni della libertà di movimento e di contatto sociale determinate dalle misure di contenimento della pandemia. La comprensione delle modalità con cui il bisogno di controllo influenza il pensiero e il comportamento umano risulta pertanto particolarmente utile nell'analisi delle reazioni delle persone a questo tipo di eventi.

L'attribuzione causale

Un autore imprescindibile, trattando della propensione delle persone a cercare di comprendere il loro ambiente di vita, è lo psicologo austriaco Fritz Heider, che diede inizio al filone di studi dell'attribuzione causale. Nella sua opera più rilevante, *“Psicologia delle relazioni interpersonali”* del 1958, Heider sostenne l'importanza per la psicologia sociale di studiare quella che lui chiama la psicologia del senso comune, cioè l'insieme

delle interpretazioni che le persone utilizzano nella loro vita quotidiana per dare un senso alla propria esistenza. Secondo Heider, gli esseri umani nell'approcciarsi al mondo in cui vivono si comportano come degli scienziati, anche se in maniera meno rigorosa e sistematica, e costantemente cercano delle spiegazioni per quello che succede intorno a loro, formulano teorie in proposito e ricercano la verifica delle loro ipotesi, proprio come fanno gli scienziati. Inoltre, tendono all'equilibrio cognitivo, cioè cercano di avere delle idee, riguardo a sé stessi, agli altri e al mondo in generale, che non siano in contraddizione tra loro, non ambivalenti, che costituiscano un quadro di insieme coerente ed equilibrato. Questa visione sensata del mondo permette di prevedere e controllare l'ambiente sociale in cui l'individuo vive, o almeno di credere di poterlo fare, ed è quindi rassicurante. Proprio per ottenere questa conoscenza del mondo le persone sono motivate a porsi delle domande su ciò che accade intorno a loro e a ricercare le cause di tutto ciò che è rilevante nella loro vita, in primis il comportamento delle altre persone con cui hanno a che fare. È il processo che in psicologia sociale viene chiamato attribuzione causale.

Sempre seguendo le teorizzazioni di Heider, nell'attribuzione di causalità gli esseri umani sono particolarmente interessati a operare due distinzioni generali: la prima è quella tra le cause personali, cioè quelle attribuibili agli individui, e quelle di natura ambientale, cioè attribuibili alla situazione; la seconda consiste nella distinzione tra cause stabili, o permanenti, e cause transitorie. Queste due distinzioni sono utili poiché l'attribuzione della causa di qualche evento a una persona permette di sapere come comportarsi con questa persona, quindi ha una valenza sociale, mentre le cause stabili permettono di prevedere cosa succederà nella stessa condizione in futuro, contrariamente a quelle transitorie che non aiutano a fare previsioni su cosa accadrà in circostanze simili. Immaginiamo di assistere a una reazione sgarbata di una

persona e proviamo a descrivere i ragionamenti che possiamo mettere in atto analizzando questo evento. Se attribuiamo questa reazione a qualche caratteristica dell'individuo, ad esempio il carattere irascibile, oppure il fatto che quella persona non sopporta le situazioni stressanti, cioè a delle cause personali, in futuro potremmo fare attenzione a rapportarci con questa persona per evitare di incorrere in ulteriori reazioni aggressive. Inoltre, se la stessa reazione la attribuiamo a una caratteristica che presupponiamo stabile e che non cambia nel tempo, come il carattere di questa persona, faremo particolarmente attenzione, poiché ci immaginiamo che essa reagirà sempre male, in qualsiasi situazione. Se invece attribuiamo la reazione sgarbata al fatto che in quello specifico momento la persona era stanca, stressata o infastidita da qualcosa di contingente, quindi a una condizione transitoria e non stabile, allora la possibilità di prevedere il suo comportamento è minore, non è detto che in futuro quella persona reagirà sempre così, lo farà soltanto quando la situazione in cui si trova adesso si ripeterà. In pratica quando riusciamo ad attribuire la causa di un evento a una causa personale, detta anche interna, e stabile abbiamo la sensazione di essere maggiormente in grado di prevedere, e di conseguenza controllare, il nostro futuro. Per questo motivo le cause interne e stabili potremmo dire che sono più appetibili per gli individui.

La ricerca delle cause non avviene in maniera rigorosamente oggettiva, come sostiene Heider gli esseri umani sono scienziati ingenui e la loro analisi è profondamente soggettiva. Nella ricerca sulle attribuzioni causali si è visto come, in generale, le persone tendano a eccedere nell'attribuire la causa degli eventi a fattori personali e stabili. Questo fenomeno, già notato da Heider, è quello che, proprio per il fatto di essere stato riscontrato numerosissime volte, è stato definito errore fondamentale di attribuzione (Ross, 1977). La tradizione di studio dell'attribuzione causale, che si sviluppa negli anni

Sessanta e Settanta del Novecento, si è allontanata progressivamente dalla concezione di individuo come ricercatore di senso proposta da Heider spostandosi verso una concezione di individuo paragonabile a un freddo elaboratore di informazioni che, a causa di limiti intrinseci al sistema cognitivo, commette alcuni errori ricorrenti nell'analisi delle informazioni (Nisbett & Ross, 1980). In questo contesto le tendenze che si riscontrano nell'attribuire le cause, come l'errore fondamentale di attribuzione, vengono definite distorsioni (Ross, 1977) o biases, che in inglese vuole dire errori sistematici, e sono considerate il frutto di valutazioni cognitive sbagliate. Tuttavia, tra le tendenze riscontrate nei processi di attribuzione ve ne sono alcune che possono essere spiegate anche in termini motivazionali e non solo come delle lacune nel processo di elaborazione dell'informazione. Ad esempio il self-serving bias (Zuckerman, 1979), cioè la tendenza ad attribuire a sé stessi il merito dei propri successi e a cause esterne la responsabilità dei propri insuccessi. Questa inclinazione può essere facilmente spiegata dalla motivazione a mantenere una buona stima di sé. Facciamo l'esempio di uno studente che sostiene un esame universitario. Nel caso in cui l'esame vada bene e lo studente prenda un bel voto è più probabile che attribuisca il risultato positivo alla sua intelligenza e alla sua preparazione, entrambe cause interne, piuttosto che alla poca severità del professore o alla fortuna, tutte e due cause esterne. Invece, se l'esame andasse male, è più probabile che lo studente attribuisca l'esito negativo a cause esterne, quali la sfortuna o la perfidia del professore, piuttosto che a cause interne, come la propria scarsa intelligenza o preparazione. In questo modo, nel caso del successo il soggetto del nostro esempio sta affermando a sé stesso che lui vale prendendosi i meriti del risultato ottenuto, mentre nel caso dell'insuccesso si sta difendendo dall'idea che il suo valore non sia granché rigettando la responsabilità di quanto avvenuto su cause al di fuori della sua possibilità di controllo.

Tornando all'errore fondamentale di attribuzione, anch'esso, oltre che in termini di errore nell'elaborazione dell'informazione, può essere spiegato su basi motivazionali, per la precisione chiamando in causa la ricerca di controllo. Le cause interne e stabili sono infatti quelle che garantiscono una maggiore speranza di previsione e controllo della realtà. Ripensiamo al primo esempio presentato, quello del comportamento sgarbato, il fatto di attribuire un comportamento al carattere di un individuo, causa interna e stabile, permette di prevedere che egli si comporterà sempre così e di conseguenza permette di sapere come comportarsi nei suoi confronti le prossime volte che lo incontreremo, al contrario l'attribuzione a fattori situazionali e transitori non fornisce indicazioni su come comportarsi in futuro. Per questo motivo è possibile che alle volte ci si illuda di controllare dei fenomeni per sentirsi più sicuri, vedendo cause stabili e interne anche quando non se ne avrebbe motivo. È il caso dei comportamenti scaramantici tramite i quali si pensa di controllare degli eventi che in realtà sfuggono al controllo individuale. La superstizione è alla base di comportamenti apparentemente irrazionali, quali il gioco d'azzardo patologico (Joukhador, Blaszczynski, & Maccallum, 2004), che tuttavia sono molto diffusi. Per i giocatori patologici la speranza di vincere è talmente forte da fargli credere di poter controllare degli eventi puramente casuali come le vincite delle slot-machine o le estrazioni delle lotterie. Possiamo pensare alla diffusa credenza che acquistando un biglietto della lotteria nelle stazioni di servizio autostradali aumentino le probabilità di vincere un premio.

Si può qui chiamare in causa un altro fenomeno studiato dalla psicologia sociale, quello della correlazione illusoria (Hamilton & Gifford, 1976) che consiste nel vedere una relazione tra due eventi che in realtà non sono collegati. Anche questo fenomeno è stato interpretato in termini di elaborazione dell'informazione sulla base della constatazione che le persone

non prestano uguale attenzione a tutte le cose che accadono, gli eventi e le persone insoliti risultano più salienti e vengono notati e ricordati maggiormente. La correlazione illusoria avverrebbe quando individui o eventi insoliti si presentano associati, a causa della loro salienza le persone tendono a generalizzare questa associazione pensando che ci sia un legame stabile tra di essi. Ad esempio ci ricordiamo maggiormente di un omicidio, evento straordinario ed eclatante, commesso da una persona appartenente a una minoranza, e in quanto tale insolita, che eventi molto più banali commessi da individui appartenenti alla maggioranza. Questo potrebbe indurci a pensare che tutti o la maggior parte dei membri della minoranza in questione siano tendenti all'omicidio perché sovrastimiamo l'incidenza di un evento anomalo. Tuttavia, oltre all'interpretazione cognitiva, anche in questo caso, ne è stata formulata una che chiama in causa la ricerca di senso. Trovare un legame tra persone, gruppi ed eventi permette di pensare che quanto succede sia sensato e quindi in ultima analisi controllabile e questo spinge a vedere correlazioni tra elementi anche se basate su singole osservazioni e quindi, da un punto di vista probabilistico, poco plausibili (Berndsen, McGarty, Van der Pligt, & Spears, 2001).

Controllo e benessere

Sentire di avere controllo sulla propria vita è fondamentale per il benessere dell'individuo (Shapiro, Schwartz, & Astin, 1996). Immaginiamo di ricevere la notizia che una persona che conosciamo è rimasta vittima di un incidente stradale. Riflettendo su quanto accaduto potremmo pensare che è stata sfortunata, attribuendo la causa di quanto

le è successo a una causa esterna e non stabile. Questa conclusione ci preoccuperebbe poiché potremmo pensare che, come è successo a lei di rimanere coinvolta in un incidente stradale, potrebbe succedere anche a noi, la causa dell'evento negativo sarebbe al di fuori del nostro controllo, in pratica non potremmo fare nulla per evitare l'eventualità che possa succedere anche a noi, una prospettiva angosciante. Se invece ci sforzassimo di ricordare un episodio in cui la persona in questione non è stata prudente al volante potremmo concludere che l'incidente che ha subito è stato causato dalla sua imprudenza, cioè da una causa personale e stabile. Quest'ultima conclusione sarebbe decisamente più tranquillizzante per noi poiché potremmo pensare che, non essendo noi stessi imprudenti, non corriamo alcun rischio di rimanere vittime di incidenti stradali. Oppure, se anche riconoscessimo di essere stati alle volte imprudenti pure noi, potremmo comunque tranquillizzarci pensando che d'ora in avanti faremo particolare attenzione e così facendo potremo controllare la possibilità di essere vittime di un incidente stradale riducendo al minimo il rischio.

Per tranquillizzare noi stessi, pensando di poter controllare la probabilità di incorrere in avvenimenti negativi, alle volte tendiamo a far ricadere la responsabilità delle avversità sui malcapitati stessi che ne sono vittime. Biasimare la vittima di un qualche evento avverso, considerandola responsabile di quanto le è successo, è un fenomeno che è stato evidenziato in particolare in relazione agli eventi criminosi (Eigenberg & Garland, 2008). Si manifesta, ad esempio, attribuendo almeno in parte la responsabilità di una violenza sessuale alla donna che l'ha subita, chiamando in causa il suo abbigliamento discinto o il suo comportamento provocante. Oppure attribuendo la responsabilità di una rapina al derubato, che non è stato attento e si è esposto imprudentemente al rischio frequentando il posto sbagliato nell'orario sbagliato.

L'inclinazione a biasimare le vittime si ricollega alla teoria della credenza nel mondo giusto (Lerner, 1980), secondo la quale le persone, chi più chi meno, tendono a ritenere che il mondo sia fondamentalmente giusto, ovvero che ciascuno ottenga dalla vita ciò che si merita. Questa credenza è, secondo Lerner, un modo per convincersi di esercitare controllo su di un mondo percepito come complesso, che potrebbe altrimenti apparire governato dal caso. Possiamo ricollegare la credenza nel mondo giusto alla ricerca di senso di cui scriveva Heider, un mondo giusto e sensato è rassicurante perché suggerisce l'idea che sia possibile prevedere e controllare gli eventi negativi e di conseguenza evitarli. Chi è vittima di qualche circostanza avversa lo è perché se lo merita, io non me lo merito per cui posso dormire sonni tranquilli. Questa convinzione è legata al benessere delle persone, cioè credere che il mondo sia tendenzialmente giusto fa stare meglio le persone. La relazione tra credenza nel mondo giusto e il benessere è mediata proprio dal controllo percepito (Ucar, Hasta, & Malatyali, 2019). Un mondo giusto non è governato dalla cieca casualità e aumenta quindi la percezione di poter controllare quanto succede, che a sua volta aumenta la soddisfazione della propria vita che appare meno minacciosa e imprevedibile. Anche nel caso delle malattie, pensare che chi ne è vittima abbia fatto qualcosa per meritarselo è un pensiero rassicurante rispetto a pensare che siano frutto del caso perché ci permette di pensare di essere in grado di controllare il rischio di ammalarci a nostra volta e di potere prevenire la malattia.

La letteratura scientifica ha largamente dimostrato che la sensazione di poter controllare aspetti importanti della propria vita si associa a numerosi effetti positivi per il benessere delle persone (Peterson, 1999). Questo legame si spiega anche per il fatto che la percezione di controllo si associa spesso al cosiddetto ottimismo irrealistico che porta le persone a sovrastimare la probabilità di eventi positivi che li potrebbero riguardare e a

sottostimare la probabilità di incorrere in eventi negativi (Klein, & Helweg-Larsen, 2002; Shepperd, Pogge, & Howell, 2017). In pratica sentirsi in grado di controllare gli eventi della propria vita tende a fare sì che le persone siano generalmente ottimiste sul futuro, dal quale si aspettano un trattamento migliore di quello che pensano possa toccare in sorte agli altri. Questo fenomeno è stato riscontrato in riferimento a eventi eterogenei che vanno dalla probabilità di divorziare, a quella di rimanere vittima di incidenti stradali a quella di incorrere in qualche malattia, come ad esempio il cancro (Weinstein & Klein, 1996). In tutti questi casi le persone tendevano a sottostimare la probabilità che capitasse a loro l'evento negativo. Se da una parte l'ottimismo irrealistico può esporre maggiormente al rischio gli individui, che sulla base della convinzione che a loro non succederà nulla faranno poco per proteggersi dai rischi, d'altra parte dal punto di vista psicologico ha degli indubbi vantaggi in termini di riduzione della preoccupazione e di aumento dell'autostima, dovuta al fatto che in qualche misura ci si considera migliori delle altre persone, quelle per cui la possibilità di eventi negativi è più alta.

Dato il forte legame tra la percezione di controllo sugli eventi e il benessere, è ipotizzabile che questa sensazione assuma un'importanza particolare quando le persone si sentono in difficoltà, quando cioè il proprio benessere è minacciato. È di questo argomento che si occupa il prossimo paragrafo.

Stress e illusione di controllo

Le teorie classiche sullo stress e sulla capacità di farvi fronte evidenziano come tra gli svariati effetti negativi che le

situazioni stressanti hanno sul benessere delle persone vi sia anche la perdita del senso di controllo (Bandura, 1997; Lazarus & Folkman, 1984). Questa è una sensazione spiacevole, dal punto di vista psicologico, e preclude, dal punto di vista pratico, la possibilità di reagire alla situazione cercando attivamente di fare qualcosa per alleviarne il potenziale negativo per l'individuo. Pensare di poter fare qualcosa è infatti il prerequisito essenziale per poter reagire a un'avversità facendo effettivamente qualcosa di concreto. Se gli individui perdono la sensazione di essere in grado di controllare, almeno in parte, una situazione negativa in cui sono coinvolti, tendono a non provare nemmeno a farvi fronte rimanendo passivi di fronte all'evento.

Nel corso della vita, le persone imparano tramite l'esperienza svariati modi di affrontare, dal punto di vista pratico e psicologico, le difficoltà. Sono le cosiddette strategie di coping, dall'inglese *to cope* che vuole dire far fronte. Possiamo pensare che ogni individuo abbia un bagaglio di possibili reazioni tra le quali scegliere quando si trova a fronteggiare un evento stressante. Tuttavia, prima di operare questa scelta, la persona fa una valutazione sul fatto che sia in suo potere o meno intervenire sull'evento. Se l'esito della valutazione è la percezione di non poterlo fare è come se il bagaglio delle possibili reazioni non venisse nemmeno aperto, anche se al suo interno potrebbero esserci degli strumenti utili per reagire al problema.

La perdita di controllo, il sentirsi in balia degli eventi, il pensare di non poter fare nulla per incidere su quanto avviene, fanno sì che le persone rinuncino a reagire a una situazione di difficoltà, oltre che concretamente, anche dal punto di vista psicologico, cioè, ad esempio, accettando serenamente la condizione che si sta vivendo, oppure nutrendo speranze per il futuro e avendo aspettative di evoluzioni positive della situazione. Nell'ambito della psicologia della salute, ad esempio, si è visto come il sentimento di poter controllare il proprio stato di salute abbia degli effetti positivi sulla qualità della vita dei

malati, favorisca l'adattamento alla condizione patologica e incrementi l'ottimismo riguardo l'esito della prognosi (Gremigni & Casu, 2013).

Il controllo non deve essere considerato soltanto come la possibilità di agire direttamente sul mondo che ci circonda, ma anche come la possibilità di agire su di sé in termini di come si percepisce e si valuta il mondo. In questo senso si possono distinguere due tipi di controllo (Rothbaum, Weisz, & Snyder, 1982). Si può parlare di controllo primario riferendosi alla capacità dell'individuo di controllare direttamente il proprio ambiente e quindi di modificarne le condizioni in modo che coincidano con i suoi desideri, allontanando stati spiacevoli e pericoli e avvicinando opportunità e stati piacevoli. In altre parole, si tratta della possibilità di intervenire direttamente sulle situazioni della propria vita. Viene invece definito controllo secondario la capacità di adattare i propri desideri e le proprie aspettative all'ambiente, ovvero di operare una rivalutazione della situazione che faccia vedere il bicchiere mezzo pieno piuttosto che mezzo vuoto. In questo senso la percezione irrealistica di controllo può essere addirittura considerata un'illusione positiva che, anche se priva di oggettività, ha una grande importanza psicologica per gli individui e si traduce in un maggiore benessere anche e soprattutto nei momenti di difficoltà (Taylor & Brown, 1988).

Fin dalle loro origini, sia l'antropologia che la psicologia hanno evidenziato forme di pensiero magico negli esseri umani, che si caratterizzano, tra l'altro, anche per sentimenti di controllo illusori. Nelle teorie classiche di queste due discipline questo tipo di pensiero veniva associato a stati di funzionamento mentale implicitamente considerati inferiori o devianti rispetto a quelli tipici della normalità. L'antropologia, ad esempio, li ha inizialmente evidenziati nelle culture delle società tradizionali non europee (Frazer, 1907-15), che nel clima culturale dell'epoca di massima espansione degli imperi coloniali

del vecchio continente venivano considerate arretrate e inferiori rispetto alla cultura occidentale. Analogamente Sigmund Freud (1913) considerava l'onnipotenza un tratto distintivo del pensiero primitivo che secondo lui si manifesta in maniera simile nel funzionamento psichico di tipo nevrotico, quindi in una condizione patologica. Infine, tra gli autori classici della psicologia, possiamo citare anche Jean Piaget (1926) che considerava il pensiero magico come tipico del ragionamento infantile, cioè di un pensiero non ancora pienamente sviluppato. Più recentemente, tuttavia, molti studi hanno dimostrato che forme di pensiero magico si manifestano anche negli individui adulti appartenenti alle culture occidentali che non manifestano alcuna patologia psichica, insomma nelle persone considerate normali (Cottrell, Winer, & Smith, 1996). Le manifestazioni più appariscenti del pensiero magico e delle illusioni di controllo negli adulti sono i comportamenti scaramantici, che possiamo facilmente vedere messi in atto da molte persone intorno a noi e che magari alle volte mettiamo in atto anche noi stessi. Oltre ai comportamenti scaramantici, vi sono altre distorsioni più sottili che permettono alle persone di credere di avere controllo su svariate situazioni, quali i precedentemente descritti errori di attribuzione, la correlazione illusoria o l'ottimismo irrealistico.

La tendenza alla superstizione e alle illusioni di controllo aumenta quando le persone si trovano in condizioni stressanti (Keinan, 2002). Questo viene interpretato come una risposta alla minaccia di perdita di controllo causata dalla situazione. Come abbiamo visto in precedenza, la perdita di controllo aggrava le conseguenze di una situazione stressante perché limita le possibilità di reazione e genera vissuti negativi di frustrazione e impotenza. Proprio per evitare queste conseguenze le persone sono fortemente motivate a cercare di recuperare il controllo e questo bisogno è talmente forte da spingere gli individui a distorcere le proprie valutazioni e a credere anche all'efficacia dei comportamenti scaramantici. Si

creerebbe una sorta di circolo, vizioso o virtuoso è discutibile, per cui la perdita di controllo motiva a ricercare e trovare il controllo tramite illusioni e distorsioni.

Il bisogno di controllo sembra quindi essere particolarmente sentito e importante per le persone nei momenti di difficoltà, quando cioè gli effetti positivi sul benessere della sensazione di controllo sono maggiormente necessari. Anche la credenza nel mondo giusto, di cui si è parlato nel paragrafo precedente, può essere di supporto per reagire agli eventi stressanti proprio perché in certi casi può rinforzare la percezione di controllo sugli eventi. Come sostenuto in precedenza, il mondo giusto è un mondo sensato e non casuale e quindi dà la sensazione che sia possibile agire in modo da meritarsi gli esiti positivi e non quelli negativi. Questo avviene anche quando eventi che appaiono incontrovertibilmente incontrollabili, come ad esempio disastri naturali quali terremoti e inondazioni, tendono a minare la credenza nel mondo giusto. Vi sono studi riportati in letteratura che si riferiscono a casi di questo tipo in cui, a livello di reazione post-traumatica, le persone che aderivano maggiormente alla credenza nel mondo giusto ne traevano benefici in termini di minore presenza di vissuti negativi e maggiori speranze per il futuro (Otto, Boos, Dalbert, Schops, & Hoyer, 2006; Xie, Liu, & Gan, 2011).

Sembra tuttavia importante, affinché la credenza nel mondo giusto abbia degli effetti positivi, che ci sia la possibilità di considerare almeno in parte controllabili gli eventi negativi che ci si trova a fronteggiare. In uno studio sperimentale sulle reazioni psicologiche alla pandemia di Covid-19, è stato riscontrato un effetto positivo della credenza del mondo giusto sul benessere delle persone, osservando una diminuzione delle emozioni negative e un aumento delle emozioni positive causate dall'emergenza (Wang, Wang, Liu, Yang, Zheng, & Bai, 2021). Gli autori dello studio hanno interpretato i loro risultati

argomentando come l'effetto positivo della credenza nel mondo giusto si manifesti, nel caso della pandemia, proprio perché questo evento appare controllabile, attenendosi alle misure di contenimento stabilite dalle autorità. Senza entrare nel merito della reale efficacia di queste misure, quello che è rilevante per il nostro discorso è l'importanza del fatto che anche nel caso della pandemia di Covid-19 pensare di poter controllare la situazione sia importante per il benessere delle persone. Credere fermamente nell'efficacia delle misure di contenimento della pandemia, e quindi accettarle senza riserve, può essere interpretato anche come una strategia inconsapevole per sentire di avere controllo e di conseguenza reagire meglio alla situazione stressante.

Conclusioni

In questo capitolo si è visto come differenti autori abbiano sottolineato l'importanza della percezione di controllo sull'ambiente e sulla propria vita per gli esseri umani. La teoria dell'attribuzione causale e quella della credenza nel mondo giusto, partendo da presupposti differenti, collegano entrambe la ricerca di senso, che caratterizza l'attività di conoscenza del mondo degli esseri umani, con la necessità di controllo e previsione. Un mondo sensato, e possibilmente giusto, è un mondo prevedibile e un mondo prevedibile è un mondo controllabile.

La percezione di controllo, a sua volta, si lega al benessere delle persone. Sentire di essere in balia degli eventi, di non avere controllo su una situazione, è una sensazione spiacevole e genera sentimenti negativi. Questo è particolarmente vero quando gli

individui si trovano davanti a situazioni stressanti che, di per loro, suscitano sentimenti di ansia o di depressione. In aggiunta a queste emozioni negative anche la mancanza di reazione aggrava gli effetti deleteri delle situazioni di difficoltà. Per reagire agli eventi stressanti è infatti fondamentale, innanzitutto, sentire di essere in grado di controllare la situazione, la percezione di perdita di controllo porta invece ad atteggiamenti di passività di fronte ai problemi che limitano la reazione delle persone, anche quando avrebbero delle capacità da sfruttare.

Dal momento che la percezione di avere controllo è così importante per il benessere delle persone, esse tendono alle volte a illudersi di poter influire anche su situazioni ed eventi che in realtà sono fuori dalle loro possibilità di controllo. È quello che viene definito pensiero magico in antropologia e psicologia clinica, che ritroviamo anche nei comportamenti scaramantici delle persone cosiddette normali e in vere e proprie illusioni positive che hanno svariati effetti benefici, ad esempio nell'aiutare i malati ad affrontare una patologia. In pratica gli esseri umani hanno un così grande bisogno di controllo che la semplice sensazione di averne fa loro bene, anche quando è puramente illusoria.

Come sostenuto in precedenza questi meccanismi si accentuano nelle situazioni stressanti e tra queste rientrano sicuramente le situazioni in cui si teme per la propria incolumità fisica. La paura motiva a cercare di fare qualcosa per evitare l'oggetto che causa questo sentimento e in questo contesto sentire di non poter fare niente è particolarmente angosciante. Le epidemie, come quella causata dal Covid-19, sono sicuramente eventi che possono generare molta paura e contemporaneamente spingere alla ricerca delle loro cause e delle possibilità di controllo e prevenzione del rischio. Quello che può essere spaventoso è in particolare il fatto che la causa ultima della malattia, il virus, non sia visibile a occhio nudo e quindi

sia difficile mettersi al riparo da esso. La paura, tuttavia, oltre ad avere delle componenti fisiologiche e psicologiche è anche un prodotto della cultura. Gli storici hanno messo in evidenza come gli oggetti e le esperienze associate alla paura varino nel tempo a pari passo con l'evoluzione delle società e delle culture degli esseri umani (Bourke, 2005).

Nella costruzione della cultura di massa, e quindi anche nella costruzione culturale della paura, un ruolo importante lo svolgono i mezzi di comunicazione di massa ed è proprio di questo argomento che tratta il prossimo capitolo.

I MEZZI DI COMUNICAZIONE DI MASSA

Gli esseri umani conoscono il mondo in cui vivono e si formano opinioni su di esso interagendo sull'ambiente fisico e sociale che li circonda ed esplorandolo con i propri sensi. Questa modalità di apprendimento possiamo chiamarla esperienza diretta e non è l'unica forma di conoscenza, oltre a essa gli individui imparano anche e soprattutto tramite l'esperienza vicaria, ovvero quell'esperienza che passa attraverso gli scambi e le interazioni con le altre persone. Pensando alla nostra esperienza personale, è facile rendersi conto di come tantissime cose non le abbiamo apprese sperimentandole in prima persona ma le abbiamo imparate osservando gli altri, oppure perché qualcuno ce le ha comunicate. Fortunatamente non abbiamo imparato che non bisogna mettere le dita in una presa di corrente perché abbiamo provato a farlo. Questi scambi e interazioni alla base dell'apprendimento possono a loro volta essere diretti, anche detti faccia a faccia, come quando parliamo con gli amici al bar o come quando osserviamo un istruttore sportivo che ci spiega come si compie un determinato movimento, oppure possono essere mediati, avvenire cioè tramite qualche mezzo, *medium* in latino, che permette lo scambio di informazioni anche quando le persone non si trovano contemporaneamente nello stesso luogo. È il caso del telefono, ad esempio, che permette di comunicare a distanza, oppure dei registratori audio che permettono di ascoltare delle registrazioni effettuate in un altro momento.

I mezzi di comunicazione hanno avuto da sempre un'influenza sugli esseri umani proprio perché permettono di creare uno spazio pubblico, di interazione e condivisione di idee, che non necessita di una compresenza fisica nello stesso luogo e nemmeno della compresenza temporale nello stesso momento. Ad esempio, con la diffusione dei testi scritti, persone che non si frequentavano direttamente, non si conoscevano e in certi casi non vivevano nemmeno nella stessa epoca, hanno potuto condividere uno stesso pensiero, delle informazioni e delle visioni del mondo, come se avessero interagito direttamente in un medesimo spazio e tempo. Il potere di influenzamento dei mezzi di comunicazione è aumentato di pari passo con le evoluzioni tecnologiche e sociali che hanno permesso una diffusione delle informazioni sempre più ampia e capillare. Gli stessi testi che, copiati a mano, raggiungevano un numero di studiosi molto ridotto, con l'invenzione della stampa a caratteri mobili sono stati riprodotti in numero notevolmente superiore in tempi notevolmente ridotti con il risultato che la possibilità di accesso a essi è aumentata in maniera considerevole. A loro volta le innovazioni tecnologiche permettono lo sviluppo di nuove forme di comunicazione, restando nell'ambito della stampa possiamo pensare allo sviluppo dei giornali, nuove forme di diffusione e condivisione di informazioni e visioni del mondo, che si è realizzato grazie alla possibilità di stampare un elevato numero di copie in poco tempo e a costi ridotti. In parallelo con lo sviluppo tecnologico, è determinante anche uno sviluppo sociale che permetta a fasce sempre maggiori della popolazione di fruire delle potenzialità determinate dalle innovazioni tecniche. Sempre facendo riferimento agli scritti, l'aumento delle persone in grado di leggere e in possesso dei mezzi materiali per procurarsi i testi prodotti in quantità è stata necessaria affinché le potenzialità delle nuove tecnologie si esprimessero al meglio.

Fu con l'avvento della società di massa che i mezzi di comunicazione manifestarono tutta la loro potenza. Dalla fine del diciannovesimo secolo, per l'effetto convergente dell'evoluzione sociale e di quella tecnologica, nel mondo occidentale iniziarono a essere fruibili dalla maggioranza della popolazione e da allora vengono infatti definiti mezzi di comunicazione di massa o, utilizzando una locuzione che mette insieme un termine inglese con uno latino, *mass media*. All'interno di questo contesto storico le giovani scienze sociali iniziarono a occuparsi dei mezzi di comunicazione per studiare la loro capacità di influenzare le credenze e le opinioni del pubblico e persino la possibilità di influire direttamente sui comportamenti di un grande numero di individui.

Dall'influenza sugli atteggiamenti alla creazione della realtà

La sociologia e la psicologia hanno iniziato a occuparsi dei mezzi di comunicazione di massa e della loro capacità di influenzare l'opinione pubblica nella prima metà del Novecento. Da allora sono state proposte numerose teorie per cercare di spiegare la natura e la forza degli effetti che i mezzi di comunicazione hanno sul pubblico, teorie che hanno interpretato l'influenza dei mass media in modi differenti e in certi casi in contraddizione tra loro. Inizialmente, gli effetti dei mass media vennero considerati come diretti e unidirezionali in un rapporto tra mezzi di comunicazione e pubblico descritto come sbilanciato a favore dei primi. È una visione che va inquadrata nel contesto storico culturale del tempo. Negli anni Venti e Trenta del Novecento in Europa si affermarono i regimi totalitari, che facevano della propaganda uno strumento

principio di controllo sociale. Allora il pubblico era considerato passivo e facilmente influenzabile, sulla base di una visione delle masse tendenzialmente negativa che si fondava ancora largamente sulla psicologia delle folle di Gustave Le Bon (1895). Questa teoria, che ai tempi ebbe molto successo, sosteneva che gli individui all'interno delle folle perdessero la razionalità e fossero facilmente suggestionabili dai leader carismatici tramite l'utilizzo di slogan semplici e ripetitivi. Inoltre, ai primi del Novecento, le scienze sociali e psicologiche si basavano ancora in buona parte su un'epistemologia di tipo strettamente positivisticò caratterizzata dal realismo ingenuo e dalla spiegazione degli eventi umani in termini di causalità lineare meccanicistica (per approfondire, Tartaglia, 2012). Particolarmente esemplificativo di questa posizione è il comportamentismo, paradigma che in quel periodo dominava il panorama della psicologia.

In questo contesto storico e culturale si sviluppò la cosiddetta teoria dell'ago ipodermico di Harold Lasswell (1927). Questa teoria presupponeva che i mezzi di comunicazione avessero un enorme potere di influenza sulle masse. Secondo Lasswell, essi possono quasi "iniettare" determinate opinioni direttamente nella testa delle persone, metaforicamente come una siringa ipodermica inietta delle sostanze all'interno del corpo umano. Secondo questa visione, l'influenza è unidirezionale, viene esercitata da una fonte, il mezzo di comunicazione di massa, su di un bersaglio, il pubblico, e quando avviene, cioè nella maggior parte dei casi data la potenza dei media, ha degli effetti diretti sugli atteggiamenti e sui comportamenti del pubblico che si uniformano passivamente a quanto sostenuto dai mezzi di comunicazione. Le persone assumono i contenuti mediatici così come sono, senza alcuna elaborazione. In linea con questa teoria si svilupparono durante e dopo la Seconda Guerra Mondiale gli studi di Carl Hovland e della cosiddetta scuola di Yale (Hovland, Janis, &

Kelley, 1953; Hovland, Lumsdaine, & Sheffield, 1949), basati anch'essi sull'idea che i mezzi di comunicazione di massa esercitino un'influenza diretta su chi ne fruisce. Questi studi si concentrarono sui vari elementi in gioco nel processo di comunicazione studiando gli effetti delle loro caratteristiche sugli esiti dall'influenza. Hovland e collaboratori indagarono ad esempio gli effetti delle caratteristiche della fonte da cui proviene la comunicazione, quali la sua autorevolezza e attrattività, di quelle del messaggio, come la qualità delle argomentazioni o della presentazione, e delle caratteristiche del destinatario della comunicazione, come il suo livello di istruzione. Le ricerche della scuola di Yale, mettendo in evidenza come gli effetti delle comunicazioni di massa dipendano da queste caratteristiche e non sempre si manifestino, hanno in parte ridimensionato la visione dei mezzi di comunicazione di massa come estremamente potenti nell'influenzare l'opinione pubblica. Tuttavia non hanno messo in dubbio l'idea alla base della teoria dell'ago ipodermico secondo cui, quando la comunicazione è efficace, vi sia un'influenza diretta sulle opinioni del pubblico. La logica di fondo rimane di tipo meccanicistico.

Una teoria che invece si discosta decisamente dagli assunti di Lasswell è il modello degli effetti limitati che deriva dagli studi di Paul Felix Lazarsfeld degli anni Quaranta e Cinquanta (Katz, Lazarsfeld, 1955; Lazarsfeld, Berelson, & Gaudet, 1948). Come si deduce dal nome stesso con cui è ricordato, questo filone teorico relativizza il potere dei mezzi di comunicazione di massa e gli autori che ne fanno parte iniziano a considerare che il pubblico sia fatto di persone che possono attivamente elaborare le informazioni che ricevono e anche esercitare la possibilità di scelta di quali fonti di informazione consultare. Secondo questa prospettiva, i mezzi di comunicazione di massa non influenzano il pubblico modificandone radicalmente gli atteggiamenti e le opinioni,

piuttosto rinforzano delle convinzioni preesistenti (Klapper, 1960). In pratica, l'influenza dei mezzi di comunicazione di massa sarebbe limitata e si manifesterebbe nel rafforzare determinate prese di posizione già presenti nella mente del pubblico e non iniettandone di nuove come sosteneva Lasswell. È in questo periodo che si passa dall'idea che i mass media trasmettano dei contenuti agli individui a quella che essi facciano una mediazione simbolica tra il pubblico e il mondo, influenzando il modo con cui le persone guardano ad esso (McQuail, 1983). I mezzi di comunicazione diventano gli occhiali che mettono in evidenza alcuni elementi del quadro generale e influenzano di conseguenza il modo in cui le persone danno un senso al mondo in cui vivono.

La teoria dell'agenda setting, formulata dai sociologi Maxwell McCombs e Donald Shaw (1972), è ancora oggi un punto di riferimento importante nello studio dell'influenza dei mezzi di comunicazione di massa e sostiene proprio che le informazioni trasmesse non vadano tanto a influenzare i comportamenti e le opinioni specifiche del pubblico, ma la maniera con cui le persone organizzano l'immagine dell'ambiente. Questa teoria si basa su una ricerca relativa alle elezioni presidenziali degli Stati Uniti d'America del 1968. Gli autori riscontrarono delle relazioni fortissime tra quanto alcuni temi della campagna elettorale fossero trattati nei resoconti dei mezzi di comunicazione di massa e quanto gli elettori li considerassero importanti. In pratica gli argomenti a cui i mass media davano maggiore risalto venivano considerati più rilevanti anche dal loro pubblico. L'effetto principale della comunicazione di massa, secondo McCombs e Shaw, consiste proprio nell'agenda setting, che in inglese significa stabilire le priorità. I mezzi di comunicazione non persuadono bensì, tramite la rilevanza data ad alcuni temi piuttosto che ad altri, determinano la salienza dei vari argomenti nella mente del pubblico. Questa sorta di classifica degli argomenti importanti,

l'agenda, influenza la comprensione che gli individui hanno della realtà sociale. I mezzi di comunicazione di massa, non solo dicono alle persone che ne fruiscono a che cosa pensare, ma anche come pensare a queste cose, indirizzando l'attenzione degli individui e influenzando i loro ragionamenti (McCombs & Shaw, 1993).

Le teorie fin qui presentate hanno in vario modo sostenuto che i mezzi di comunicazione di massa influenzano le opinioni del pubblico relative a questioni specifiche. A partire dagli anni Sessanta del Novecento si svilupparono teorie che sostenevano che l'influenza dei mezzi di comunicazione di massa andasse oltre la diffusione o il rafforzamento di particolari atteggiamenti. Secondo queste teorie i mass media contribuiscono alla creazione stessa della realtà simbolica in cui si muovono le persone. Alla base di questa visione vi è principalmente il costruzionismo sociale, un paradigma che si sviluppa inizialmente in ambito sociologico per poi prendere piede anche all'interno della psicologia. La sua nascita, almeno come etichetta, può essere fatta risalire al libro "La realtà come costruzione sociale" di Peter Berger e Thomas Luckmann (1966) ma alla sua base c'è una corrente di pensiero precedente, l'interazionismo simbolico. Questo orientamento origina dalle idee di George Herbert Mead (1934), secondo il quale la conoscenza del mondo sociale, e anche di sé stessi e del proprio posto nella società, deriva dalla capacità umana di interazioni simboliche con i propri simili. L'idea centrale su cui si fonda il costruzionismo sociale è che l'intera realtà sia il prodotto di una costruzione linguistica operata dalle persone negli scambi sociali. In linea con le teorie di Mead, si ritiene che tramite gli scambi simbolici con gli altri, che si basano principalmente sul linguaggio, le persone imparino come è fatto il mondo sociale e fisico in cui si muovono e quali sono le regole che lo governano. Secondo quest'ottica le persone non agiscono in un mondo reale oggettivo, bensì all'interno di una rappresentazione socialmente

costruita e condivisa di detto mondo. Non significa che le caratteristiche fisiche della realtà non pongano dei limiti e forniscano opportunità alle persone, ma la cosa rilevante per i comportamenti umani è il livello simbolico attraverso il quale la realtà oggettiva è letta dalle persone. Su queste basi i mezzi di comunicazione di massa, per la loro diffusione capillare, vengono considerati molto rilevanti nel diffondere delle rappresentazioni della realtà condivise da grandi strati di popolazione e nel partecipare agli scambi simbolici alla base della creazione della realtà. Secondo la teoria della Media Logic (Altheide & Snow, 1979), i mezzi di comunicazione di massa determinano quello che è dato per scontato dalle persone, lo sfondo di rappresentazione della realtà che accomuna tutto il pubblico degli stessi media. Le persone, per questi autori, non sono passivamente influenzate dal contenuto proposto dai mezzi di comunicazione di massa ma comunque costruiscono la loro visione della realtà tramite gli scambi sociali partendo da ciò che è appunto dato per scontato e condiviso da tutti e utilizzando la stessa logica dei media. In questo sta l'influenza dei media nella creazione della realtà.

Negli stessi anni anche teorie che non rientrano strettamente nella cornice teorica del costruzionismo sociale propongono tesi simili. Ad esempio, la teoria delle rappresentazioni sociali, proposta da Moscovici (1961), considera centrale il ruolo dei mezzi di comunicazioni di massa nello sviluppo delle conoscenze collettive condivise. Le rappresentazioni sociali vengono definite come delle specie di teorie su oggetti sociali rilevanti elaborate dai gruppi sociali negli scambi comunicativi. Secondo Moscovici sono lo sfondo di conoscenza sociale al quale gli individui fanno riferimento per costruire le proprie opinioni personali e i propri atteggiamenti. Le rappresentazioni permettono alle persone che appartengono a un medesimo ambiente sociale di comunicare tra di loro e di comportarsi in maniera coerente. Nello studio sulla

rappresentazione sociale della psicanalisi pubblicato nel 1961, in cui presentò la teoria, Moscovici evidenziò come ambienti sociali differenti nella società moderna sono caratterizzati dal riferimento a mezzi di informazione differenti e questi ultimi hanno un grande peso nella creazione all'interno del loro pubblico di rappresentazioni condivise che costituiscono la base per lo sviluppo delle opinioni personali.

Anche la teoria della coltivazione (Gerbner & Gross, 1976; Gerbner, Gross, Morgan e Signorielli, 1980) sostiene che i mezzi di comunicazione di massa non abbiano un'influenza diretta sulle opinioni del pubblico ma, con l'esposizione prolungata ai loro contenuti, abbiano l'effetto di creare una visione largamente condivisa della realtà sociale che riflette quella proposta dai mass media. Secondo gli autori della teoria della coltivazione, gli effetti dei mezzi di comunicazione sugli atteggiamenti del pubblico sono di due tipi. Il primo viene definito effetto mainstream e consiste nel processo di omologazione delle percezioni e degli atteggiamenti del pubblico, che ha la conseguenza di ridurre le differenze di pensiero tra i vari gruppi sociali che compongono la società. Questa omologazione avviene tramite l'esposizione prolungata ai contenuti mediatici, che opera una vera e propria coltivazione, da qui il nome della teoria, di una visione del mondo condivisa da tutte le persone che fruiscono degli stessi mezzi di comunicazione di massa. In aggiunta viene ipotizzato anche un effetto risonanza, secondo il quale gli effetti dei mass media sono amplificati quando degli eventi reali del mondo in cui vivono le persone sono congruenti con i contenuti proposti. Ad esempio, nell'ambito della paura della criminalità, in riferimento alla quale si è sviluppata la teoria, l'effetto risonanza avviene quando l'immagine del contesto sociale come violento, proposta dai mezzi di comunicazione di massa, viene rafforzata dal fatto di vivere in un'area urbana in cui vi è un effettivo alto tasso di criminalità (Doob & McDonald, 1979).

La teoria della coltivazione è stata sviluppata nello specifico sulla base dello studio degli effetti della televisione ma recentemente è stata applicata anche all'ambiente di internet con risultati differenti. Se in riferimento ai contenuti delle reti televisive nazionali gli effetti di influenzamento previsti sono stati riscontrati in numerose ricerche, non è stato così facendo riferimento all'informazione via web (Roche, Pickett, & Gertz, 2016). Questo può essere dovuto a vari fattori. Su internet le possibilità di scelta delle fonti di informazione da parte delle persone sono molto più alte che nei mezzi di comunicazione tradizionali. Chi naviga può facilmente spostarsi tra differenti siti che, da un lato possono riportare le opinioni più in sintonia con quanto l'utente vuole trovare, dall'altra spesso sono in contraddizione gli uni con gli altri. Questo panorama mediatico più vario e contraddittorio potrebbe non favorire il processo di omologazione del pubblico nell'adesione a una visione unica, tipica dell'effetto mainstream. Gruppi sociali differenti nel contesto della rete di internet possono più facilmente ritagliare delle versioni personalizzate della verità coerenti con la loro visione del mondo.

Non possiamo comunque considerare internet come un unico mezzo di comunicazione di massa con caratteristiche specifiche. All'interno della rete trovano spazio blog personali, profili di social media, ma anche i portali dei mezzi di comunicazione di massa tradizionali, quali i canali televisivi, i giornali o le stazioni radio. Queste differenti fonti di informazioni si intrecciano e si influenzano a vicenda ma non hanno tutte la stessa visibilità. Anche se potenzialmente qualunque sito online può essere accessibile a tutti, non tutto ciò che è presente in rete è effettivamente di massa, cioè viene consultato da grandi masse di persone regolarmente. Vi sono ricerche che suggeriscono che l'agenda mediatica sia ancora dettata dai mezzi di comunicazione tradizionali anche se i contenuti specifici vengono poi ripresi, elaborati e rilanciati da

altri attori quali, ad esempio, i social network telematici o i blog personali (Fellenor, Barnett, Potter, Urquhart, Mumford, & Quine, 2018; Shan, Regan, De Brún, Barnett, Van der Sanden, Wall, & McConnon, 2014).

Riassumendo, abbiamo visto come i mezzi di comunicazione abbiano un ruolo nel promuovere certe visioni della realtà. Essi ci permettono di avere conoscenza di molte più cose di quante riusciamo a fare esperienza direttamente con i nostri sensi. Possiamo sapere cosa succede in posti lontani da noi e venire a conoscenza di cose che ignoravamo non avendone mai avuto esperienza diretta. In questo modo la percezione del mondo che le persone hanno viene ampliata da contenuti attinti dai mezzi di comunicazione di massa che, in aggiunta, suggeriscono l'ordine di importanza degli argomenti. Si tratta dell'effetto agenda setting. Infine, attirando la nostra attenzione su determinati temi, fornendo delle interpretazioni di eventi o suggerendo collegamenti, i mezzi di comunicazione di massa influiscono anche su come percepiamo, tramite i nostri sensi e l'esperienza diretta, il mondo reale in cui siamo immersi e su come interpretiamo le nostre percezioni di esso.

Nella nostra trattazione, fino a qui, abbiamo preso in considerazione gli effetti che i mezzi di comunicazione hanno sul pubblico determinati dalle loro caratteristiche che potremmo definire strutturali, ovvero in forza della loro grande visibilità che porta all'omologazione dei riferimenti presso ampi gruppi sociali. Tuttavia, dobbiamo ricordare che, al di là degli effetti specifici dati dalle caratteristiche dei media, i contenuti promossi non sono una neutra riproposizione più o meno fedele della realtà. Essi dipendono, almeno in parte, da scelte strategiche consapevoli operate dai responsabili dei mezzi di comunicazione, dettati da una precisa linea editoriale basata sull'adesione a determinate posizioni ideologiche o da interessi economici.

La spettacolarizzazione dell'informazione

Le ricerche classiche sugli effetti dei media si sono focalizzate in particolare sull'influenza che i contenuti di informazione giornalistica hanno sull'opinione pubblica. Non si deve tuttavia dimenticare che fanno parte della comunicazione di massa anche prodotti dichiaratamente non di informazione, quali ad esempio i romanzi, le serie televisive o i film. Abbandonata l'idea che esista un'influenza diretta dell'informazione sulle opinioni dell'audience, dobbiamo pensare che anche i prodotti di finzione possano avere degli effetti sul modo in cui le persone percepiscono il mondo. Quando guardiamo un film sappiamo bene che stiamo assistendo a una finzione, ciononostante, in maniera più o meno consapevole, tramite la sua visione sviluppiamo delle idee relative ad aspetti della realtà che vengono messi in scena. Ad esempio, senza mai essere stati a New York potremmo avere un'idea molto chiara, anche se magari poco realistica, di come sia fatta quella città e di come vivano i suoi abitanti, perché abbiamo visto tantissimi film che si svolgono a New York tramite i quali abbiamo sviluppato una familiarità con quell'ambientazione. La conoscenza mediata ha sopperito a una conoscenza diretta che non avevamo. La teoria della coltivazione, che considera i mezzi di comunicazione di massa un'estensione dei sensi delle persone, sostiene esplicitamente che anche i programmi di intrattenimento concorrono a definire la realtà diffondendo norme culturali, valori, stereotipi e visioni del mondo (Gerbner, Gross, Morgan, & Signorielli, 1986).

I contenuti dei mezzi di comunicazione di massa, sia quelli di informazione che quelli di finzione, contribuiscono a influenzare il modo in cui le persone guardano il mondo e si

influenzano a vicenda. Il confine tra informazione e intrattenimento è infatti sempre più labile e sfumato nella società contemporanea. In un famoso saggio del 1967, intitolato “La società dello spettacolo”, il filosofo francese Guy Debord sostenne la tesi che tutta la realtà sia una rappresentazione spettacolare che mette in scena i rapporti sociali ed economici. In un contesto storico e culturale fortemente ideologizzato che tendeva a distinguere radicalmente il mondo capitalista da quello socialista, Debord sostenne che lo spettacolo costituisse la realtà in entrambi i tipi di società, che da questo punto di vista non si differenziavano. L’informazione è considerabile una rappresentazione spettacolare che mette in scena la realtà esattamente come gli spettacoli dichiaratamente di finzione rappresentano elementi della realtà sotto forma di messa in scena. Per Debord, la spettacolarizzazione del mondo è una conseguenza della società capitalistica.

Basandosi su considerazioni di tipo non filosofico, anche i teorici della media logic attribuiscono agli effetti di mercato la convergenza tra informazione e intrattenimento verso una comune forma spettacolare. Altheide e Snow (1979) sostengono che nei mezzi di comunicazione di massa prima di un’omologazione dei contenuti vi sia una omologazione del format con il quale i contenuti vengono presentati, informazione o intrattenimento che siano. Nella società moderna l’informazione è un prodotto che deve essere venduto a più spettatori possibili per generare utili. Anche l’informazione pubblica, che dovrebbe essere esente da queste logiche, compete con i mezzi di comunicazione privati per spartirsi la medesima audience e si finanzia, almeno in parte, anch’essa con la vendita degli spazi pubblicitari, che dipende dalla quantità di pubblico che riesce ad attrarre. Inoltre, i mezzi di informazione fanno parte di un mercato della comunicazione più allargato e sono forzatamente spinti a competere con l’intrattenimento nella lotta per la conquista del pubblico.

Questa necessità ha fatto sì che l'informazione abbia assunto con il tempo il format di successo dell'intrattenimento per coinvolgere maggiormente il pubblico.

Alcune delle caratteristiche tipiche dei prodotti di intrattenimento assunte dall'informazione sono l'utilizzo della drammatizzazione, presentare sempre gli argomenti come qualcosa che venga percepito come fuori dall'ordinario, proporre resoconti in cui ci sia dell'azione, dell'eccitazione, presentazioni intriganti, con un buon ritmo. Se guardiamo un film non desideriamo una storia normale, senza colpi di scena, puramente descrittiva e prevedibile. Inoltre lo spettatore dell'intrattenimento sospende il suo scetticismo durante la sua fruizione (Snow, 1983). So che un film è una finzione, ma mentre lo guardo faccio finta di non saperlo e in quel momento per me quello che osservo è reale.

Da un lato, l'intrattenimento prende spunto dall'informazione utilizzando i temi più salienti e conosciuti per arrivare a un pubblico potenzialmente più vasto, ma allo stesso tempo l'informazione viene influenzata dai temi e dalle modalità tipici dei programmi di intrattenimento di grande successo. Questa sovrapposizione la possiamo notare negli ultimi decenni nella diffusione di forme di intrattenimento basate su situazioni reali, o almeno presentate come tali, i cosiddetti reality shows, e nell'evoluzione dei documentari visivi. Questo genere, esistente fin dalle origini del cinema, per vari fattori ha avuto nel terzo millennio un aumento di popolarità, anche grazie alla nascita di numerosi canali televisivi tematici che ne permettono la diffusione. Contemporaneamente ha visto uno spostamento da forme maggiormente didascaliche a forme in cui elementi di finzione si intersecano con documenti reali, interviste a esperti e testimonianze di protagonisti. Addirittura le previsioni meteorologiche, un tempo informazione tecnica e compassata, sono state spettacolarizzate con l'abitudine di attribuire dei

nomi a effetto alle perturbazioni o alle ondate di calore, ad esempio possiamo ricordare Nerone, Caronte e Lucifero. La pratica di dare dei nomi agli eventi metereologici arriva dagli Stati Uniti in cui da anni si attribuiscono nomi femminili agli uragani che periodicamente colpiscono il paese. Attribuendogli un nome specifico, e nel caso italiano anche tramite l'associazione implicita ai devastanti uragani americani, normali eventi stagionali diventano qualcosa di fuori dall'ordinario e, in questo senso, spettacolare.

La diffusione di internet e in particolare dei social media ha trasformato tutti gli utenti in potenziali mezzi di comunicazione di massa, poiché possono pubblicare dei contenuti virtualmente accessibili da grandi quantità di persone. Oltre ai blog personali, che ricordano per struttura i periodici cartacei, anche tramite i social network telematici gli utenti possono svolgere l'attività di diffusione di informazioni (Yang & Lee, 2018), cioè pubblicare dei materiali non rivolti a qualche contatto in particolare ma al pubblico in generale. In questo caso gli utenti non guadagnano denaro raggiungendo un pubblico più vasto ma possono comunque ottenere, tramite il conteggio delle visualizzazioni, i commenti e i "mi piace" delle altre persone, un riconoscimento sociale che sta alla base di una positiva immagine di sé (Bergagna & Tartaglia, 2018). Così come i mezzi di informazione ufficiali tendono a spettacolarizzare i contenuti per avere un pubblico più esteso e ottenere maggiori ricavi dalle vendite pubblicitarie, in modo simile le persone normali possono essere spinte a pubblicare materiali spettacolari per avere un maggiore riconoscimento sociale e guadagnare in autostima e gratificazioni narcisistiche.

Secondo David Altheide (2002) una conseguenza della spettacolarizzazione dell'informazione è l'affermarsi in questo ambito di quella che lui chiama struttura problema (*problem frame*) delle notizie. Presentare le notizie in forma di problema è un modo di renderle interessanti perché questa struttura

presenta le caratteristiche a cui l'intrattenimento ha abituato il pubblico. Si può drammatizzare, si crea della suspense, si semplifica la notizia trovando una concatenazione logica e lineare tra gli attori coinvolti, le cause e le soluzioni che spesso i fatti reali non hanno. La struttura problema è per Altheide al tempo stesso universale e specifica, astratta e reale. È specifica poiché si basa sul far riferimento a un posto, un tempo e degli attori specifici, dando l'impressione di essere la trasposizione fedele di qualcosa di estremamente reale, concreto e circostanziato. Allo stesso tempo però, la sua struttura con un inizio, in cui non c'è chiarezza, uno svolgimento e infine una soluzione in cui si risolve l'ambiguità è universale e si può applicare a qualsiasi situazione. Questa struttura rende interessanti le notizie, sviluppando il racconto come la trama di un film avvincente, che all'inizio è complessa e ambigua ma che a un certo punto si risolve in maniera sorprendentemente semplice arrivando a una conclusione della vicenda in cui tutto torna.

Altheide (2002) paragona il problem frame tipico dell'informazione contemporanea ai morality plays del periodo a cavallo tra la fine del Medioevo e l'inizio del Rinascimento, che in italiano vengono chiamate moralità. Queste erano dei drammi popolari a contenuto allegorico scritti nelle lingue volgari. I protagonisti di questi componimenti si trovavano ad affrontare i vizi, i peccati, il male e la morte e seguendo le virtù teologali riuscivano alla fine a raggiungere la salvezza. In una società in cui la religione ha sempre meno importanza, la struttura problema rappresenta una versione secolare delle moralità, in cui dei personaggi reali si confrontano con dei problemi concreti per i quali comunque esiste una soluzione, che non risiede più nella divina redenzione ma spesso riguarda lo stato o altre entità secolari. Così come i morality plays promuovevano l'idea che il peccato e il male fossero ovunque, l'adozione da parte dell'informazione della struttura problema

ha promosso una visione del mondo in cui dappertutto si nascondono potenziali insidie. È in questo modo che secondo Altheide, a causa della spettacolarizzazione dell'informazione, i mezzi di comunicazione di massa sono diventati delle “macchine generatrici di problemi” che promuovono quella che Frank Furedi (1997; 2018) ha definito la cultura della paura.

La diffusione della paura

Nel 2002 David Altheide pubblicò un libro intitolato molto esplicitamente “Creating Fear: News and the Construction of Crisis”. La tesi centrale sostenuta nel saggio è che i mezzi di comunicazione di massa, a seguito della spettacolarizzazione dell'informazione di cui si è trattato nel paragrafo precedente, abbiano assunto un ruolo centrale nel creare e diffondere la paura. In quel testo Altheide fonda la sua analisi principalmente su studi incentrati sulla paura della criminalità comune ma, osservando l'evoluzione della società americana nel periodo successivo agli attentati dell'undici settembre 2001, pochi anni dopo confermò lo stesso meccanismo nella diffusione di un clima di paura basato sul terrorismo (Altheide, 2007). Il titolo del saggio del 2002 richiama volontariamente un libro dello stesso autore di più di vent'anni prima, “Creating Reality: How TV News Distorts Events” (1976). Il confronto dei titoli delle due opere rende evidente l'evoluzione del pensiero dell'autore da una posizione secondo la quale la strutturazione dell'informazione in forma di intrattenimento porta a una semplificazione e distorsione della realtà, a una posizione secondo la quale nello specifico questa distorsione tende a diffondere un clima di paura.

L'idea che i mezzi di comunicazione di massa contribuiscano in maniera significativa alla diffusione di paura e allarme sociale è condivisa da vari autori quali Frank Furedi (1997; 2018) e Barry Glassner (1999) fautori del concetto di cultura della paura (su cui si tornerà nel quarto capitolo), e dagli autori della teoria dell'amplificazione sociale del rischio (Kasperson, Renn, Slovic, Brown, Emel, Goble, Kasperson, & Ratick, 1988). La Social Amplification of Risk Framework (SARF) è una teoria che si occupa della comunicazione del rischio e mette in collegamento le reazioni individuali e sociali a eventi potenzialmente dannosi e le comunicazioni ufficiali concernenti la loro pericolosità. In mancanza di un contatto diretto tra le persone e la fonte del rischio, i mezzi di comunicazione di massa veicolano le informazioni riguardanti il potenziale pericolo. L'entità della copertura mediatica dell'evento risulta legata alle reazioni sociali e individuali più che all'effettiva pericolosità dell'evento (Renn, Burns, Kasperson, Kasperson, & Slovic, 1992). La conseguenza è che gli eventi che vengono maggiormente coperti dai mezzi di informazione suscitano maggiore allarme sociale, a prescindere dalla loro reale pericolosità e da cosa dicono gli esperti in proposito. In questo senso i mezzi di comunicazione di massa amplificano il rischio socialmente percepito.

C'è un'ampia letteratura di ricerca che documenta come la fruizione dei mezzi di comunicazione di massa si associ a svariate forme di paura legate a fenomeni ed eventi di natura differente quali ad esempio: la criminalità (Callanan, 2012; Eschholz, Chiricos, & Gertz, 2003; Weitzer & Kubrin, 2004), il terrorismo (Altheide, 2007), i rischi ambientali (Miles & Morse, 2007; Wang, 2017), le crisi politiche ed economiche (Tartaglia, Gattino, & Bimbo, 2019). In tutti questi casi le persone che utilizzano maggiormente i mass media risultano essere quelle più preoccupate dagli eventi potenzialmente negativi. Anche in riferimento al covid-19 alti livelli di informazione sono risultati

correlati con alti livelli di paura e preoccupazione per le conseguenze della pandemia (Tartaglia, 2022). Non solo i programmi di informazione, telegiornali e programmi di approfondimento, ma anche i programmi di finzione, film e serie TV, hanno l'effetto di aumentare la preoccupazione causata da varie possibili fonti di pericolo (Tartaglia, Gattino, & Bimbo, 2019).

La spiegazione di questi effetti suggerita dalla maggior parte degli studiosi è che i mezzi di comunicazione di massa tendono a dare un'attenzione sproporzionata agli argomenti spaventosi, quali i crimini, le catastrofi naturali, le malattie e i rischi in generale. In aggiunta alla quantità di spazio che i mezzi di comunicazione di massa danno a questi temi anche la modalità con cui li presentano è rilevante. Vi sono studi che hanno riscontrato come i mezzi di informazione enfatizzino gli elementi di rischio nell'informazione fomentando una diffusa cultura della paura (Glassner, 1999). Ad esempio, molti resoconti giornalistici si basano sulla presentazione dello scenario peggiore, tra le possibili conseguenze di eventi potenzialmente pericolosi, e non sulla presentazione dello scenario più probabile (Furedi, 2006). Una recente analisi di come la stampa britannica ha raccontato l'epidemia di Ebola che nel 2014 ha colpito alcuni paesi dell'Africa occidentale illustra bene i meccanismi di spettacolarizzazione e creazione della paura di cui stiamo trattando (Pulkkinen, 2017). A fronte di un basso rischio di diffusione della malattia in Europa, cosa che effettivamente non è avvenuta, questa possibilità ha costituito uno dei principali argomenti di trattazione della notizia, fatto che può aver amplificato la percezione del rischio stesso nel pubblico. Inoltre, l'autrice dello studio evidenzia la presenza di molti resoconti di inviati sul campo che raccontavano le storie personali di vittime, la popolazione locale, oppure di personaggi eroici, il personale medico impegnato a fronteggiare l'epidemia. Vi è insomma il racconto

di una storia con personaggi prototipici analogamente a quanto succede nei programmi di intrattenimento. Mentre gli articoli che enfatizzano la possibilità di diffusione dell'Ebola in Europa creano la paura, quelli che raccontano le storie personali suggeriscono la possibile soluzione al problema, l'attività eroica dei medici, in una maniera simile a quella descritta da Altheide (2002) nel suo paragone tra la struttura problema e i morality plays. Come nelle moralità del quindicesimo secolo il male è ovunque ma la redenzione divina dà una speranza di salvezza, così i resoconti giornalistici alimentano la paura ma al tempo stesso danno una speranza raccontando delle storie semplificate di risoluzione del problema.

Perché i mezzi di informazione enfatizzano così tanto gli argomenti spaventosi? Si possono individuare motivi differenti e indipendenti che spingono nella stessa direzione. Innanzitutto per competere nel mercato della comunicazione con l'intrattenimento che prevede storie eccitanti e coinvolgenti. Con il tempo l'informazione ha così assunto il format stesso dell'intrattenimento (Altheide, 2002). Oltre agli interessi strettamente connessi al mondo dei mezzi di comunicazione di massa, ovvero il fatto che le storie spaventose vendono di più di quelle tranquillizzanti e permettono di attrarre un pubblico più vasto, ci sono altri interessi che ruotano attorno alla paura della gente. Come si vedrà meglio nel quarto capitolo, secondo Glassner (1999) c'è un vero e proprio mercato della paura che muove grandi interessi economici e utilizza i mezzi di comunicazione come cassa di risonanza. Infine, ma non meno importante, anche la politica può avere interesse a soffiare sul fuoco della paura, poiché questa è una forma di controllo sociale (Altheide, 2013). Se nelle società in cui la religione era centrale la salvezza dal male era garantita dalla divinità tramite la chiesa, nelle società laiche, quali la maggior parte delle società contemporanee, è lo stato che offre la salvezza in cambio dell'osservanza dei precetti che impone, come in altri tempi

faceva la chiesa. La politica, specialmente nei regimi democratici, è fortemente legata al mondo dei mass media per la loro capacità di influenzare le masse che costituiscono il bacino elettorale. Per questo motivo li usa per diffondere le comunicazioni istituzionali, e in questo senso i mass media svolgono una funzione di controllo sociale, e a sua volta ne viene influenzata, poiché per mantenere il consenso della popolazione è spinta a dare rilevanza ai temi maggiormente presenti e salienti nell'agenda mediatica e quindi anche nella visione del mondo dell'audience. Per necessità differenti quindi, potere politico, gruppi di interesse economici e mezzi di comunicazione di massa si possono trovare a collaborare nella diffusione della paura.

Conclusioni

In questo capitolo si è visto come le scienze sociali si siano occupate largamente dei mezzi di comunicazione di massa e dei loro effetti sull'opinione pubblica. Negli anni le varie teorie formulate in proposito sono passate dall'idea di un'influenza diretta e forte dei mass media a quella che questi operino una mediazione tra gli individui e il mondo reale influenzando come le persone guardano il mondo. Alcuni autori hanno parlato esplicitamente di distorsione della realtà mentre altri hanno suggerito un più neutro effetto di influenza sull'importanza data dal pubblico ad alcuni temi invece che ad altri.

L'informazione è sempre stato un mercato. Fin dall'invenzione dei primi quotidiani, la necessità degli editori di vendere copie ha influenzato le forme della comunicazione in funzione del raggiungimento di un pubblico più esteso. All'interno del mercato della comunicazione, l'informazione ha

così assunto sempre di più la struttura spettacolare dell'intrattenimento, genere con cui si trova a competere per l'attenzione del pubblico. Secondo vari autori, questa evoluzione dei mezzi di informazione ha portato a privilegiare la presentazione di argomenti che generano paura, argomenti che abbondano anche all'interno dell'intrattenimento di massa e che riscuotono grande successo. Pensando al cinema si può ricordare quanto spazio abbiano tra le produzioni i film più o meno spaventosi, dal genere poliziesco a quello thriller e horror, dai film di guerra ai film catastrofici, un vero e proprio filone che si è sviluppato a partire dagli anni Settanta del Novecento in cui le ambientazioni delle storie sono situazioni catastrofiche delle più differenti, dagli incidenti aerei agli incendi, dai disastri naturali, come i terremoti, fino ad arrivare a fantascientifiche catastrofi planetarie.

Un'ampia letteratura scientifica ha effettivamente riscontrato una relazione tra la paura generata da vari eventi o fenomeni e l'utilizzo dei mezzi di comunicazione di massa, che vengono considerati da molti autori degli amplificatori della preoccupazione del pubblico. In riferimento alla paura del crimine Gunter (1987) suggeriva che la paura, generata dai resoconti mediatici, potesse spingere le persone a stare maggiormente in casa, fatto che a sua volta spinge le persone ad affidarsi maggiormente a quei programmi che generano paura per avere informazioni sul mondo, innescando un circolo vizioso che demotiva ulteriormente le persone a uscire di casa. Nel corso del 2020, la pandemia di Covid-19 è stato un argomento che ha dominato l'agenda mediatica della maggioranza dei paesi del mondo (Tejedor, Cervi, Tusa, Portales, & Zabolina, 2020) e in un contesto di restrizione ai movimenti delle persone e di forzato isolamento sociale il ruolo dei mezzi di comunicazione di massa di integrazione dell'esperienza diretta è plausibile che sia stato molto rilevante. In questo caso infatti, oltre alla paura, anche le imposizioni legate alla gestione politica della pandemia hanno

forzato le persone a stare a casa e utilizzare maggiormente i mass media come estensione dei propri sensi per guardare il mondo.

Si è visto come i mezzi di informazione fomentino la cultura della paura principalmente per motivi commerciali. Anche il mondo politico, più o meno consapevolmente, collude con l'informazione utilizzando i mezzi di comunicazione allo scopo di mantenere un certo livello di allarme sociale poiché la paura è un mezzo di controllo sociale. Nello specifico, i governi democratici possono assecondare e sfruttare la tendenza dei mezzi di comunicazione di massa al sensazionalismo e alla creazione della paura allo scopo di ottenere maggiore appoggio dall'opinione pubblica alle politiche di controllo sociale (Altheide, 2007). La paura in pratica renderebbe maggiormente accettabili per la cittadinanza le limitazioni alle libertà individuali imposte dai governanti. Questo legame tra paura e controllo sociale può essere spiegato alla luce di alcune teorie psicologiche sulla coesione di gruppo e sull'obbedienza all'autorità.

Limitandoci alle considerazioni psicologiche, vedremo nel prossimo capitolo varie teorie che spiegano come la percezione di minaccia sia alla base della coesione sociale e della sottomissione alle scelte governative.

POLITICA PAURA E OBBEDIENZA

La pandemia di Covid-19 è stata affrontata dai governi dei paesi occidentali con misure che, in questa area geopolitica, non hanno uguali nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale, sia per entità che per durata nel tempo. Negli ultimi settant'anni è successo più volte che si attuassero misure straordinarie per svariati motivi, tra le tante possiamo citare ad esempio quelle che imponevano alcune limitazioni ai consumi energetici durante la crisi petrolifera del 1973, la cosiddetta austerità, ma mai è stato imposto il coprifuoco o limitazioni di movimento tanto estese e durature come è avvenuto a seguito della pandemia. Poche persone, prima del 2020, avrebbero immaginato la possibilità che in Italia, come in molti altri paesi europei, i governi imponessero delle misure di restrizione della libertà individuali come quelle attuate per il contenimento della diffusione della pandemia di Covid-19. Forse un numero ancora inferiore avrebbe pensato che la popolazione potesse accettare senza particolari forme di protesta o resistenza delle misure di questo tipo. Provate a immaginare che qualcuno, prima degli eventi legati alla pandemia, vi avesse prospettato per il futuro prossimo l'imposizione del coprifuoco notturno o del divieto di movimento al di fuori del proprio comune di residenza. Probabilmente molti di noi non avrebbero creduto possibile un simile scenario in Italia. Eppure queste misure sono state attuate per periodi di tempo non brevi e sono state sostanzialmente accettate dalla stragrande maggioranza della

popolazione italiana. Come è potuto accadere un simile evento non previsto tanto dagli scienziati sociali quanto dalla gente comune?

Gli esseri umani sono mossi da motivazioni individualistiche, che li spingono a competere per l'autoaffermazione e la sopravvivenza, ma hanno anche un'innata propensione alla socialità che in alcuni casi li induce a rinunciare a profitti individuali in favore del bene comune. La spiegazione evolucionistica di questa apparente incongruenza è che l'aggregazione sociale comporta per la specie umana una maggiore probabilità di sopravvivenza. Per questo motivo gli esseri umani hanno imparato nella loro evoluzione a rinunciare almeno in parte alla competizione e alla libertà individuale in cambio di una maggiore sicurezza. Freud sostenne una posizione simile a riguardo della nascita delle società umane. L'inventore della psicanalisi riteneva che la base motivazionale principale degli individui fosse il piacere, il soddisfacimento delle pulsioni primarie, ma in parte questo soddisfacimento degli istinti egoistici venisse represso per permettere la vita sociale che garantisce una maggiore probabilità di sopravvivenza. Anche la psicologia sociale ha studiato l'interazione tra spinte individualistiche e sociali degli esseri umani evidenziando come le persone oscillino nell'agire quotidiano tra queste due posizioni opposte in funzione di determinate condizioni. All'interno degli aggregati sociali vi è sempre una spinta al conformismo che serve a mantenere la stabilità dei gruppi e delle società. Il conformismo non è sempre sincero, poiché in alcuni casi l'uniformità è solamente di facciata, nei comportamenti pubblici, mentre nel proprio intimo le persone continuano a pensare autonomamente. Tuttavia, vi sono delle condizioni che amplificano le dinamiche del conformismo e fanno sì che le persone siano più inclini a ragionare in termini di gruppo, piuttosto che individuali, e di conseguenza siano maggiormente propense a sacrificare la libertà e il profitto personale in favore

dell'utile collettivo, conformandosi diligentemente alle richieste della società in cui vivono e nello specifico a quelle dell'autorità che la rappresenta.

Oltre alle ragioni psicologiche che aiutano a spiegare l'adeguamento di massa della popolazione alle richieste straordinarie delle autorità, le scienze psicologiche e sociali ci possono aiutare a capire anche quali fattori hanno contribuito alla reazione estrema dei responsabili della politica, anomala se paragonata alla gestione delle situazioni emergenziali avvenuta nei paesi occidentali negli ultimi settant'anni. Sulla base di alcune teorie classiche cercheremo in questo capitolo di capire quali fattori psicologici e sociali possono aver contribuito alla reazione tanto dei governanti quanto della gente comune alla pandemia di Covid-19 e quali ripercussioni queste reazioni hanno avuto sulla gestione politica della situazione e sull'accettazione popolare di tale gestione.

Percezione di minaccia e coesione sociale

Gli esseri umani, quando pensano a sé stessi, possono assumere due prospettive contrapposte tra le quali si spostano a seconda dei momenti e delle situazioni in cui si trovano. Da un lato, possono definirsi per mezzo di caratteristiche strettamente personali, come individui singoli, unici e distinti da tutti gli altri. Dall'altro possono definirsi come appartenenti a determinati gruppi o categorie sociali, operando una categorizzazione sociale e identificandosi in una categoria. Ad esempio questo accade quando pensiamo a noi stessi come degli Italiani, oppure dei cittadini di una determinata città. In questo caso, invece di distinguersi dagli altri, si tende ad assimilarsi ad altre persone. La categorizzazione è un processo cognitivo di

semplificazione della realtà che ha la conseguenza di portare a considerare tutti gli elementi di una stessa classe come se fossero equivalenti, nel caso della categorizzazione sociale questo significa considerare gli appartenenti a un gruppo come se fossero tutti uguali. Quindi, nel momento in cui si pensa a sé stessi come membri di un gruppo, è come se ci si considerasse identici a tutti gli altri appartenenti al gruppo. Se penso a me stesso come un italiano riconosco in me delle caratteristiche comuni a tutti gli italiani.

Secondo la teoria dell'identità sociale di Henri Tajfel (1981) le persone hanno sia un'identità personale, fondata su una definizione di sé in termini puramente individuali, sia un'identità sociale, fondata sulle appartenenze a gruppi e categorie sociali. Queste due identità assumono maggiore o minore importanza sulla base di fattori contestuali, a seconda delle situazioni in cui ci troviamo tendiamo a pensare a noi stessi come individui singoli oppure come membri di gruppi e questo influisce anche sul nostro comportamento. Quando pensiamo a noi stessi come individui singoli siamo maggiormente orientati al soddisfacimento dei bisogni individuali mentre quando ci identifichiamo con un gruppo o una categoria sociale gli obiettivi collettivi assumono maggiore valenza e i bisogni individuali possono essere in parte sacrificati in favore del profitto comune.

Quando l'appartenenza a un gruppo assume maggiore importanza? Tornando all'esempio precedente, normalmente io non penso a me come un italiano, ma quando ci sono i mondiali di calcio improvvisamente il gruppo nazionale assume valore per me, come mai? Per rispondere a questa domanda bisogna chiedersi che cos'è un gruppo. Inizialmente nelle scienze sociali alcuni studiosi avevano indicato nel sentimento di somiglianza il vissuto psicologico alla base dei gruppi ma le teorie sulla categorizzazione sociale ci suggeriscono che la percezione di similitudine sia piuttosto una conseguenza della rilevanza di

una categoria. Lo psicologo tedesco Kurt Lewin (1948), uno dei padri della moderna psicologia sociale, riteneva che fosse l'interdipendenza il vissuto che sta alla base dell'esistenza psicologica dei gruppi. Questi non si fondano sulla semplice somiglianza, le persone che hanno i capelli del mio stesso colore non sono necessariamente un gruppo che ha rilevanza per me, anche se ci assomigliamo, affinché le persone si sentano parte di un gruppo devono sentirsi interdipendenti gli uni con gli altri. Questo legame con le altre persone può essere concreto e finalizzato a raggiungere uno scopo comune, è quello che, ad esempio, sperimentano i membri di una squadra sportiva. La vittoria è un obiettivo che si raggiunge tutti insieme mediante la coordinazione delle azioni dei singoli o non si raggiunge del tutto. Nessun giocatore può vincere la partita da solo, per raggiungere lo scopo individuale condiviso ha bisogno della collaborazione dei compagni. Questa forma di legame viene chiamato interdipendenza del compito. Oltre a questa appena descritta, esiste un'altra forma di interdipendenza che si può sperimentare anche nei confronti di individui che non si conoscono e con i quali non si ha a che fare direttamente, è quella che si fonda sulla percezione di condividere con altre persone un destino comune e pertanto viene definita interdipendenza del destino. L'esempio di questo vissuto, che Lewin formula negli anni immediatamente successivi ai tragici eventi della seconda guerra mondiale, è quello degli ebrei, che hanno sviluppato un sentimento di appartenenza comune sulla base del destino condiviso della persecuzione antisemita. Gli psicologi Rabbie e Horwitz (1969) in un esperimento dimostrarono che dei partecipanti che non interagivano direttamente tra loro e non si conoscevano tendevano comunque a percepirsi come un gruppo a seguito del fatto di condividere il destino fortunato o sfortunato di aver vinto o perso una ricompensa estratta a sorte.

L'identificazione con un gruppo di appartenenza, fondata sulla percezione di interdipendenza, aumenta il sentimento di legame con gli altri membri e comporta alcune conseguenze quali la tendenza a favorire gli altri appartenenti, il conformismo alle norme del gruppo, il rispetto delle gerarchie e dei leader che guidano il gruppo. Secondo la teoria del conflitto realistico di Sherif (1966) favorire i membri del proprio gruppo, rispettare le gerarchie e la tendenza al conformismo, servono ad avvantaggiare sé stessi dal punto di vista pratico sulla base della percezione di interdipendenza del compito che lega al resto del gruppo. Favorire una persona che mi aiuta a raggiungere degli obiettivi che abbiamo in comune significa in qualche modo favorire me stesso. Secondo la teoria dell'identità sociale di Tajfel (1981) invece questa tendenza automatica può avere una valenza puramente psicologica, permettendo di mantenere un'elevata considerazione del proprio gruppo, e quindi di sé stessi, avendone dei benefici in termini di identità. Queste due spiegazioni, che non si escludono a vicenda, sottolineano entrambe come nel momento in cui i gruppi assumono importanza per gli individui, dal punto di vista pratico e simbolico, le persone tendono ad adeguarsi maggiormente alle richieste del gruppo.

Una condizione che aumenta la coesione dei gruppi e l'identificazione dei membri con essi è la percezione di una minaccia esterna rivolta nei confronti del gruppo (Pettigrew, 2003). Nel caso delle comunità nazionali questo effetto viene chiamato dagli scienziati politici "radunarsi attorno alla bandiera" (Murray, 2017). Si manifesta classicamente in caso di guerra o di eventi particolarmente gravi e spettacolari, quali ad esempio attentati terroristici molto efferati. Le conseguenze di questo effetto sono l'aumento dell'identificazione con il gruppo nazionale, lo svilupparsi di sentimenti di stampo nazionalistico, l'aumento di fiducia nei confronti della leadership politica e di approvazione del suo operato. Negli Stati Uniti, in cui il grado

di approvazione dell'operato del presidente è costantemente monitorato dagli istituti di sondaggi, questo effetto è stato rilevato in maniera molto evidente in riferimento a George Bush Junior, non certo uno dei presidenti più amati della storia americana recente. Il grado di approvazione di Bush durante gli otto anni in cui è stato in carica ha avuto due picchi positivi particolarmente pronunciati a seguito degli attentati terroristici dell'undici settembre del 2001 e a seguito della dichiarazione di guerra all'Iraq del 2003 (Gallup, 2008). Da un punto di vista psicologico, una conseguenza di eventi di questo tipo, in cui vi è la percezione che il gruppo sia minacciato da qualcosa o qualcuno, è che le persone sperimentano la condivisione di un destino comune molto significativo e sentono che la sopravvivenza di ciascuno è collegata e in parte dipende dall'azione di tutti. In queste situazioni quindi le persone provano entrambi i tipi di interdipendenza che secondo Lewin sono alla base dell'esistenza dei gruppi.

La pandemia di Covid-19 ha costituito per le comunità nazionali un evento di rilevanza paragonabile a una guerra per almeno due motivi. Come si è visto nel secondo capitolo, la pandemia ha avuto una copertura mediatica eccezionale che l'ha resa estremamente saliente per l'opinione pubblica. Inoltre, da parte dei mezzi di comunicazione e delle classi politiche della maggior parte degli stati occidentali, è stata affrontata utilizzando una retorica e delle misure che rimandano esplicitamente alle situazioni tipiche dei conflitti armati (de Rosa et al., 2021). Un esempio particolarmente emblematico è l'imposizione dell'obbligo di restare al proprio domicilio durante le ore notturne chiamato senza mezzi termini coprifuoco, una misura tipicamente associata ai tempi di guerra. Nonostante la pandemia sia un problema comune a tutto il pianeta, la reazione degli stati non è stata all'insegna della solidarietà e della collaborazione internazionale quanto piuttosto del sospetto e della stigmatizzazione dei paesi che di volta in volta

presentavano un numero di casi in forte crescita, come la Cina all'inizio dell'emergenza (Wen, Aston, Liu, & Ying, 2020) o l'Italia nel periodo di arrivo in Europa del virus. In generale gli stati hanno reagito rafforzando i confini nazionali e introducendo limitazioni degli ingressi alle frontiere, misure che hanno contribuito a veicolare l'immagine di un pericolo proveniente dall'esterno piuttosto che di un pericolo comune a tutte le nazioni.

Sulla base delle considerazioni appena fatte si può considerare la pandemia di Covid-19 un evento in grado di favorire la coesione dei gruppi nazionali i cui cittadini si sono percepiti uniti da una comune minaccia esterna. La pandemia è stata vissuta come un destino comune, che ha aumentato il sentimento di interdipendenza all'interno della cittadinanza. Inoltre, la responsabilizzazione dei cittadini, ai quali sono stati chiesti dei sacrifici giustificati sulla base della spiegazione che i comportamenti di tutti avrebbero determinato il successo o meno nel fronteggiare l'emergenza, ha favorito l'altro tipo di interdipendenza, quella del compito, ce la faremo se ognuno farà il suo dovere. Un indicatore di questa coesione è stato l'aumento del nazionalismo riscontrato in molti paesi all'inizio della pandemia (Bieber, 2020). In Italia si può ricordare, quale evidente manifestazione popolare di nazionalismo, l'esposizione delle bandiere tricolori sui balconi delle case durante il lockdown della primavera 2020, esattamente come succede durante i mondiali di calcio.

L'aumento della coesione si associa a una maggiore tendenza al favoritismo verso il proprio gruppo, il cui rovescio della medaglia è la stigmatizzazione di chi appartiene a gruppi differenti. Questa tendenza in passato è già stata osservata in casi di epidemie nell'attribuzione della responsabilità dell'evento a gruppi esterni (Joffe, 1999). Si trovano esempi storici di questo fenomeno anche in tempi lontani, come nel medio evo, quando durante la peste del trecento in Europa si

verificarono numerosi episodi di persecuzione degli ebrei, gruppo minoritario non integrato con la maggioranza, ai quali si attribuivano le cause della pestilenza.

Inoltre, nei gruppi si manifesta anche un fenomeno apparentemente in contraddizione con la tendenza a favorire, nei fatti e nei giudizi, gli appartenenti al proprio gruppo a discapito di quelli che non ne fanno parte. Si tratta del cosiddetto effetto pecora nera (Marques, Yzerbyt, & Leyens, 1988) ovvero l'espressione di giudizi estremamente severi nei confronti dei membri devianti del gruppo a cui si appartiene. Questo effetto viene interpretato come una forma sottile di difesa dell'identità di gruppo (Marques, Abrams, Páez, & Hogg, 2001). Come sostenuto in precedenza, la coesione nei gruppi favorisce l'appianamento delle divergenze interne e l'adeguamento alle norme. All'interno dei gruppi i membri tendono a uniformare le opinioni e i comportamenti livellando le differenze individuali. I devianti, cioè coloro che non si uniformano alla maggioranza nei comportamenti e nelle opinioni, mettono in discussione l'unità del gruppo e anche il suo valore e questo non è tollerato nelle situazioni in cui l'identificazione è più forte, ad esempio quando il gruppo è minacciato.

Nel caso della pandemia di Covid-19 in parallelo all'aumento dei sentimenti nazionalistici, quindi della coesione di gruppo, si è manifestato anche l'effetto pecora nera, cioè la stigmatizzazione, all'interno del gruppo nazionale, delle persone che non rispettavano adeguatamente le misure di contenimento stabilite dal governo, o anche che semplicemente mettevano in dubbio le scelte della leadership o le criticavano. A questi devianti è stato così attribuita la responsabilità della gravità della situazione. A più riprese la rabbia della gente, tristemente

cavalcata da alcuni personaggi politici², si è rivolta verso gli adolescenti, gli sportivi, gli extracomunitari, chi è andato in vacanza, di volta in volta additati come causa della diffusione del virus in quanto ritenuti non rispettosi in modo rigido del distanziamento sociale e delle norme anticovid.

La percezione di essere minacciati come gruppo può spiegare la sorprendente accettazione della maggioranza della popolazione delle misure eccezionali messe in atto per il contenimento della pandemia di Covid-19. La paura ha spinto molte persone a identificarsi maggiormente con il gruppo nazionale e con i suoi rappresentanti politici e questo fatto ha portato a un aumento del conformismo e a un adeguamento acritico alle norme stabilite dalla leadership. In riferimento alle reazioni all'emergenze sanitarie esistono vari studi precedenti alla pandemia di Covid-19 che hanno mostrato come quando il rischio di malattie infettive è alto le persone tendono a essere più conformiste e conservatrici (Murray & Schaller, 2012; Wu & Chang, 2012; Zmigrod, Ebert, Götz, & Rentfrow, 2021). Oltre alla spiegazione legata alla coesione nei gruppi sociali, anche le teorie sull'autoritarismo possono offrire delle chiavi di lettura della reazione popolare alla pandemia, e soprattutto della reazione alle misure tese a fronteggiarla.

² Uno degli esempi più famosi, ma non certo l'unico, di incitamento alla stigmatizzazione di chi non rispettava le norme anticovid è costituito dalle censurabili esternazioni del governatore della Campania De Luca in cui minacciava gli studenti che avessero organizzato feste di laurea durante il lockdown di inviare i carabinieri muniti di lanciafiamme. Pochi mesi dopo queste dichiarazioni lo stesso De Luca è stato rieletto governatore sfiorando il 70% delle preferenze.

La sottomissione all'autorità

Dopo gli orrori della seconda guerra mondiale gli psicologi iniziarono a interessarsi ai fattori individuali e sociali capaci di spiegare, al di là delle cause storiche e politiche, l'affermazione in Europa dei regimi totalitari, il fascismo e il nazismo, che avevano condotto al conflitto. Tali regimi infatti, per quanto dittatoriali e basati su un controllo poliziesco repressivo molto forte, hanno avuto per lunghi periodi un non indifferente appoggio popolare. Si è aperto così il filone degli studi sull'autoritarismo e sull'obbedienza all'autorità, ovvero lo studio delle caratteristiche individuali e sociali che favoriscono la tendenza a obbedire all'autorità anche se si comporta in maniera poco democratica o se fa delle richieste che non si condividono. Per il discorso che qui portiamo avanti, gli studi sull'obbedienza e la sottomissione all'autorità ci interessano per cercare di capire quali fattori possono aver contribuito al fatto che la popolazione degli stati democratici occidentali abbia accettato in massa e di buon grado le restrizioni delle libertà fondanti questi ordinamenti, che hanno fatto parlare qualche isolata voce critica di svolte autoritarie da parte dei governi se non addirittura di dittatura medica.

I primi studiosi a occuparsi della sottomissione all'autorità attribuirono questa tendenza a caratteristiche di personalità originate nei rapporti familiari durante lo sviluppo. Possiamo citare a titolo esemplificativo di queste teorie quella costruita da Theodor Adorno (Adorno et al., 1950). Secondo questa teoria, un certo tipo di educazione rigida e severa crea negli individui un conflitto interiore caratterizzato da risentimento nei confronti dell'autorità, inizialmente identificata nei genitori, e allo stesso tempo da un forte bisogno di sottomettersi a essa, verso la quale non ci si sente in grado di potersi ribellare. La frustrazione che deriva da questo conflitto

conduce l'individuo a cercare uno sfogo che non potendo indirizzarsi verso l'autorità si indirizza verso gruppi e individui di status inferiore e devianti. In pratica gli individui con questo tipo di personalità apprezzerrebbero i regimi autoritari perché soddisfano le loro necessità di sottomissione e di sfogo, tramite il controllo che il regime attua su di loro e su altri gruppi.

Le spiegazioni basate sulla personalità però non chiariscono perché l'accettazione delle posizioni autoritarie e la conseguente sottomissione alle autorità di questo tipo si manifestino maggiormente in determinati contesti storici e culturali. A partire dagli anni sessanta del novecento altri studiosi hanno focalizzato la loro attenzione sui fattori situazionali dimostrando come questi possano avere un peso importante nel determinare l'obbedienza acritica al volere di un'autorità riconosciuta. In pratica, secondo questo nuovo punto di vista, la sottomissione al volere dell'autorità non è tipica di personalità particolari e relazioni infantili disfunzionali ma è facilitata da particolari condizioni all'interno delle quali tutte le persone tendono a diventare più obbedienti. Lo studioso più conosciuto di questa seconda ondata di studi sull'obbedienza all'autorità è sicuramente Stanley Milgram (1974), autore di un esperimento tra i più famosi e controversi della psicologia sociale. Milgram (1963) voleva capire come fosse stato possibile che agli orrori dell'olocausto nazista avessero contribuito, più o meno direttamente, con il loro lavoro migliaia di cittadini tedeschi. Come mai nessuno si era ribellato rifiutandosi di dare il suo contributo a un'organizzazione così ampia e diffusa? Per rispondere a questa domanda egli elaborò una situazione sperimentale in cui alcune persone normali si trovavano a dover agire contro la propria morale per obbedire al volere di un'autorità riconosciuta. In pratica veniva fatto credere a dei soggetti di partecipare a un esperimento sull'apprendimento in cui veniva chiesto loro dallo sperimentatore di somministrare delle scosse elettriche a un

altro soggetto ogni volta che sbagliava delle associazioni di parole. In realtà la situazione era finta, l'altro soggetto era un complice dello sperimentatore che sbagliava appositamente per costringere le persone a somministrare le scosse elettriche, anche queste finte, simulando di soffrire progressivamente sempre di più per le punizioni subite. Milgram si immaginava che i partecipanti a un certo punto si sarebbero rifiutati di proseguire a somministrare le scosse elettriche a una persona come loro invece fu sorpreso dal fatto che circa i due terzi di essi continuarono fino al termine della procedura senza particolari rimostranze somministrando scosse che se fossero state vere sarebbero state estremamente pericolose, oltre che dolorose.

Come è possibile che delle persone normali obbediscano ciecamente a degli ordini che richiedono di agire contro i loro principi morali? L'interpretazione che Milgram fece dei risultati dei suoi esperimenti chiama in causa l'educazione e le caratteristiche della situazione all'interno della quale si manifestava l'obbedienza. Fin dall'infanzia i bambini riconoscono di essere inseriti in sistemi gerarchici e imparano a rispettare chi occupa posizioni superiori, cioè le autorità. Il primo sistema gerarchico di cui l'individuo fa esperienza è la famiglia, poi arrivano i sistemi scolastici e infine la società estesa. Tutti gli individui socialmente integrati da adulti hanno imparato a rispettare le autorità, questa educazione è funzionale al mantenimento delle società umane. Nelle situazioni in cui le persone si percepiscono all'interno di un sistema gerarchico guidato da un'autorità legittima si manifesta quello che Milgram definisce uno stato eteronomico (*agentic state*) cioè la sensazione di non essere liberi di scegliere la propria condotta ma di dipendere necessariamente dagli ordini dell'autorità. Questo stato psicologico determina una sorta di sospensione del senso di responsabilità individuale e causa l'obbedienza acritica agli ordini che provengono dall'alto. L'attenzione viene selettivamente rivolta all'autorità, della quale si ascoltano con

attenzione gli ordini e le spiegazioni, e distolta dalle conseguenze dell'azione. Quello che rende un'autorità legittima sono le caratteristiche della situazione e le giustificazioni ideologiche. Nelle molteplici repliche che Milgram fece del suo esperimento variò alcune caratteristiche della situazione e vide, ad esempio, che quando l'esperimento si svolgeva in un anonimo ufficio di periferia, al posto che in un laboratorio di una prestigiosa università, i tassi di obbedienza diminuivano sensibilmente. L'autorità non era più legittimata dal contesto in cui si svolgeva l'esperimento e lo stato eteronomico non si innescava. Oltre a questo, secondo Milgram, è molto importante la giustificazione che quanto veniva richiesto fosse importante per il progresso scientifico. Nella società contemporanea il progresso scientifico è un valore condiviso e costituisce un'importante giustificazione ideologica per le richieste da parte di un'autorità.

La situazione che si è creata nel momento della diffusione su scala planetaria del Covid-19 non è paragonabile a quella creata negli esperimenti di Milgram, in questi ultimi l'obbedienza all'autorità comportava il danneggiamento di altre persone mentre l'obbedienza alle misure eccezionali imposte dai governi per limitare la diffusione del virus ha implicato una restrizione dei propri diritti e quindi un potenziale danneggiamento personale. Se le conseguenze dell'obbedienza sono differenti, tuttavia possiamo trovare delle similitudini nella legittimazione dell'autorità che impartisce gli ordini. In primo luogo, le richieste arrivavano dalle massime cariche dello stato, quindi delle autorità legittimate di per sé, a prescindere dalla situazione specifica. Ma questo non è sufficiente a spiegare l'obbedienza di massa e senza contestazioni, spesso i governi legittimi non godono di grande appoggio da parte dell'opinione pubblica. Possiamo quindi chiamare in causa le giustificazioni ideologiche. Nell'esperimento di Milgram il comportamento contrario ai principi individuali, la somministrazione di scosse elettriche, veniva giustificato dall'obiettivo del progresso

scientifico, valore condiviso in nome del quale si possono accettare dei sacrifici. Le misure di restrizione delle libertà individuali di movimento e di aggregazione imposte per la pandemia sono state giustificate anch'esse su basi scientifiche e mediche in funzione dell'obiettivo di ridurre il numero di morti e di malati. Anche se le decisioni sono state sostanzialmente politiche, quindi prese dai governi, sono state argomentate tramite il ricorso costante a dati numerici, pareri di esperti e cabine di regia di consulenti tecnici che hanno fornito la giustificazione ideologica che insieme alla situazione emergenziale ha legittimato l'autorità facilitando la sottomissione di massa alle sue richieste. Oggi, come già ai tempi degli esperimenti di Milgram, in una società altamente secolarizzata in cui la religione ha perso di importanza, la scienza costituisce un riferimento ideologico di legittimazione importante.

Negli anni ottanta e novanta del novecento lo psicologo canadese Bob Altemeyer (1981; 1996) ha elaborato una nuova teoria per descrivere le caratteristiche psicologiche delle persone propense ad accettare governi di tipo antidemocratico. La sua definizione di autoritarismo di destra (*right-wing authoritarianism*) ha cercato di mettere insieme l'idea dei primi studi sul tema che questa tendenza si sviluppi a partire dall'infanzia con una maggiore attenzione al ruolo dell'ambiente socioculturale allargato. Il riferimento esplicito di Altemeyer è la teoria dell'apprendimento sociale (Bandura, 1986) secondo la quale comportamenti e atteggiamenti vengono in buona parte appresi dagli individui tramite l'osservazione e l'imitazione degli altri. Con la dicitura di autoritarismo di destra Altemeyer non intende una forma di autoritarismo ideologicamente orientato a destra ma fa riferimento alla tendenza a dare supporto incondizionato alle autorità legittime, a prescindere dall'orientamento ideologico che esse professano. Questa tendenza psicologica è formata secondo Altemeyer da tre gruppi

di atteggiamenti che le persone sviluppano in momenti differenti della vita tramite la socializzazione. Queste tre dimensioni sono la sottomissione autoritaria, l'aggressività autoritaria e il convenzionalismo. La sottomissione autoritaria consiste nell'alto grado di accettazione delle decisioni prese dalle autorità legittime. Come sintetizza Roccato (2003):

“L'autoritario crede che si debba prestare fede alle autorità, che ad esse ci si debba sottomettere e portare rispetto... che le autorità sappiano che cosa è giusto e che cosa è sbagliato per ognuno di noi, e che abbiano il diritto di infrangere le leggi che esse stesse hanno creato; che le critiche dell'autorità minaccino l'ordine sociale e che derivino da mete sinistre e dalla volontà di creare problemi alla convivenza civile.” (pag. 151)

L'aggressività autoritaria è invece rivolta verso quei gruppi marginali percepiti come devianti rispetto al volere dell'autorità che si pensa approvi questa forma di ostilità. Infine, il convenzionalismo consiste nella tendenza ad accettare le convenzioni sociali dominanti in maniera acritica, può essere visto come una forma di tradizionalismo e di conformismo. L'origine dell'autoritarismo, secondo Altemeyer, è da ricercare nella socializzazione durante l'infanzia e l'adolescenza, gli atteggiamenti che compongono le tre dimensioni dell'autoritarismo vengono appresi per imitazione dalle figure di riferimento, in primis i genitori e successivamente il mondo sociale allargato nel quale l'individuo cresce. Nonostante Altemeyer (2006) consideri l'autoritarismo una caratteristica individuale assimilabile quasi a un tratto di personalità, riconosce anche che la percezione di minaccia e la paura che ne consegue possano aumentare temporaneamente le tendenze individuali alla sottomissione all'autorità e all'aggressione autoritaria. Molti studi hanno riscontrato un aumento delle manifestazioni di autoritarismo in corrispondenza di crisi

economiche e sociali di vari tipo e l'emergenza dovuta alla pandemia di covid-19 è stata sicuramente una situazione capace di generare paura e incertezza paragonabile a questo tipo di eventi.

Molte delle caratteristiche che Altemeyer utilizza per tratteggiare la sottomissione autoritaria si sono manifestate durante la pandemia. Possiamo citare la fiducia incondizionata nelle autorità, l'adeguamento di massa alle richieste avanzate da queste, l'idea che esse sappiano che cosa è giusto e che cosa è sbagliato per ognuno di noi, che abbiano il diritto di non rispettare le leggi, cosa che effettivamente è stata fatta tramite la promulgazione dello stato di emergenza più volte prorogato che ha sospeso determinati diritti individuali e alcuni vincoli legislativi per i governanti. L'idea che le critiche all'autorità costituiscano una minaccia all'ordine sociale si collega all'aggressività autoritaria rivolta contro i gruppi considerati devianti, manifestazioni della quale sono le già citate forme di aggressività verso persone ritenute causa del fallimento delle misure di contenimento della pandemia. Infine, il diffuso conformismo nei comportamenti e nelle opinioni, può essere considerato una manifestazione di quello che Altemeyer chiama convenzionalismo, ovvero la terza dimensione dell'autoritarismo.

Uno studio recentemente pubblicato (Zmigrod, Ebert, Götzl, & Rentfrow, 2021) svolto su un campione enorme, circa 250000 persone residenti in 47 paesi, ha riscontrato una relazione tra la percezione di rischio legata a malattie infettive e l'autoritarismo. Nelle zone in cui è più alta la prevalenza di malattie infettive i partecipanti allo studio avevano più alti livelli di autoritarismo. Nello specifico questa relazione è stata riscontrata in riferimento alle malattie infettive che si tramettono tra gli umani mentre non è stata riscontrata in riferimento alle malattie che vengono trasmesse dagli animali all'uomo. Gli autori dello studio adottano una spiegazione di

stampo evolucionistico chiamando in causa il behavioral immune system (BIS), che sarebbe un sistema motivazionale adattivo che spinge le persone a limitare la trasmissione di agenti patogeni (Ackerman, Hill, & Murray, 2018). L'evoluzione ha portato gli esseri umani a tenersi alla larga da stimoli non familiari e potenzialmente infettivi. L'adesione ad atteggiamenti autoritari avrebbe un valore adattivo, quando è alto il rischio di contagio tra umani, poiché questi valori spingono alla coesione con le persone familiari, il proprio ingroup, e di conseguenza a distanziarsi dalle persone non familiari, percepite come outgroup. Questo spiegherebbe perché l'alta prevalenza di malattie infettive di provenienza animale non si lega all'autoritarismo, poiché la potenziale minaccia non viene associata ad altri esseri umani.

Pur sviluppandosi all'interno di cornici teoriche differenti, le interpretazioni e i risultati di Zimrod e colleghi sono coerenti con le teorie sull'autoritarismo di Altemeyer. L'adesione all'autoritarismo sarebbe fomentata dalla percezione di essere in pericolo e dalla convinzione che l'origine di questa minaccia siano delle altre persone, quelli che non si conformano, diversi da me, le minoranze, i devianti. A prescindere dal fatto che si consideri questo un meccanismo inconsapevole tipico della specie frutto dell'evoluzione, o che lo si ritenga in parte consapevole e frutto di apprendimento, è possibile ritenere che qualcosa di simile sia successo anche in riferimento alla pandemia di covid-19, giova ricordare infatti che i dati presentati nello studio di Zimrod e colleghi (2021) sono stati raccolti prima di questo evento facendo riferimento ad altre malattie. La minaccia percepita e l'individuazione dell'origine di essa in altre persone ha favorito l'assunzione di posizioni autoritarie.

Riassumendo, la sorprendente accettazione da parte della popolazione delle misure straordinarie di contenimento della pandemia può quindi essere in parte attribuita a una situazione

in cui le richieste vengono accolte come inevitabili in quanto provenienti dalle massime autorità dello stato e sono legittimate da giustificazioni scientifiche. Questa situazione può aver determinato quell'attenzione selettiva diretta all'autorità e alle sue richieste che secondo Milgram caratterizza lo stato eteronomico alla base dell'obbedienza cieca. Inoltre l'incertezza e la paura legate alla pandemia possono aver accentuato la tendenza a dare supporto incondizionato alle autorità legittime, ovvero ciò che Altemeyer definisce autoritarismo di destra, che stigmatizza le critiche e le posizioni devianti rispetto a quelle dominanti.

Dalla parte di chi governa

Come abbiamo visto in precedenza, la paura può essere uno strumento di controllo sociale, nel senso che una popolazione spaventata che sente di essere sotto una qualche forma di minaccia accetta più docilmente provvedimenti controversi e obbedisce maggiormente agli ordini delle autorità senza porsi tante domande. Questa constatazione ha portato vari analisti a sostenere, più o meno esplicitamente, che esista la possibilità che in determinate situazioni la classe politica al governo, anche in paesi a regime democratico, crei intenzionalmente la percezione di emergenza nell'opinione pubblica allo scopo di diffondere la paura nella popolazione per poter governare con mano libera e con scarsa opposizione sociale (Altheide, 2007; Murray, 2017). È possibile che questo sia successo anche in riferimento alla pandemia di covid-19 ma, lasciando queste analisi agli scienziati politici, possiamo pensare che anche altri fattori psicologici e sociali abbiano favorito la

reazione anomala, se paragonata alla storia dei paesi occidentali degli ultimi settanta anni, messa in atto dal mondo politico italiano e di molti altri paesi. In particolare vogliamo qui portare l'attenzione su due ordini di fattori. In primo luogo i professionisti della politica, pur occupando un ruolo particolare all'interno della società, sono esseri umani come tutti gli altri e anche su di loro si manifestano i fenomeni psicologici di cui si è trattato fino a qui in questo saggio. Secondariamente, come accennato nel secondo capitolo, anch'essi subiscono l'influenza dei mezzi di comunicazione di massa e, specificatamente nell'ultimo decennio, dei cosiddetti social media di cui oramai quasi nessun uomo politico fa a meno (Gulati & Williams, 2013; Kelm, Dohle, & Bernhard, 2019).

Ricollegandosi alle dinamiche presentate nel primo capitolo, anche gli uomini politici, come tutte le altre persone, sentono la pressione del bisogno di controllo, pressione che per certi versi può essere maggiore di quella sentita dalle persone comuni a causa della responsabilità che chi governa deve assumere nel prendere decisioni che ricadono sull'intera collettività. Di fronte alla pandemia causata dal covid-19, oltre alla necessità personale di sentire di poter controllare una situazione stressante, sconosciuta e dall'evoluzione di difficile previsione, i governanti di tutto il mondo si sono trovati nella situazione di dover dare l'impressione di avere la situazione sotto controllo nell'intento di rassicurare la popolazione. Alcune pratiche sociali hanno precisamente lo scopo di tranquillizzare le persone anche se nominalmente servono ad altro. Pensiamo alle norme di sicurezza che vengono spiegate a voce dal personale di bordo in aereo prima del decollo: cosa fare in caso di ammaraggio, di perdita di pressione nell'abitacolo, dove sono le uscite di sicurezza etc. etc... Perché queste norme di sicurezza vengono, oltre che indicate in appositi opuscoli, spiegate a voce dal personale di bordo ai passeggeri? Perché questo non viene fatto nei viaggi in treno, in traghetto o in autobus? Le

statistiche sugli incidenti dicono che l'aereo non è il mezzo di trasporto più rischioso per cui il trattamento differente nell'informazione di sicurezza rispetto ad altri mezzi di trasporto non viene giustificato da una probabilità specificatamente alta che queste informazioni si debbano mettere in pratica. Per la peculiarità del volo, condizione che per gli esseri umani appare particolarmente innaturale, l'aereo è però quello che genera più ansie nei passeggeri, le norme di sicurezza spiegate a voce servono, oltre a ricordare delle indicazioni utili nei rarissimi casi di necessità, a sedare la molto più frequente paura di volare dando l'impressione di una situazione perfettamente sotto controllo in cui non c'è niente da temere.

Sia la necessità consapevole di tranquillizzare la popolazione che quella, meno consapevole, di tranquillizzare sé stessi possono spiegare la scelta di molti governi di attuare misure di contenimento della pandemia particolarmente rigide e visibili. Ad esempio, l'obbligo di indossare le mascherine all'aperto, introdotto in Italia dal DPCM del 13 ottobre del 2020, è una misura che va oltre quanto l'Organizzazione Mondiale della Sanità indica nelle linee guida per fronteggiare la pandemia, ovvero l'utilizzo delle mascherine in ambienti aperti solo in assenza di distanza interpersonale di almeno un metro (WHO, 2020). Tra gli altri provvedimenti di dubbia o nulla utilità messi in atto in Italia possiamo ricordare ancora un paio di esempi. Il primo è la sanificazione delle strade con ipoclorito di sodio, che un documento del Sistema Nazionale per la Protezione Ambientale definiva fin dal marzo 2020 una misura la cui efficacia nella riduzione della diffusione del virus non è accertata e che in compenso è dannosa per l'ambiente. Il secondo è la rimozione delle panchine pubbliche ordinata dalle

amministrazioni locali di alcune città italiane per evitare possibili assembramenti³.

Inoltre, alcune misure attuate nella gestione della pandemia, oltre che di dubbia utilità, sono apparse anche punitive nei confronti della popolazione o di parte di essa (Miconi, 2020). Ad esempio la chiusura dei parchi pubblici o il coprifuoco notturno, misure che si attuano, la prima, su spazi aperti, in cui la diffusione del virus è altamente improbabile, e la seconda su una fascia oraria in cui gli spostamenti delle persone sono già normalmente molto limitati rispetto agli orari diurni, durante i quali non vigeva nello stesso periodo di attuazione l'obbligo di rimanere a casa. Queste misure ricordano forme di aggressività autoritaria che, secondo le teorie di Altemeyer (1981; 1996) presentate nel precedente paragrafo, sono accettate, se non richieste, dalle persone tendenti alla sottomissione all'autorità. La condizione di incertezza e paura determinata dalla pandemia potrebbe aver facilitato la sottomissione autoritaria della popolazione che ha giustificato se non addirittura favorito l'attuazione da parte delle classi dirigenti di misure di stampo più o meno autoritario. La paura del resto è spesso collegata a considerazioni morali (Pulkkinen, 2017) che conducono a ritenere le persone a rischio in qualche modo responsabili del pericolo che corrono, o quanto meno non in grado di capire cosa è meglio per loro (Furedi, 2005). Questo meccanismo di biasimo della vittima (Eigenberg & Garland, 2008), come si è visto nel primo capitolo, permette alle persone

³ Si possono citare gli esempi del comune di Barletta e di quello di Bari.
https://www.comune.barletta.bt.it/retecivica/avvisi20/200320_covid_rim_panch_san_giac.html
<https://www.puglianews24.eu/barletta-coronavirus-rimosse-anche-le-panchine-nella-piazzetta-dellorologio-di-san-giacomo-36934.html>
<https://www.lagazzettadelmezzogiorno.it/news/bari/1267604/bari-in-arrivo-nuove-misure-anti-covid-chiusi-giardini-pubblici-e-rimosse-panchine.html>

di sentirsi individualmente più al sicuro rispetto a eventi che generano timori, attribuendo la responsabilità di quanto successo a chi ne subisce le conseguenze negative e quindi giudicando le vittime meritevoli della loro cattiva sorte. Qualcosa di simile può avvenire per chi ha la responsabilità della gestione della società che assumendo un atteggiamento punitivo sulla popolazione scarica su di essa la responsabilità di eventuali sviluppi negativi della situazione.

Esistono delle norme sociali diffuse nella cultura che prescrivono alcuni doveri morali delle persone. Una di queste è la norma di responsabilità sociale (Berkowitz, 1972) che prescrive di aiutare le persone che dipendono dal nostro intervento, ad esempio i bambini o gli individui che si trovano in qualche condizione disabilitante (malattia, invalidità, indigenza). Per quanto questa norma sia diffusa in tantissime culture (Baron & Miller, 2000) non sempre viene seguita dalle persone. Un fattore che incide sul fatto che degli individui sentano o meno la responsabilità di dover aiutare altre persone è l'attribuzione di responsabilità relativa alla condizione di necessità (Rudolph, Roesch, Greitenmeyer, & Weiner, 2004). Se l'attribuzione causale della situazione di difficoltà in cui si trova qualcuno è esterna, cioè si pensa che la situazione non dipenda dal bisognoso, le persone tendono a sentirsi in dovere di fare qualcosa. Se invece, l'attribuzione è interna, cioè la causa dello stato di necessità è attribuita alla persona che vi si trova, le persone tendenzialmente non sentono la responsabilità sociale di dover fare qualcosa. Se, ad esempio, vedo una persona che scivola su una lastra di ghiaccio e cade mi sento di doverla aiutare mentre se vedo un ubriaco che cade per strada a cause dello stato di cui è responsabile non provo pena per lui e non sento di doverlo aiutare. I governanti dovrebbero sentirsi responsabili della vita delle persone per ruolo, prima ancora che per norma culturale, ma è ipotizzabile che anche per questo tipo di responsabilità l'attribuzione della causa della necessità di

intervento a chi lo necessita, la popolazione, sia funzionale a scaricare una responsabilità che in casi di emergenza può essere particolarmente gravosa.

Come si è visto nel secondo capitolo la percezione che un evento specifico, ad esempio la pandemia di covid-19 o il surriscaldamento globale, costituisca una situazione di emergenza può essere fomentata e diffusa dai mezzi di comunicazione di massa. Il mondo politico è da sempre interessato ai mass media in quanto strumenti per comunicare più facilmente alla popolazione, e per la loro capacità di orientare l'opinione pubblica. Tenzialmente, in origine, era il mondo dell'informazione che dipendeva dal mondo della politica, che forniva notizie rilevanti per il pubblico e quindi anche per i mass media che ad esso si rivolgevano. Tuttavia, negli ultimi decenni l'importanza crescente dei mezzi di informazione per il successo in politica ha portato gli uomini politici a modificare la loro agenda di priorità e la loro logica di azione in funzione di quelle proprie dei media. In pratica non sono più i mezzi di comunicazione che vengono influenzati dalla politica ma viceversa. Questo processo per cui il mondo politico è sempre più dipendente e influenzato dai mezzi di comunicazione di massa viene definito mediatizzazione della politica (Mazzoleni & Schulz, 1999). Il cambiamento dei rapporti di forza tra i media e la politica è avvenuto gradualmente con la diffusione della televisione ed è diventato un argomento di discussione rilevante delle scienze sociali negli anni novanta del novecento. Secondo Stromback (2008) la mediatizzazione è determinata da quattro fattori o fasi. Il primo è quanto i mezzi di comunicazione di massa costituiscono la principale fonte di informazione dei politici, e quindi possano influenzare la loro visione del mondo. Il secondo è il grado di indipendenza dei mezzi di comunicazione dal mondo politico. Il terzo consiste nel grado in cui i resoconti dei mezzi di comunicazione seguano una logica mediatica, nel senso definito

da David Altheide di cui si è parlato nel capitolo precedente, piuttosto che una logica politica. Infine l'ultima fase è il grado in cui gli uomini politici agiscono secondo una logica propria dei media invece che una logica politica. Riassumendo, la mediatizzazione della politica è avvenuta quando gli uomini politici, utilizzando sempre di più i mezzi di comunicazione di massa per avere informazioni sul mondo e per comunicare con la popolazione, hanno iniziato ad agire nell'arena mediatica e in quella politica secondo una logica propria dei mezzi di comunicazione più che del mondo politico, dando priorità agli argomenti e alla immagine di sé maggiormente spendibili nel contesto mediatico. Il risultato è una spettacolarizzazione della politica che, similmente a quanto fanno i mezzi di comunicazione, predilige i temi e le azioni che maggiormente attraggono l'attenzione dell'audience (Mazzoleni & Schultz, 1999). L'importante è la visibilità mediatica, le considerazioni politiche sulle azioni da portare avanti passano in secondo piano.

La crisi dei partiti, come sistema di mediazione tra l'elettorato e il governo, ha aumentato la funzione politica dei mass media che sono diventati il principale canale di informazione sulle questioni concernenti la politica per i cittadini. Per molto tempo i partiti hanno svolto la funzione di spiegare questioni complesse agli elettori che si riconoscevano in essi, con la diminuzione di questo riconoscimento le persone hanno iniziato a essere più sensibili alle informazioni che gli arrivano dai mezzi di comunicazione di massa per capire il mondo e per costruire le proprie idee politiche. Questo, di riflesso, ha modificato il comportamento degli uomini politici che per ricercare il consenso popolare hanno iniziato a seguire la logica dei media, cioè a seguire le tendenze dei media in termini di questioni rilevanti a cui fare riferimento e di immagine pubblica da utilizzare per presentarsi al pubblico (Mazzoleni & Schultz, 1999). Fino agli anni novanta del novecento, almeno in

Europa, gli uomini politici curavano poco la loro immagine, aspetto che invece adesso è tenuto in grande considerazione. Come già argomentato nel capitolo precedente l'evoluzione del mercato della comunicazione di massa ha portato anche l'informazione, uno dei contenuti di questo mercato, ad assumere la forma del contenuto dominante, ovvero dello spettacolo, cosa che a sua volta si riverbera anche nella politica mediatizzata.

Già sul finire degli anni novanta si pensava che quelli che allora venivano chiamati nuovi media elettronici, sostanzialmente il mondo di internet, avrebbero modificato la politica riducendo ulteriormente il ruolo tradizionale dei partiti, favorendo il populismo e premiando i singoli uomini politici abili nella comunicazione diretta con il pubblico resa possibile da questi mezzi di comunicazione e capaci di seguire, senza farsi troppi scrupoli, le tendenze mediatiche del momento (Mazzoleni & Schultz, 1999; Street, 1997). Effettivamente negli ultimi venti anni la comunicazione politica ha, almeno in parte, cambiato canali e modalità di diffusione, l'avvento e la diffusione dei cosiddetti social media, siti internet che permettono di pubblicare, condividere e commentare contenuti senza bisogno di particolari competenze tecniche e in tempo reale (Kaplan & Haenlein, 2010), ha creato una nuova enorme arena politica. Già da diversi anni i social media sono molto utilizzati anche per tenersi informati sui fatti del mondo. Secondo i dati del Digital News Reports del Reuters Institute (2021) circa un terzo degli intervistati, appartenenti a campioni rappresentativi di 45 paesi di tutti i continenti, utilizza settimanalmente qualche social medium per l'informazione e il dato è grossomodo stabile nei sette anni precedenti il rapporto. Parallelamente ormai la maggior parte dei politici utilizza i social media per tenersi informati e per comunicare le proprie idee e attività (Kelm, Dohle, & Bernhard, 2019). In Italia il primo ministro Giuseppe Conte durante il primo anno di pandemia ha ripetutamente

utilizzato il profilo Facebook per informare la cittadinanza sulle misure di emergenza attuate dal suo governo.

La media logic dei social media è collegata ma non perfettamente sovrapponibile a quella dei mezzi di comunicazione di massa tradizionali e i politici tendono ormai a seguire entrambe le logiche (Chadwick, 2013). L'informazione sui social media è diffusa da una moltitudine di attori in maggioranza non professionisti che producono contenuti sulla base di interessi personali e sull'aspettativa che possano piacere agli altri. Il successo delle notizie in rete è dato dal fatto che diventino virali, termine che dopo l'esplosione della pandemia di covid-19 è tornato ad essere utilizzato principalmente in ambito medico ma che negli anni precedenti era diventato popolarmente noto per indicare dei contenuti internet che si diffondevano in modo rapido e capillare. La viralità di una notizia online è facilmente monitorabile grazie ai "mi piace" e al numero di visualizzazioni che la maggior parte delle piattaforme permette di sapere in tempo reale. Questo spinge molte persone, e anche i politici attivi sui social media, a seguire le tendenze che hanno successo online, per qualunque motivo lo abbiano, successo che può essere quantificato in tempo reale (Kelm, Dohle, & Bernhard, 2019). Queste caratteristiche della comunicazione via social media favoriscono i contenuti spettacolari e sensazionalistici, che attirano l'attenzione di un pubblico più vasto, e contemporaneamente la convergenza verso i temi diventati virali in quanto i più seguiti del momento.

Oltre alla convergenza degli utenti dei social media verso gli argomenti di successo, seguita anche dagli uomini politici, alla ricerca di attenzione e potenzialmente supporto da parte delle persone, vi è un'altra tendenza caratteristica della comunicazione online, ovvero quella ad assumere posizioni estreme nelle dispute di opinioni, la cosiddetta polarizzazione. Questo fenomeno è tipico dei gruppi sociali ed è stato identificato molto prima dello sviluppo delle comunicazioni

mediate tramite computer (Moscovici & Zavalloni, 1969). In molti casi, all'interno dei gruppi, le opinioni personali tendono a uniformarsi ed estremizzarsi. Un'interpretazione di questo fenomeno si basa sugli effetti dell'influenza della maggioranza ovvero la pressione che le persone sentono a uniformarsi al pensiero dominante in un gruppo. Questo avviene per due motivi, il primo, detto influenza informativa, è il fatto che se una posizione è sostenuta da tante persone, o perlomeno sembra che sia così, gli individui tendono a pensare che voglia dire che questa sia corretta e spostano la loro opinione personale nella direzione della posizione maggioritaria. Oltre a questa influenza se ne manifesta anche un'altra detta normativa, cioè la pressione a non apparire in contrasto con la maggioranza per timore di ritorsioni, che spinge le persone ad aderire, almeno pubblicamente, alle posizioni dominanti. Tutto ciò fa sì che nei gruppi spesso le opinioni si uniformino su posizioni radicali.

La tendenza alla polarizzazione dei gruppi sociali si manifesta in maniera pronunciata nelle comunicazioni online per due caratteristiche tipiche degli ambienti virtuali. La prima riguarda la percezione ridotta delle emozioni altrui. Tramite l'osservazione del corpo gli esseri umani riconoscono i sentimenti vissuti dagli altri e provano empatia nei loro confronti. La sintonizzazione con le emozioni altrui limita la tendenza alla polemica e all'estremismo poiché rendersi conto dei sentimenti negativi provati dagli altri in risposta alle nostre posizioni non è piacevole. La comunicazione mediata, a differenza di quella faccia a faccia, è però disincarnata (Riva, 2012) nel senso che, per quanto tramite il medium possono passare molte informazioni sulle altre persone (immagini, audio) manca la presenza fisica. Questa mancanza riduce la capacità delle persone di riconoscere le emozioni degli altri e si crea quello che viene definito analfabetismo emotivo, che non limita la tendenza al conflitto e all'estremizzazione delle posizioni contrastanti. La seconda caratteristica dell'ambiente virtuale

che favorisce la polarizzazione delle opinioni è la possibilità che hanno gli individui di selezionare, all'interno della rete, dei gruppi di discussione di persone che la pensano in maniera simile a loro su qualche argomento specifico. All'interno di questi gruppi sociali, la percezione che le opinioni che già l'individuo aveva siano condivise da molte persone porta al loro rafforzamento. Questi ambienti virtuali di persone che hanno opinioni simili vengono definiti camere dell'eco, perché al loro interno è come se le persone si parlassero addosso convincendosi sempre di più delle opinioni da cui sono partiti.

Ricapitolando, il mondo politico è diventato negli ultimi decenni sempre più influenzato dai mezzi di comunicazione, la mediatizzazione della politica ha comportato il fatto che gli uomini politici ricerchino sempre di più la visibilità mediatica e per fare questo l'agenda politica tenda a seguire l'agenda dei mezzi di comunicazione di massa. Le questioni più in vista nell'ambiente mediatico diventano questioni di rilevanza politica perché permettono di attirare l'attenzione del pubblico. Negli ultimi vent'anni la diffusione dell'accesso a Internet e l'affermarsi dell'uso dei social media nella popolazione ha spinto anche la politica a entrare nel mondo virtuale e ad assumere la logica di questi nuovi mezzi di comunicazione con la conseguenza di una polarizzazione delle posizioni politiche e anche di una maggiore mutevolezza. Se un tempo bisognava fare dei sondaggi, attendere la prima tornata elettorale o osservare le reazioni popolari manifeste per capire come una presa di posizione politica venisse accolta dalla popolazione, nell'epoca dei social media il successo o meno di un'azione politica può essere monitorato in tempo reale sulla base dei comportamenti online delle persone e questo permette di aggiustare il tiro costantemente quasi in tempo reale per ricercare il favore dei potenziali futuri elettori.

La pandemia di Covid-19 ha rapidamente ottenuto grande attenzione da parte dei mezzi di comunicazione di massa

tradizionali i cui contenuti sono spesso rilanciati e replicati dai social media (Fellenor, Barnett, Potter, Urquhart, Mumford, & Quine, 2018). In entrambi questi ambienti mediatici la ricerca dell'attenzione del pubblico spinge nella direzione della spettacolarizzazione degli argomenti e, nell'ambiente di internet anche verso la polarizzazione e quindi l'assunzione di posizioni estreme. Coerentemente con l'ipotesi della mediatizzazione le questioni legate alla pandemia sono prontamente entrate nell'agenda politica. Si può ipotizzare che in un circolo vizioso di aumento di importanza del tema pandemico e di estremizzazione delle opinioni in merito sia aumentata anche la pressione sui governi ad assumere delle prese di posizione a riguardo e intraprendere delle azioni che a loro volta dovevano essere visibili e adeguate all'importanza mediatica del tema. Le dichiarazioni dei politici e le misure prese, a loro volta, possono aver alimentato il crescente rilievo dei media, tradizionali e social, dato alla pandemia chiudendo il cerchio. Il rilancio su internet delle notizie e la possibilità in questo ambiente di avere dei feedback immediati sulla popolarità di determinate azioni e prese di posizione ha velocizzato ed estremizzato tutto il processo appena descritto e potrebbe aver creato una vera e propria escalation di attenzione mediatica e politica sul tema. Questo si è manifestato in un susseguirsi di azioni politiche a breve distanza le une dalle altre progressivamente più rilevanti e visibili. Nel caso italiano possiamo ricordare che tra il 23 febbraio (individuazione del primo caso di Covid-19) e il 10 di aprile sono stati emessi 10 decreti del Presidente del Consiglio di Ministri contenenti misure emergenziali progressivamente più stringenti. La pandemia di covid-19 è iniziata in Cina alcuni mesi prima del suo arrivo in Europa e in generale le epidemie non sono fenomeni nuovi e le organizzazioni sanitarie hanno dei protocolli consolidati per farvi fronte. La rapidità di cambiamento delle misure politiche di gestione della pandemia

sembra quindi dettata più che da considerazioni scientifiche dalla logica dei media.

Ci si può chiedere se sia possibile che persone con alte cariche di responsabilità, con a disposizione dati dettagliati e comitati di consulenti esperti possano prendere decisioni non adeguate alla situazione fondate su valutazioni errate e precipitose. Lo psicologo sociale statunitense Irving Janis (1971; 1982; 1989) ha approfonditamente studiato le condizioni che possono portare dei gruppi di esperti qualificati a prendere delle decisioni disastrose. Basandosi sull'analisi di episodi storici reali, quali ad esempio la decisione dei consiglieri del presidente americano Kennedy di appoggiare lo sbarco di esuli cubani nella baia dei porci nel 1961 e quella dei dirigenti della NASA di non rinviare il lancio della navetta spaziale Challenger che esplose poco dopo il decollo nel 1986, Janis definì il concetto di pensiero di gruppo. Con questa locuzione lo psicologo nordamericano fa riferimento all'effetto combinato di conformismo e polarizzazione che si manifesta nei gruppi decisionali che si trovano ad agire in particolari condizioni e facilita una presa di decisione precipitosa e non attenta all'analisi delle differenti possibilità. Le condizioni che facilitano l'innescarsi di questo tipo di pensiero sono la forte coesione del gruppo, l'agire in relativo isolamento e in mancanza di procedure di valutazione consolidate e standardizzate, la leadership del gruppo fortemente direttiva, la presenza di alti livelli di stress e la pressione a prendere delle decisioni in tempi brevi. Secondo Janis, quando si verificano queste condizioni si manifestano nei gruppi alcuni fenomeni ricorrenti. Innanzitutto il gruppo tende a sopravvalutare la propria infallibilità e la propria moralità e di converso i gruppi esterni che la pensano diversamente vengono stereotipati e svalutati. A questo si collega una ristrettezza mentale che porta a razionalizzazioni collettive che giustificano le proprie posizioni. Infine vi è una forte pressione al conformismo: ci si illude di essere unanimemente d'accordo

negando i dubbi e le prese di posizioni devianti, chi non è concorde con la posizione maggioritaria tende all'autocensura e quindi a non dichiarare le sue perplessità, si arriva anche a una pressione di gruppo sui devianti affinché si uniformino al pensiero dominante. Questa situazione psicologica porta il gruppo a non fare una analisi attenta delle possibili alternative alla decisione verso cui ci si orienta inizialmente, a non valutare i rischi comportati dalla scelta preferita, per convincersi di essere nel giusto, e ad avere un'attenzione selettiva verso le informazioni che confermano l'orientamento predominante rispetto a quelle che lo smentiscono. In poche parole in questi casi la priorità per il gruppo sembra essere il consenso interno e non la ricerca della soluzione migliore, che comporterebbe un'analisi più lunga, dettagliata e anche conflittuale e divisiva per i membri del gruppo, che potrebbero sostenere posizioni differenti e contrastanti. Tutto ciò porta in molti casi a prendere decisioni inadeguate e non all'altezza della qualifica dei membri del gruppo. La presenza di posizioni minoritarie nei gruppi decisionali favorisce infatti un'elaborazione di tipo divergente, cioè basato sul confronto tra differenti possibilità, che porta in genere a decisioni migliori (Nemeth, 1986).

I governanti alle prese con la gestione della pandemia di covid-19 e i loro consiglieri si sono trovati in alcune delle condizioni che secondo Janis facilitano l'instaurarsi del pensiero di gruppo e delle sue conseguenze. Dal punto di vista politico, la gestione di una pandemia influenzale ha rappresentato un evento nei confronti del quale mancavano procedure di gestione consolidate, l'ultima pandemia di questo tipo, quella della cosiddetta influenza suina (2009-10), è stata poco rilevante a causa della bassissima letalità, mentre le pandemie di impatto equiparabile a quella di covid-19 sono eventi abbastanza lontani nel tempo, l'influenza di Hong Kong (1968-70), quella asiatica (1957-60) e quella spagnola (1918-20). In secondo luogo il forte impatto emotivo causato dalla presentazione mediatica

dell'evento ha messo i governi in condizione di stress e di forte pressione a prendere decisioni in tempi molto brevi. L'urgenza dell'azione politica è stata causata sicuramente dalla rapida diffusione del virus, che era comunque atteso in Europa, ma anche dalla *viraltà* dell'argomento nell'ambito dei social media. La velocità della crescita di importanza del tema e delle conseguenti reazioni popolari ha spinto i governanti ad agire in fretta. La pressione al conformismo dettata da questa necessità ha limitato nel mondo politico il dissenso rispetto alle decisioni prese dai governi, anche in nome dell'unità nell'affrontare l'emergenza. In Italia, durante la seconda ondata influenzale, la pressione verso l'unitarietà si è rispecchiata in un governo appoggiato dalla quasi totalità dei gruppi parlamentari.

Il pensiero di gruppo è stato interpretato come una reazione dei gruppi alla percezione di essere sotto minaccia, reazione che consiste nella condivisione di credenze illusorie di unanimità e di certezza delle scelte operate che permettono ai membri del gruppo di mantenere una visione positiva di sé e del gruppo (Turner, Pratkanis, Probasco, & Leve, 1992). La pandemia di covid-19 è stato percepito come una grave minaccia, condizione che, come abbiamo visto nel primo paragrafo di questo capitolo, favorisce la coesione e la spinta verso il conformismo che caratterizzano anche il pensiero di gruppo e le conseguenti decisioni basate su una scarsa analisi delle possibili alternative e influenzati dalla pressione a raggiunger in fretta una posizione largamente condivisa.

Conclusioni

All'interno del capitolo sono stati evidenziati alcuni dei fattori psicologici e sociali che possono aiutare a comprendere

come sia stata possibile l'attuazione di misure di gestione della pandemia di covid-19 particolarmente estreme, quali ad esempio l'obbligo di non muoversi dalla propria residenza o il coprifuoco notturno, e perché la maggioranza delle persone le ha accettate senza alcuna forma di protesta.

La percezione di minaccia porta le persone a identificarsi maggiormente con i gruppi e le categorie sociali di cui fa parte poiché la paura fa sì che l'appartenenza sia vissuta come una forma di protezione contro i pericoli. L'aumentata identificazione con un aggregato sociale, che si è verificata anche durante la pandemia in riferimento al gruppo nazione, si associa alla forte coesione tra i membri e alla pressione verso il conformismo. La letteratura sui gruppi evidenzia come in un clima di questo tipo le persone tendano a non mettere in discussione le decisioni della leadership e a stigmatizzare gli individui che non si conformano con i comportamenti e le opinioni dominanti. All'interno del gruppo, avviene il cosiddetto effetto pecora nera, cioè la discriminazione dei devianti, percepiti come una minaccia per l'unità del gruppo, che nelle situazioni in cui ci si sente in pericolo è particolarmente importante per le persone.

La pandemia di covid-19, anche per il ruolo dei mass media di cui si è parlato nel capitolo precedente, è stata percepita come una grave minaccia per sé stessi e per la società e può avere spinto le persone a identificarsi maggiormente con il gruppo nazionale, con la conseguente accettazione conformistica delle decisioni e delle opinioni della leadership politica, che non doveva essere messa in discussione per non incrinare la coesione del gruppo. Alcune manifestazioni di stigmatizzazione e di rabbia nei confronti di categorie di individui a cui si è attribuito, a torto o a ragione, la colpa di infrangere le regole anticovid, o nei confronti di chi semplicemente ha criticato queste regole, possono essere considerate forme di effetto pecora nera.

La forte fiducia nelle autorità, il convenzionalismo, la stigmatizzazione di chi mette in discussione l'operato della leadership o non si uniforma nei comportamenti e nelle opinioni alla maggioranza, l'aggressività contro i gruppi minoritari che si pensa contestino l'autorità, sono tutte caratteristiche di quello che Altemeyer (1996) definisce autoritarismo di destra, ovvero la tendenza a dare supporto incondizionato alle autorità legittime. La tendenza alla sottomissione all'autorità si associa alla percezione che la società si trovi sotto minaccia e non è più considerata una caratteristica di personalità stabile ma si ritiene che possa variare nel tempo aumentando nei periodi di crisi, in cui la società viene percepita in difficoltà. Anche le teorie sull'autoritarismo ci offrono quindi una chiave di lettura per la sorprendente accettazione popolare di misure molto restrittive senza grosse manifestazioni di dissenso. La paura generata dalla pandemia potrebbe avere facilitato la sottomissione all'autorità con quanto ne consegue.

Sul versante di chi prende le decisioni, l'attuazione di misure di proporzione inusuale può essere spiegata in vari modi. Innanzi tutto con il bisogno di dare l'impressione, alla popolazione e a sé stessi, di avere la situazione sotto controllo. Alcune misure, di dubbia utilità ma particolarmente visibili, possono essere interpretate in questo senso. Altre particolarmente punitive nei confronti della cittadinanza (come ad esempio il divieto di accesso ai parchi pubblici o il coprifuoco notturno) possono essere invece interpretate come delle forme di deresponsabilizzazione della classe politica operata tramite la colpevolizzazione delle persone nei confronti delle quali dovrebbe essere responsabile.

Anche i mezzi di comunicazione di massa possono aver avuto un ruolo importante nell'estremizzare le modalità di reazione dei governi alla pandemia. Secondo vari autori, negli ultimi trent'anni la politica si è mediatizzata, cioè è diventata sempre più dipendente dai mezzi di comunicazione di massa

assumendo le logica e l'agenda di questi ultimi. Questo ha portato la politica a occuparsi dei temi più trattati dai media e a ricercare la spettacolarizzazione, che in un'arena mediatica permette di attirare l'attenzione degli spettatori. Questa tendenza è ulteriormente accentuata nell'ambiente dei cosiddetti social media, in cui ormai gli uomini politici sono di casa alla ricerca di potenziali elettori. Nel mondo virtuale infatti la ricerca della visibilità, che accomuna tutti gli utenti, spinge verso la condivisione di contenuti in grado di attirare l'attenzione, per qualunque motivo. Il successo sociale viene misurato in tempo reale tramite i likes e le visualizzazioni che permettono di fare aggiustamenti continui. In riferimento alla pandemia di covid-19, che ha avuto un eccezionale risonanza mediatica, i governanti potrebbero esser stati motivati ad assumere posizioni estreme per acquisire maggiore visibilità.

La polarizzazione delle opinioni è tipica degli ambienti virtuali, in cui le persone possono più facilmente selezionare i contatti che già la pensano come loro, sono meno sensibili alle emozioni altrui e sono motivati a farsi notare. Inoltre la polarizzazione è un fenomeno che contraddistingue il cosiddetto pensiero di gruppo, che si manifesta nei gruppi che si trovano a operare in condizioni di forte pressione a decidere in fretta. In una simile condizione si sono trovati i governi che dovevano assumere delle decisioni rapidamente, sia per seguire la velocità di diffusione del virus che le reazioni mediatiche alla pandemia, allo scopo di mantenere l'attenzione, e il consenso, dell'audience.

IL CONTESTO CULTURALE

Tramite l'esperienza gli individui sviluppano determinate modalità di pensiero e accumulano un bagaglio di conoscenze che influenzano il modo con cui interpretano quello che accade nell'ambiente che li circonda e, di conseguenza, anche il modo con cui agiscono in relazione a quanto succede. Le lenti attraverso cui le persone interpretano il mondo non sono però caratteristiche individuali innate o il frutto della sola esperienza diretta ma si sviluppano all'interno del contesto culturale in cui le persone vivono e interagiscono. Secondo la psicologia culturale, i processi psicologici e le strutture mentali dei soggetti possono essere compresi solo all'interno dello specifico contesto di appartenenza, in quanto inestricabilmente legati alle caratteristiche di quel contesto particolare (Mannarini, Salvatore, & Zuccheromaglio, 2021). All'interno di questa prospettiva, la cultura è definita come l'insieme delle credenze, modalità di comportamento e valori condivisi da grandi gruppi di persone in un dato tempo e in un dato luogo. È questo insieme di conoscenze condivise che insegna alle persone che vivono in quel determinato contesto sociale come guardare al mondo, come ci si deve comportare nelle diverse situazioni, che cosa è giusto e che cosa è sbagliato. Non si deve pensare a un rigido determinismo culturale per il quale tutte le persone che vivono nello stesso tempo e nello stesso ambiente sociale hanno le stesse

opinioni, gli stessi valori e si comportano nello stesso modo. Tuttavia, all'interno del medesimo contesto sociale, gli individui condividono un insieme di riferimenti, credenze, valori, comportamenti, ai quali possono aderire più o meno strettamente ma che comunque sono riconosciuti da tutti. All'interno di questo insieme di riferimenti condivisi trovano senso le opinioni e i comportamenti individuali.

Per avere un quadro più completo, nella comprensione delle reazioni individuali e sociali alla pandemia di covid-19, ci si deve quindi chiedere che caratteristiche ha la cultura del momento storico in cui si è manifestato questo evento. La cultura cambia continuamente ma non sempre velocemente, alcuni aspetti della cultura si modificano in seguito a evoluzioni tecnologiche, giuridiche o sociali nel giro di pochi anni mentre altri si evolvono molto più lentamente. Possiamo portare ad esempio l'evoluzione della cultura relativa ai generi sessuali avvenuta negli ultimi cinquant'anni. Dal punto di vista dei comportamenti considerati appropriati per gli uomini e per le donne sono avvenuti dei cambiamenti enormi, ma se pensiamo ad alcune idee sessiste sulla fondamentale diversità, e disparità, dei generi si notano pochi cambiamenti tra la cultura di metà del novecento e quella odierna. Per questo motivo si fa riferimento in questo capitolo a tendenze culturali di più lunga data e ad altre emerse negli ultimi anni, anche a seguito dei cambiamenti tecnologici avvenuti.

Per evidenziare in quali cornici culturali inquadrare le ripercussioni psicologiche e sociali della pandemia di covid-19 partiremo dalle caratteristiche generali tipiche della cultura e della società contemporanea come si è evoluta a partire dalla metà del Novecento, ovvero nel passaggio dall'epoca moderna a quella cosiddetta postmoderna. Successivamente prenderemo in esame cambiamenti più specifici e recenti, in particolare l'aumento della percezione del rischio e della paura ad essa connessa, la medicalizzazione della società e l'evoluzione dei

vissuti e dei significati relativi alla sorveglianza. Questi cambiamenti, in particolare quello nella cultura della sorveglianza, negli ultimi tre decenni sono stati favoriti e accompagnati dalla diffusione di un nuovo ambiente tecnologico e mediatico che al giorno d'oggi influisce su molti aspetti della vita quotidiana delle persone, quello costituito dal mondo di internet e delle varie applicazioni che al suo interno si sono sviluppate in questo arco di tempo.

La postmodernità

L'epoca che stiamo vivendo viene chiamata postmoderna, in contrasto con la precedente fase della cultura e della società occidentale che viene considerata moderna. Le caratteristiche dell'attuale contemporaneità vengono quindi definite in opposizione a quelle tipiche del periodo che l'ha preceduta, rispetto alle quali si contraddistinguono.

Gli storici chiamano età moderna quel periodo che inizia dopo il medio evo e si protrae fino alla rivoluzione francese ma, dal punto di vista del pensiero umano e della cultura in generale, è possibile trovare delle continuità dall'umanesimo fino all'inizio del novecento. In questo lungo lasso di tempo, la società e la cultura europea hanno avuto uno sviluppo impressionante diventando egemoni a livello planetario. La supremazia economica, scientifica, tecnologica, militare e politica dell'Europa nei confronti del resto del pianeta raggiunse il suo apogeo nel corso del diciannovesimo secolo ed è in questo periodo che si può tratteggiare compiutamente l'idea di modernità alla quale si contrappone quella attuale di postmodernità. È un periodo di grande ottimismo ben rappresentato dalla filosofia positivista, il pensiero moderno si

caratterizza infatti per la fiducia nelle possibilità dell'uomo, della ragione e della società. La conoscenza del mondo, operata tramite il metodo scientifico, viene considerata realizzabile in maniera certa e oggettiva e si crede fortemente nella possibilità per la civiltà umana di un progresso lineare e potenzialmente infinito.

Nel corso del ventesimo secolo avvenne un mutamento culturale, accompagnato da profonde trasformazioni sociali e negli equilibri geopolitici mondiali. Nel campo della scienza, il positivismo entrò in crisi, in seguito a nuove scoperte che sconfessarono teorie considerate fino ad allora assolutamente certe e immutabili, tra queste ad esempio la legge di gravitazione universale di Newton. Sul versante politico-sociale, le crisi economiche, l'avvento di regimi totalitari e le ripetute guerre minarono la fiducia nell'idea che la civiltà umana progredisse costantemente verso il meglio. Infine, al seguito delle guerre mondiali e del processo di decolonizzazione, l'Europa, in cui si era sviluppata la cultura moderna, perse l'egemonia planetaria. In questo contesto, dopo la metà del secolo, vari studiosi di differenti discipline iniziarono a sostenere che la cultura moderna stesse tramontando e che si stesse passando a una nuova epoca, che per contrapposizione venne definita postmoderna.

Se la cultura moderna si basava sulle certezze, sull'oggettività e sulla fiducia nell'uomo e nella scienza, quella postmoderna si caratterizza invece per l'assenza di certezza e di stabilità. Tutto quanto, la cultura, la scienza, i valori, viene considerato mutevole e instabile, valido nel qui e ora e potenzialmente superato in un momento successivo. Per il postmodernismo il mondo in cui viviamo non è oggettivo e assoluto ma è un insieme di narrazioni costruite e condivise dagli uomini tramite il linguaggio (Lyotard, 1979), narrazioni che cambiano nel tempo e nei luoghi. La relativizzazione della conoscenza, che viene considerata il prodotto di determinati

contesti storici, culturali e sociali, e pertanto non oggettiva e immutabile, ha comportato la smitizzazione del sapere. Le grandi narrazioni che nell'epoca moderna fornivano la base delle certezze, la religione, la scienza, le grandi ideologie non costituiscono più dei saldi punti di riferimento per le persone. Tutta la cultura è diventata più instabile e mutevole e gli esseri umani hanno imparato ad accettare questa variabilità. Tutto può cambiare in fretta, le condizioni sociali, i valori, le verità scientifiche, senza che questo cambiamento sia visto come qualcosa di strano e incoerente.

Sul finire del secolo scorso, il sociologo Zygmunt Bauman ha definito il mondo contemporaneo società dell'incertezza (1999) coniando anche la fortunata espressione di modernità liquida (Bauman, 2000) per descrivere l'evoluzione in senso postmoderno avvenuta a partire dalla metà del ventesimo secolo. Secondo questa metafora, in quel periodo di tempo si è realizzato il passaggio da una società e una cultura stabili e chiaramente definite, che Bauman chiama solide, a forme sociali e culturali fluide, mutevoli e sfuggenti, che possono essere definite per l'appunto liquide, poiché come i liquidi non hanno forme stabili ma si adattano ai contenitori in cui si trovano di volta in volta. Vari fattori hanno contribuito nella seconda metà del novecento a questa fluidificazione del mondo umano. Dal punto di vista culturale, la già menzionata crisi delle grandi narrazioni. La crisi della religione, come riferimento importante per le persone, ha origini lontane e in parte è andata di pari passo con la crescita della fiducia nella scienza, che si è sviluppata soprattutto nel diciannovesimo secolo, dopo l'illuminismo. A livello popolare, tuttavia, nelle società occidentali, la religione aveva ancora un grande ascendente non molti anni fa. È stata la diffusione del benessere e del consumismo di massa, che ha proposto nuovi valori edonistici e volatili, che ha contribuito in maniera determinante a ridimensionare l'importanza dei valori religiosi presso la gente comune. Anche le ideologie politiche

hanno perso la rilevanza del passato, in Italia lo si può osservare chiaramente nel passaggio dalla cosiddetta prima repubblica, caratterizzata da un sistema di partiti stabili durato quarant'anni, alla cosiddetta seconda repubblica, la cui scena politica è calcata da formazioni che nascono, muoiono e si ricombinano continuamente cambiando nome e simboli quasi a ogni tornata elettorale. La crisi della religione e della politica ha privato gli individui di sistemi di credenze forti e stabili a cui affidarsi. Inoltre, l'evoluzione del mondo del lavoro ha portato a una precarizzazione del sistema produttivo che ha fatto perdere di significato anche alle tradizionali classi sociali, che fornivano delle categorie di appartenenza semplici, chiare e stabili per le persone.

In questo orizzonte culturale, l'instabilità non viene vissuta necessariamente come un problema ma, per certi versi, è considerata un'espressione di libertà, intesa come possibilità di scelta. In riferimento all'identità, ad esempio, Bauman ritiene che nella società contemporanea una definizione di sé stabile e coerente nel tempo non solo non sia più possibile per mancanza di riferimenti stabili, ma non sia nemmeno auspicabile, poiché sarebbe considerata una limitazione della libertà di scegliere come ridefinire sé stessi costantemente. Nonostante l'incertezza sia diventata una caratteristica abituale, e quindi riconosciuta come normale, della società attuale, vari autori hanno tuttavia osservato, a partire dall'ultimo decennio del ventesimo secolo, come siano aumentati anche i vissuti negativi di insicurezza e di paura arrivando a sostenere che questi sentimenti siano diventati una componente importante della cultura delle società occidentali. L'origine di questi vissuti viene ricondotta non direttamente alla sensazione di incertezza, ma a qualcosa di, almeno in parte, collegabile ad essa ovvero la percezione di rischio.

Dalla società del rischio alla cultura della paura

Nell'epoca in cui viviamo, gli esseri umani hanno raggiunto l'aspettativa di vita più elevata della loro storia e livelli di benessere diffuso mai esistiti nelle epoche precedenti, ciononostante in questo periodo hanno anche raggiunto i livelli più alti di paura (Buckingham, 2006). Come si può spiegare questo paradosso? Un'interpretazione di grande successo la propose Ulrich Beck nel libro *La società del rischio*, pubblicato in tedesco nel 1986, che in seguito all'edizione in inglese del 1992 ebbe un notevole diffusione a livello internazionale. Secondo Beck l'aumento della percezione di rischio è un effetto dello stesso sviluppo tecnologico che ha permesso l'aumento dell'aspettativa di vita e la diffusione del benessere. L'evoluzione scientifica e tecnologica ha limitato i pericoli presenti nella vita quotidiana degli esseri umani permettendo di controllarli e prevederli e garantendo condizioni di vita oggettivamente più sicure ma, allo stesso tempo, ha anche comportato l'individuazione di un numero crescente di nuove fonti di possibili pericoli. Oggi la popolazione è informata dell'esistenza di rischi ambientali, sociali, legati alla salute, di cui pochi decenni fa ignorava l'esistenza. Questo non significa che oggi siamo oggettivamente più a rischio che in passato, ma che siamo più consapevoli della varietà di evenienze potenzialmente negative a cui possiamo essere esposti. Questa continua individuazione di nuovi possibili rischi, anche in una situazione globale di minore pericolo, causa un aumento della percezione individuale di essere a rischio. In questo modo, la scienza e la tecnologia che dovrebbero tranquillizzare gli individui hanno l'effetto opposto di generare maggiore paura e insicurezza (Lupton, 1999). Come abbiamo visto nel primo

capitolo, il controllo dell'ambiente di vita è una necessità molto sentita dalle persone. Lo sviluppo scientifico dovrebbe favorire la percezione di controllo sull'ambiente, che come si è visto in precedenza ha un effetto positivo sul benessere degli individui, ma paradossalmente ha diffuso una sensazione di perdita di controllo nei confronti di un mondo percepito come sempre più complesso e pericoloso.

Negli anni novanta del secolo scorso, vari studiosi ripresero le tesi di Beck considerando il ruolo di altri fattori, in aggiunta allo sviluppo scientifico e tecnologico. In particolare Frank Furedi e Barry Glassner proposero di parlare di una vera e propria cultura della paura diffusa nel mondo contemporaneo e attivamente promossa da alcuni attori sociali. Furedi nel 1997 pubblicò il libro *Culture of fear. Risk-taking and the morality of low expectation* con il quale diede inizio a un filone teorico che ha sviluppato nei venti anni successivi (Furedi, 2005; 2018). Come abbiamo accennato nel secondo capitolo, egli sostiene che nella diffusione della paura svolgano un ruolo determinante i mezzi di comunicazione di massa e il mondo politico, che come si è visto nel terzo capitolo ha interesse in questo senso per promuovere il controllo sociale e favorire l'accettazione delle scelte operate. Barry Glassner espone delle tesi simili nel suo saggio *The culture of fear* (1999) sottolineando in particolare il ruolo dell'economia nella creazione e diffusione delle paure. La tesi di Glassner è che nella società contemporanea esista un vero e proprio mercato della paura composto da aziende che ottengono profitto dalla produzione di beni e servizi legati alla prevenzione del rischio. Ad esempio, relativamente alla paura del crimine, si può citare il mercato dei mezzi di protezione quali allarmi, serrature, servizi di vigilanza e armi, in riferimento invece ai rischi sanitari la vendita di disinfettanti, servizi di prevenzione e medicinali, che produce grandi guadagni. Ogni possibile rischio potenzialmente genera un mercato che ha da guadagnare dalla paura delle persone, basti pensare alle

assicurazioni che si applicano a qualsiasi tipo di evento negativo. Gli attori attivi in questi mercati hanno dunque l'interesse di sfruttare anch'essi la cultura della paura e di favorirne la diffusione interagendo con il mondo dei mezzi di comunicazione di massa.

In risposta a questo clima generalizzato di paura, negli ultimi decenni le società sono cambiate a livello normativo con l'introduzione di norme di sicurezza sempre più rigide, anche in riferimento a eventualità negative molto poco probabili, fatto che a sua volta amplifica la percezione di rischio e di pericolo. Un esempio particolarmente evidente è costituito dal cosiddetto dispositivo antiabbandono, che in Italia è stato reso obbligatorio nel 2019 per il trasporto in auto dei bambini fino a quattro anni di età. Si tratta di uno speciale seggiolino dotato di sensori che aziona un allarme nel caso in cui un genitore dimentichi il figlio piccolo all'interno della vettura. Il parlamento ha legiferato in tal senso sull'onda emotiva causata da alcuni casi, ampiamente trattati dai mezzi di informazione, in cui bambini dimenticati in auto nella stagione estiva sono morti a causa di ipertermia. Per quanto strazianti, questi episodi sono per fortuna molto rari, in Italia tra il 1998 e il 2019 sui giornali ne sono stati riportati 10, cioè meno di uno ogni due anni. Per avere un metro di paragone, nello stesso periodo in Italia sono morte circa 100.000 persone nei *normali* incidenti stradali⁴.

Tra le aziende che ottengono maggiori profitti dalla cultura della paura vi sono le industrie farmaceutiche, che costituiscono uno dei settori economici più ricchi a livello mondiale (Angell, 2004). Queste aziende operano quella che è stata definita da molti autori una vera e propria vendita di malattie, in inglese, *disease mongering* (Payer, 1992), ovvero un

⁴ https://ec.europa.eu/transport/road_safety/statistics-and-analysis/data-and-analysis_en

tentativo di estendere il più possibile il concetto di malattia per aumentare il numero di condizioni che richiedono un intervento medico e farmacologico. Già nel 1976, il direttore generale della multinazionale farmaceutica Merck dichiarò candidamente in un'intervista per la rivista Fortune che il suo sogno era di fabbricare farmaci per le persone sane in modo da poter vendere a chiunque (Moynihan & Cassels, 2006). Le strategie che le compagnie farmaceutiche mettono in atto per allargare il loro potenziale mercato sono molteplici, a partire dal finanziamento della ricerca finalizzato a diffondere l'utilizzo di determinati farmaci o ad ampliarne le indicazioni diagnostiche di impiego (Angell, 2004). Anche l'educazione sanitaria finanziata dall'industria farmaceutica ha spesso finalità di marketing (Moynihan, Heath, & Henry, 2002). Lo scopo di queste campagne può essere quello di trasformare processi ordinari, quali ad esempio la caduta dei capelli o la cellulite, in problemi di carattere medico che richiedono il ricorso a farmaci o cure specialistiche. Oppure far percepire dei sintomi lievi, quali ad esempio l'irritabilità intestinale, come indicatori di malattie gravi, come un tumore maligno. O ancora sovrastimare la diffusione di un determinato disturbo all'interno della popolazione per favorire la diffusione dei trattamenti farmacologici preventivi. Il mascheramento delle iniziative di marketing dietro campagne informative apparentemente disinteressate è amplificato dal fatto che in molti paesi, tra i quali l'Italia, è vietata la pubblicità dei farmaci e le campagne di promozione della salute costituiscono un modo di aggirare tale divieto. Non per nulla in italiano i rappresentanti delle aziende farmaceutiche vengono chiamati informatori farmaceutici.

Anche la medicina preventiva, promozione di campagne di indagini diagnostiche su persone che non lamentano alcun disturbo alla ricerca di possibili sintomi di future malattie, può comportare un aumento della percezione di diffusione di

determinate malattie, dovuto al fatto di includere nel numero dei malati i soggetti asintomatici, individuando condizioni patologiche che non si sarebbero manifestate e considerando malati dei soggetti che non presentano alcun disturbo (Satolli, 2006). Ad esempio, durante la pandemia di covid-19, il controllo di massa mediante tampone rinolaringeo della positività al virus ha determinato l'inclusione nella categoria dei malati di individui che altrimenti non avrebbero avvertito alcuna anomalia nel loro stato di salute.

Il disease mongering, oltre a causare un aumento della spesa sanitaria, sia pubblica che privata, può anche aumentare la frequenza delle malattie iatrogene, ovvero dei problemi di salute causati da effetti secondari indesiderati di cure mediche o da trattamenti non necessari. Questi effetti negativi della medicina moderna sono stati evidenziati quasi cinquant'anni fa da Ivan Illich nel libro *Nemesi medica* (1976), nel quale l'autore sostiene che l'evoluzione della medicina in un sistema industriale abbia causato molteplici danni alla salute delle persone. Secondo Illich, la medicina contemporanea ha effetti iatrogeni di tre livelli collegati tra loro: il livello clinico, quello sociale e quello culturale.

La iatrogenesi clinica è costituita dalle conseguenze negative delle cure mediche, queste possono essere effetti secondari di terapie farmacologiche, infezioni ospedaliere o a seguito di interventi medici, o anche danni arrecati da trattamenti non necessari. L'incidenza di questo tipo di problematiche è maggiore tanto maggiore è il ricorso alle cure mediche e questo è incrementato dal secondo livello di iatrogenesi, quello sociale. Per Illich, lo sviluppo della sanità pubblica e privata, incluse le aziende farmaceutiche, in un sistema industriale ha causato una medicalizzazione della società e della vita. La gestione della salute è diventata un prodotto standardizzato che prevede cure simili per tutti gli individui e la medicina ha normato, tramite quello che viene

definito imperialismo diagnostico, anche situazioni di vita quali il parto o la vecchiaia che un tempo erano considerati normali eventi naturali mentre adesso sono visti come situazioni di rischio potenziale che necessitano di essere supervisionati da un punto di vista medico. La medicina ha, in questo tipo di società, il potere di definire la normalità e autorizzare la possibilità degli individui di svolgere determinate attività, per fare solo qualche esempio lavorare, guidare o praticare sport, tutte attività per cui è richiesto un certificato medico periodico. Nel periodo della pandemia di covid-19, tramite l'utilizzo del cosiddetto green pass rafforzato, l'adesione alla campagna vaccinale è diventata il requisito per poter svolgere la maggior parte delle attività, incluse quelle lavorative anche se svolte non in presenza di altre persone. Gli effetti negativi della iatrogenesi sociale sono riconducibili a quella che Illich definisce un'espropriazione della salute da parte della società. Le persone non sono più responsabili della propria salute, di cui si occupa la società, e in questo modo perdono la capacità di intervenire sull'ambiente di vita per cercare di modificare le cause di disagio. La iatrogenesi sociale promuoverebbe una sensazione di perdita di controllo sulla propria salute e un atteggiamento di passività degli esseri umani nei confronti della gestione della salute che li spingerebbe ad accettare come inevitabili i problemi generati da particolari stili di vita o condizioni ambientali, ad esempio ritmi di vita e di lavoro logoranti o ambienti malsani.

La terza iatrogenesi viene definita culturale perché concerne il significato che viene dato alla sofferenza. La moderna medicina tende a considerare il dolore come un vissuto negativo privo di significato che è di conseguenza da rimuovere dall'esperienza umana. Secondo Illich è il filtro della cultura che dà un significato al dolore e lo trasforma in sofferenza, cioè in una sensazione consapevole che distingue l'esperienza del dolore degli esseri umani da quella degli animali. La sofferenza è un riflesso del confronto con l'ambiente che permette alle persone

di adattarvisi, oltre che di dare un significato alla loro stessa esistenza e alla fine della vita. Al contrario la rimozione del dolore rende inaccettabili la malattia e la morte, che vengono considerate delle anomalie prive di significato e non dei normali eventi di vita. Queste esperienze vengono così spersonalizzate, non riguardano più la vita di una persona specifica che di conseguenza non ha il diritto di scegliere sulla propria salute, persino la sua morte viene trattata come un qualcosa che non la riguarda.

Nel contesto di una società abituata a percepirsi costantemente a rischio è possibile comprendere come la pandemia di covid-19 abbia immediatamente e senza indecisioni generato una reazione di grande preoccupazione nella maggior parte delle persone. Questo è avvenuto nonostante l'organizzazione mondiale della sanità abbia fin dall'inizio indicato chiaramente che l'intera popolazione non fosse a rischio di gravi conseguenze ma lo fossero le persone appartenenti a specifiche categorie minoritarie, previsione confermata a posteriori. Secondo i dati dell'Istituto Superiore di Sanità aggiornati al 10 gennaio 2022, in Italia il 95% dei deceduti positivi al covid-19 aveva un'età superiore ai 60 anni e il 97% almeno una patologia preesistente al contagio. Seguendo le riflessioni proposte da Illich, in una società medicalizzata la salute è stata espropriata dai cittadini ed è quindi maggiormente accettabile che gli stati abbiano il diritto, in nome della gestione della salute della popolazione, di imporre un controllo eccezionale sulla vita delle persone. Questa chiave interpretativa permette di comprendere la scarsa opposizione delle persone al fatto che l'aderenza alle indicazioni sanitarie non fosse lasciata alla scelta individuale ma abbia costituito un obbligo di legge. La salute non è un fatto personale ma sociale e quindi le decisioni in merito non sono individuali ma stabilite, e imposte, dalla società.

Oltre a questa interpretazione, altri studiosi hanno messo in evidenza un cambiamento culturale degli ultimi decenni che ha portato le persone ad abituarsi e interiorizzare la sorveglianza, anche questo fattore potrebbe aver reso le popolazioni più propense ad accettare le misure straordinarie di controllo sociale associate alla gestione della pandemia.

La cultura della sorveglianza

Negli ultimi decenni l'evoluzione tecnologica, in particolare quella informatica, ha notevolmente aumentato le possibilità di controllo delle persone. Queste nuove possibilità hanno modificato le forme concrete della sorveglianza ma anche l'immaginario collettivo relativo ad esse. Se in passato la sorveglianza faceva pensare a posti di blocco e telecamere a circuito chiuso oggi invece rimanda soprattutto al mondo delle comunicazioni e di internet. Secondo autori come Zygmunt Bauman e David Lyon (Bauman & Lyon, 2013; Lyon, 2018), in aggiunta al cambiamento tecnico delle forme di sorveglianza, è avvenuto anche un cambiamento a livello culturale, nel modo in cui le persone vivono la sorveglianza e nei significati che le attribuiscono. La sorveglianza è oggi per Lyon un modo di vivere, come specifica il titolo originale inglese del suo saggio del 2018, qualcosa che le persone hanno interiorizzato. Nel recente passato la sorveglianza era tendenzialmente vista come un qualcosa che dall'esterno si esercita sulle persone, verso la quale l'individuo è in una posizione passiva, la subisce o al limite cerca di evitarla. Oggi invece gli individui stessi partecipano a questa attività diventando a loro volta controllori, oltre a continuare ad essere oggetto di controllo.

L'immaginario della sorveglianza della seconda metà del novecento è stato in buona parte forgiato dal romanzo *1984* di George Orwell in cui si descrive una società futura, perennemente in stato di guerra, nella quale i cittadini sono costantemente controllati dallo stato, retto da un partito unico capeggiato da un misterioso leader chiamato grande fratello. Il romanzo distopico di Orwell è una critica delle società totalitarie fasciste e comuniste ma è stato visto da molti come una geniale preveggenza di un futuro in cui, tramite la tecnologia, i poteri forti possono controllare tutta la popolazione in ogni istante e senza esser visti. Alla base del libro c'è l'idea del panopticon, l'istituzione carceraria ideale progettata alla fine del Settecento da Jeremy Bentham in cui un carceriere può controllare simultaneamente tutti i detenuti senza che essi lo vedano. Secondo il filosofo inglese la condizione dei carcerati di sapere di poter essere sorvegliati in qualunque momento avrebbe avuto l'effetto positivo di farli comportare spontaneamente in maniera disciplinata. Nella società novecentesca, tuttavia, questo tipo di rappresentazione della sorveglianza era tendenzialmente connotata negativamente, sia a livello di immaginario popolare che di pensiero scientifico, ad esempio nel libro *Sorvegliare e punire* di Foucault (1975). La sorveglianza veniva vista come un male necessario alla tutela dell'ordine e del funzionamento dello stato moderno ma ne venivano messi in evidenza i rischi antidemocratici dell'abuso di controllo da parte dei poteri forti. Secondo David Lyon (2018) questo scenario non costituisce più la rappresentazione della sorveglianza del terzo millennio. Oggi la sorveglianza non è più una prerogativa della società, messa in atto dallo stato, dal grande fratello di turno, ma è diventata qualcosa che coinvolge tutte le persone, è quindi un fatto culturale. Si è passati da una società della sorveglianza a una cultura della sorveglianza. Questo passaggio è stato reso possibile dall'abitudine alle pratiche della sorveglianza e dal cambiamento del giudizio di valore associato alla sorveglianza

in generale, che oggi viene in parte vissuta come qualcosa di piacevole e positivo.

Lo sviluppo tecnologico recente ha notevolmente ampliato le possibilità di controllo e, di pari passo, gli strumenti atti a questa pratica sono diventati maggiormente presenti nella vita quotidiana delle persone. Ad esempio, ormai da vari decenni in molti luoghi pubblici sono installate delle telecamere. Col passare del tempo questa presenza è diventata abituale per le persone che non le notano quasi più. Allo stesso modo altre forme di sorveglianza, come il tracciamento dei pagamenti elettronici o la geolocalizzazione dei telefoni cellulari, sono divenute delle consuetudini al punto che non vengono più percepite come forme di controllo.

Prima che le misure di sorveglianza diventino abituali, nei regimi democratici l'introduzione di esse richiede qualche valida motivazione, una delle principali è che siano necessarie al mantenimento dell'ordine e della sicurezza dei cittadini. Come abbiamo visto nei capitoli precedenti, in occasione della percezione di minaccia, quando gli individui temono per la loro incolumità, questo tipo di giustificazioni appare maggiormente forte. Nei primi anni duemila, a seguito degli attentati terroristici di matrice islamica, negli Stati Uniti e in generale nel mondo occidentale, sono state implementate politiche di aumento del controllo sociale la cui accettazione da parte delle popolazioni è stata facilitata dalla paura generata da questi eventi particolarmente eclatanti (Altheide, 2007). Fin dagli anni settanta del novecento, a causa dei numerosi dirottamenti di aerei civili operati dal terrorismo dei tempi, gli aeroporti, sono luoghi in cui le persone sono soggette a severe misure di controllo. Negli anni duemila, a seguito della nuova ondata di terrorismo internazionale, i protocolli di sicurezza aeroportuali sono stati ulteriormente inaspriti con l'introduzione di nuove tecnologie di sorveglianza, quali ad esempio la tracciatura elettronica delle impronte digitali o il riconoscimento facciale

automatizzato mediante specifici software. Queste tecnologie oggi sono presenti in molti degli smartphones comunemente diffusi, vengono utilizzate, ad esempio, per permettere di sbloccare i dispositivi unicamente ai proprietari. Per queste nuove forme di sorveglianza è avvenuto il passaggio dall'accettazione alla normalizzazione (Lyon, 2018), inizialmente sono state tollerate in un contesto già associato alla sorveglianza, l'aeroporto, sulla base di giustificazioni emergenziali, il rischio di attentati terroristici. In un secondo tempo, sono diventate, tramite l'abitudine, delle presenze normali nella vita quotidiana.

Oltre a essere diventata un fatto abituale, rispetto al secolo scorso sono cambiate anche le emozioni associate alla sorveglianza. Il grande fratello, che nel romanzo *1984* di Orwell rappresenta l'emblema del potere controllante ed è un personaggio chiaramente negativo, è diventato nel 1999 il titolo di un format televisivo olandese che nel giro di pochi anni è stato venduto nei mercati televisivi di buona parte del mondo riscuotendo un successo planetario. Lo spettacolo si basa su un gruppo di persone comuni che vivono all'interno di una casa costantemente spiati dalle telecamere. In questo programma il grande fratello è quindi il pubblico stesso e la sorveglianza continua e pervasiva è presentata come qualcosa di piacevole e spettacolare e non come una cosa negativa e criticabile. Il successo di questa trasmissione, e più in generale dei cosiddetti reality shows, ovvero quelle trasmissioni che dichiarano di mostrare situazioni di vita reali sceneggiate in forma di intrattenimento e non a fini documentaristici, ha reso popolare e apprezzata l'osservazione degli altri. Prima della diffusione dei reality shows il voyeurismo delle masse era rivolto alle persone famose, questo genere di programmi ha reso oggetto di interesse voyeuristico chiunque. La sorveglianza nel mondo del grande fratello televisivo è una cosa bella, sia da praticare come osservatore, sia da subire come bersaglio. I personaggi comuni

dei reality, facendosi sorvegliare, danno la speranza alle persone qualsiasi di poter raggiungere la notorietà proprio facendosi osservare e sono diventati dei modelli verso cui tendere per molti spettatori.

Un passaggio ulteriore verso una visione positiva della sorveglianza è avvenuto con la diffusione dei social network telematici, ad esempio facebook o instagram. Questi siti, il cui utilizzo è oggi estremamente diffuso, permettono di presentarsi al pubblico tramite un profilo per mezzo del quale gli altri possono controllare costantemente le informazioni personali condivise dall'utente. Inoltre gli utenti di questi siti possono a loro volta monitorare la propria rete sociale attraverso l'analisi dei profili degli altri utenti. In pratica sono degli strumenti che permettono al tempo stesso di farsi sorvegliare e di sorvegliare le altre persone. In questo contesto la sorveglianza non è vista come uno strumento di controllo che toglie potere, al contrario farsi sorvegliare diventa qualcosa che accresce il potere di essere conosciuti e di socializzare (Albrechtslund, 2008). È il passaggio dalla sorveglianza panottica, cioè quella imposta dall'esterno, a quella performativa, cioè un'azione a cui si partecipa volontariamente per ottenere dei risultati considerati positivi (Lyon, 2018). Questi risultati nel mondo dei social media sono le visualizzazioni, i likes, i followers, cioè gli indicatori di successo sociale, inteso come essere molto visto (sorvegliato).

Le teorie dell'attribuzione causale (vedi primo capitolo) hanno messo in luce la tendenza degli esseri umani a controllare il proprio ambiente di vita, anche sociale, al fine di renderlo prevedibile. Un'altra teoria classica, quella del confronto sociale (Festinger, 1954), ha notato che le persone tendono a osservare gli altri per utilizzarli da metro di paragone per valutare sé stessi. La psicologia sociale quindi sostiene che le persone siano inclini a sorvegliare il proprio ambiente sociale da ben prima dell'avvento di internet, tuttavia la diffusione dei social network online ha reso molto più facile e sistematica questa

attività (Tartaglia, 2019). Yang e Lee (2020) hanno distinto tre attività che gli utenti possono mettere in atto tramite i social network online. La prima viene definita interazione sociale e consiste nella comunicazione diretta con contatti specifici, ad esempio commentare i post di qualcuno o scambiare dei messaggi con un amico. Si tratta quindi della gestione delle comunicazioni con la propria cerchia di relazioni sociali abituali. La seconda attività è la trasmissione (broadcasting) cioè rendere pubbliche alcune informazioni su di sé (pensieri, foto, attività) rivolgendosi al pubblico in genere e non a specifici contatti. La terza è definita in inglese browsing, che si può tradurre navigare (in senso relativo a internet), sfogliare o anche curiosare, questa attività consiste nell'osservare i profili altrui senza commentare o pubblicare alcun contenuto. Le ultime due attività sono entrambe legate al tema della sorveglianza, il broadcasting consiste nel mettersi in mostra e quindi esporsi alla sorveglianza altrui, mentre il browsing consiste nel sorvegliare le altre persone e nello studio di Yang e Lee (2020) è l'attività messa in atto più di frequente tra le tre. Per certi versi i social network telematici possono permettere di sentirsi come il grande fratello di Orwell, in grado di tenere sotto controllo tutti in qualsiasi momento, e al tempo stesso come un protagonista del grande fratello televisivo, oggetto costante dell'interesse controllante di tutti, avverando la profezia di Andy Warhol che negli anni sessanta del Novecento affermò provocatoriamente che in futuro chiunque sarebbe stato famoso per quindici minuti.

In questa cultura si è diffusa anche la pratica dell'auto-sorveglianza, anche essa facilitata dagli strumenti tecnologici. Così come il conteggio dei likes e delle visualizzazioni permette facilmente di controllare il proprio successo sociale nel mondo dei social media, altre applicazioni dei dispositivi mobili permettono di monitorare quanti passi si sono effettuati nella giornata, quante calorie di consumano, quante ore si dormono

ed altri indicatori fisiologici o comportamentali, diventando controllori di sé stessi.

La diffusione di una cultura della sorveglianza, sostenuta dall'utilizzo di strumenti informatici per il controllo degli altri e di sé stessi, è stata negli ultimi decenni favorita dal potere economico, oltre che da quello politico. Nell'attuale sviluppo dell'economia mondiale, che alcuni autori definiscono capitalismo della sorveglianza (Zuboff, 2019), le informazioni sui comportamenti e i pensieri delle persone hanno acquistato un grande valore per prevedere e influenzare gli stili di consumo del pubblico. Grazie alle tecnologie informatiche è oggi possibile raccogliere e gestire quantità di informazioni immense, i cosiddetti *big data*, e per questo motivo le grandi aziende hanno attivamente contribuito a diffondere l'utilizzo di tutte quelle pratiche online che tracciano i comportamenti e le preferenze delle persone. Tutti i materiali pubblicati e le azioni svolte online sono accessibili e sfruttabili dai proprietari dei siti utilizzati per la connessione e, avendo un valore commerciale, questi attori economici hanno tutto l'interesse a incentivare il più possibile l'esposizione alla sorveglianza delle persone. In un mondo costantemente online anche le pratiche di auto-sorveglianza sono utili per chi controlla gli strumenti tramite cui si attuano perché permettono di raccogliere informazioni utili sulle persone, sui loro spostamenti e sui loro comportamenti. Le pratiche di sorveglianza vengono quindi presentate come delle attività che offrono dei vantaggi e in questo modo le persone vi partecipano spontaneamente e volentieri. Ad esempio, la geolocalizzazione dello smartphone, che secondo una vecchia concezione della sorveglianza poteva apparire uno strumento di controllo, oggi viene accettata di buon grado e apprezzata perché permette di sapere quanti chilometri si fanno quando si fa jogging, oppure di trovare facilmente indicazioni stradali.

Il controllo della diffusione della pandemia di covid-19 è stato accompagnato da ingenti dispositivi di sorveglianza del

rispetto delle normative emergenziali. Si possono ricordare, quali esempi, il controllo da parte delle forze dell'ordine delle aree interdette durante il lockdown del 2020 (ad esempio i parchi pubblici) oppure l'utilizzo della certificazione vaccinale verde come lasciapassare per accedere a determinate strutture e attività. Queste misure di tipo panottico, sorveglianza esercitata dallo stato sulla popolazione passiva, non hanno suscitato forti proteste a livello popolare. Come già fatto in precedenza, questo fatto si può interpretare come un effetto della percezione di minaccia e di eccezionalità della situazione che ha spinto molti a considerare assolutamente necessarie, e quindi accettabili, queste misure. È possibile però anche interpretare la scarsa opposizione al controllo come un segno di abitudine alla sorveglianza, diventata ormai una presenza normale nella vita delle persone. Inoltre, le pratiche di sorveglianza non sono state semplicemente subite dalla popolazione ma vi hanno partecipato attivamente molti attori sociali a cui lo stato ha delegato compiti di controllo della popolazione che normalmente non spettano a loro. Si possono citare ad esempio gli esercenti dei locali pubblici che dovevano verificare i lasciapassare dei clienti, il personale delle scuole e delle università che doveva controllare gli studenti e in generale i datori di lavoro che avevano la responsabilità del controllo dei dipendenti. Il numero dei controllori è aumentato notevolmente rispetto ai controllati in linea con la nuova cultura della sorveglianza descritta da Lyon (2018) che rende normale la partecipazione alle pratiche di controllo. Anche la pratica dell'auto-sorveglianza, il controllo di sé stessi, è stata richiesta nei casi di sintomi o sospetti contatti con individui positivi al virus. L'adesione di massa a questa richiesta è stata testimoniata dall'intasamento dei centri in cui si praticavano i test manifestatosi durante l'inverno 2021/22. Infine, nel caso dell'impiego della certificazione vaccinale come lasciapassare, è possibile avanzare anche un'altra ipotesi per giustificarne

l'accettazione diffusa. Nell'epoca della sorveglianza performativa, un'attività a cui si partecipa spontaneamente per ottenere qualche beneficio, il green pass potrebbe essere stato percepito come uno strumento positivo che permette di fare delle cose in più, quindi che accresce il potere delle persone, e non come qualcosa senza il quale non si possono fare delle cose, quindi che limita le possibilità delle persone ed esclude chi non soddisfa dei requisiti, cioè uno strumento di controllo.

Conclusioni

Nel presente capitolo sono state delineate alcune delle caratteristiche del contesto culturale in cui si è manifestata la pandemia di covid-19 che possono aiutare a comprendere le reazioni individuali e sociali suscitate dall'evento. Nell'ultimo secolo la cultura umana ha progressivamente messo in discussione quelle che oggi vengono definite grandi narrazioni, quali il sapere scientifico, la religione e le ideologie. Questi riferimenti erano serviti, nel periodo precedente, da basi di ancoraggio per la cultura positivista fatta di conoscenze considerate certe, ottimismo e identificazioni stabili e durature. Con la crisi delle grandi narrazioni si è aperto un periodo caratterizzato dall'incertezza e dalla fluidità delle conoscenze e della cultura in generale, la cosiddetta epoca postmoderna. Nella società che Bauman ha definito liquida (2000) è tutto molto più instabile e precario: le identità, le opinioni, le strutture sociali.

L'incertezza è diventata una caratteristica abituale della cultura e della società contemporanee per cui, almeno in parte, le persone si sono abituate ad essa. Ciononostante, a partire dagli ultimi decenni del secolo scorso, all'incertezza si è associata

un'aumentata percezione del rischio. Nonostante da un punto di vista dell'aspettativa di vita e del benessere l'umanità non ha mai conosciuto un'epoca migliore di quella attuale, oggi le persone manifestano più timori per la propria condizione di quanto non facessero in passato. Questo paradosso è stato interpretato in vari modi. Innanzitutto, la scienza, che dovrebbe favorire la percezione di controllo sull'ambiente avendo un effetto positivo sul benessere degli individui, nel contesto della cultura postmoderna ha avuto l'effetto opposto di alimentare la sensazione di perdita di controllo nei confronti di un mondo che, proprio grazie all'avanzamento scientifico, appare sempre più complesso e pericoloso. In secondo luogo, come evidenziato nei capitoli precedenti, i mezzi di comunicazione di massa e il mondo politico, per motivi commerciali e di controllo sociale, hanno fomentato una vera e propria cultura della paura fondata sulla costante percezione di minaccia. Infine, anche il mondo economico ha svolto un ruolo in tal senso, assecondando la diffusione della percezione di rischio per ottenere profitti nel mercato generato dalla paura, che include prodotti di varia natura, quali ad esempio i mezzi di protezione individuali e delle proprietà, le assicurazioni o i rimedi sanitari.

In particolare il settore farmaceutico ottiene grandi profitti dalle preoccupazioni per la salute e per questo motivo le aziende che lo compongono cercano di estendere il più possibile il concetto di malattia per aumentare il numero di condizioni che richiedono un intervento medico. Questo avviene per mezzo di differenti strategie quali l'utilizzo della ricerca per diffondere l'impiego di determinati farmaci o l'educazione sanitaria finalizzata a trasformare processi ordinari in problemi di carattere medico che richiedono cure specialistiche. In generale molte di queste strategie hanno l'effetto di aumentare la percezione di rischio sanitario facendo sovrastimare la diffusione e la gravità di determinati disturbi.

Nel caso della pandemia di covid-19, la diffusione della percezione di rischio generalizzato tipica degli ultimi decenni, e nello specifico dei rischi legati alla salute, può aver contribuito ad aumentare l'allarme sociale generato da un evento, la pandemia influenzale, non nuovo nella storia recente dell'umanità che in passato non ha generato simili reazioni. La paura generata dalla pandemia, come si è argomentato nel capitolo terzo, può spiegare l'accettazione passiva delle decisioni delle autorità ma anche il cambiamento della concezione di salute e di gestione della salute aiuta a capire questa reazione popolare. Secondo Ivan Illich, la trasformazione dei sistemi sanitari in sistemi di stampo industriale, avvenuta già una cinquantina di anni fa, tra le varie conseguenze, ha comportato una sorta di espropriazione della salute. I sistemi sanitari standardizzati e di massa hanno tolto la responsabilità della gestione del proprio stato di salute ai singoli individui avocando allo stato, agli specialisti, all'industria farmaceutica, le decisioni relative all'ambito sanitario. La medicalizzazione della società ha così abituato la popolazione a essere passivi di fronte alle questioni sanitarie e ad accettare le decisioni prese in nome della salute pubblica senza metterle in discussione.

Infine, un'ulteriore caratteristica della cultura contemporanea può essere chiamata in causa per capire il contesto in cui si è sviluppata la gestione della pandemia. Nella società attuale le pratiche di sorveglianza sono divenute usuali. L'evoluzione tecnologica ha moltiplicato le possibilità di controllo, a partire dalla diffusione delle telecamere di videosorveglianza fino ad arrivare alla tracciabilità di tutte le operazioni svolte con un telefono collegato a internet, e le persone si sono abituate all'idea di poter essere sorvegliati al punto da non dare più grande importanza a questa eventualità. Inoltre, la diffusione delle applicazioni internet basate sulla condivisione di informazioni ha reso la sorveglianza un'attività partecipativa, nel mondo dei social network online ad esempio

gli utenti sono al tempo stesso controllori e oggetto del controllo degli altri. La sorveglianza ha così assunto una connotazione positiva, sorvegliare gli altri è un'azione piacevole e farsi sorvegliare fornisce dei vantaggi concreti, offerti dalle industrie informatiche in cambio della cessione dei dati comportamentali, o simbolici, in termini di visibilità e riconoscimento sociale.

Molte delle misure di contenimento della diffusione del covid-19 hanno comportato un aumento della sorveglianza della popolazione. Questa aumentata sorveglianza ha richiesto la partecipazione attiva di molte persone, come gli esercenti o i datori di lavoro a cui è stato richiesto di controllare i green pass di clienti e dipendenti. È stata richiesta anche la partecipazione dell'intera popolazione tramite l'auto-sorveglianza sanitaria in caso di sospetti di contagio. Tutte queste misure sono coerenti con l'attuale cultura della sorveglianza.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La pandemia di covid-19 dal punto di vista biomedico non è stato un fenomeno nuovo e particolare, nell'arco di poco più di un secolo vi sono state cinque pandemie influenzali e tra queste quella iniziata nel 2020 non è stata la peggiore. Per certi versi è stato un evento atteso dall'Organizzazione Mondiale della Sanità che già da anni aveva previsto la possibilità di nuove pandemie influenzali e si era preparata ad affrontarle. Ciò che invece è risultato ampiamente inatteso sono state le reazioni delle persone all'evento e le scelte politiche legate alla sua gestione. Quasi nessuno, sia a livello popolare che negli ambienti scientifici, avrebbe immaginato uno scenario fatto di misure di controllo sociale così restrittive, pensiamo ad esempio al cosiddetto lockdown, al divieto di spostamenti al di fuori del comune di residenza o nelle ore notturne, e così durature, in Italia le disposizioni emergenziali sono state reiterate in varie forme per più di due anni. Per quanto le decisioni politiche spettino ai governanti e risentano delle indicazioni provenienti da consulenti tecnici, nei paesi democratici sono strettamente legate agli umori della popolazione. Nessun governo può permettersi di mantenere più di tanto delle politiche invise ai cittadini. Effettivamente, le misure epocali di limitazione della libertà di movimento e di aggregazione protratte per due anni sono state sostanzialmente accettate dalla maggioranza della popolazione e anche questo ha contribuito al fatto che siano state mantenute per un periodo di tempo così lungo. In questo

saggio si è voluto riflettere, tramite i contributi teorici delle scienze psicologiche e sociali, su come sia potuto accadere che le persone accettassero delle limitazioni della libertà individuali così rilevanti e per così tanto tempo.

Un ruolo importante nell'accettazione delle misure anti-covid lo ha certamente svolto la paura. Come si è visto nel terzo capitolo la percezione di minaccia e il sentimento di insicurezza rinforzano la coesione dei gruppi sociali e favoriscono la sottomissione all'autorità e il conformismo. Quando gli esseri umani si sentono in pericolo tendono a vedere nel mondo sociale un riparo e quindi sono maggiormente disposti a rinunciare a qualche beneficio individuale in favore di una maggiore sicurezza. In questi casi, in cui aumenta l'importanza del gruppo sociale, aumenta anche la fiducia nella leadership, le cui scelte vengono accettate con poche critiche. Contemporaneamente, si manifesta il cosiddetto effetto pecora nera, cioè la stigmatizzazione nei confronti delle persone che esprimono opinioni o comportamenti divergenti rispetto a quelli maggioritari. La paura generata dal virus può avere quindi favorito l'adesione della popolazione alle decisioni dei governi aumentando la coesione nazionale e limitando le espressioni di dissenso.

La paura è un'emozione che ha la funzione positiva di segnalare agli individui potenziali situazioni di pericolo e si manifesta spesso in riferimento alle situazioni sconosciute, che potenzialmente possono celare delle insidie. La pandemia di covid-19, per quanto per il mondo scientifico non fosse un fenomeno insolito, per la gente comune ha costituito un'esperienza nuova e sconosciuta e quindi di per sé in parte inquietante. Inoltre, ad aumentare la preoccupazione generata da questo evento può aver contribuito il fatto che la potenziale minaccia, il virus, non sia visibile a occhio nudo e di conseguenza per le persone sia difficile immaginare di potersi mettere al riparo da esso. Oltre ad avere una funzione protettiva, tuttavia,

la paura genera anche vissuti negativi di ansia e di stress, verificatisi ampiamente nel caso della pandemia di covid-19 (Sawiki et al. 2022).

Come si è visto nel primo capitolo, nella risposta agli eventi stressanti gioca un ruolo importante la sensazione di poter controllare la situazione. Pensare di non avere il controllo e non poter fare nulla per fronteggiare un'avversità è una condizione paralizzante che aumenta ulteriormente i vissuti negativi mentre, al contrario, ritenere di essere in grado di gestire un qualche tipo di problema è una sensazione tranquillizzante. Per questo motivo alle volte gli esseri umani si convincono di poter controllare determinati eventi anche quando effettivamente non ne sono in grado, perché questa semplice convinzione permette di vivere meglio dal punto di vista psicologico. È il caso delle cosiddette illusioni di controllo, i cui esempi più eclatanti sono i comportamenti scaramantici che gli individui mettono in atto in svariate situazioni. L'adesione rigorosa e priva di dubbi alle misure di contenimento governative può essere letta come un tentativo di sentire di poter controllare la diffusione del virus. Se faccio tutto quello che mi chiedono di fare non contrarrò la malattia. La messa in discussione delle scelte politiche di gestione, al contrario, può causare dei frustranti sentimenti di perdita di controllo sulla situazione, perché si associa all'idea che non sia possibile controllare completamente la diffusione del virus ed evitare ogni pericolo. Anche la necessità di rassicurazione può quindi aver contribuito ad accettare misure molto rigide senza metterle in discussione.

Affinché si manifestino con forza i meccanismi psicologici appena descritti l'allarme sociale causato da un evento deve essere molto alto. I sondaggi svolti periodicamente per tutto il periodo della pandemia dalla società multinazionale di ricerche di mercato Ipsos mostrano come in Italia il 17 giugno 2022, a più di due anni dall'inizio dell'emergenza, il 22% degli

intervistati percepisse ancora il covid-19 come una minaccia elevata per sé stessi⁵. Nel periodo intercorso tra il lockdown del 2020 e la primavera 2022 la percentuale degli italiani molto preoccupati è rimasta quasi costantemente sopra il 30% con dei picchi sopra il 50% e non è mai scesa ai livelli registrati prima del lockdown. I dati raccolti in Italia sono in linea con quelli rilevati dallo stesso istituto in molti altri paesi e testimoniano che la pandemia di covid-19 ha rappresentato per molto tempo una seria preoccupazione per gran parte della popolazione mondiale.

Come si è discusso nel secondo capitolo, molti autori attribuiscono ai mezzi di comunicazione di massa un ruolo importante nella diffusione della paura associata ai temi maggiormente trattati. Nello specifico, sono i contenuti di informazione, che trattano argomenti reali, ad avere questo effetto. I mezzi di informazione si collocano, all'interno del mercato della comunicazione di massa, in concorrenza con altri prodotti mediatici, in particolare con quelli di intrattenimento: film, serie tv, programmi di varietà... Dal momento che il finanziamento dei mass media dipende in larga misura dai proventi pubblicitari, che sono direttamente connessi con l'ampiezza del pubblico raggiunto, diventa fondamentale anche per i mezzi di informazione attirare l'attenzione delle persone, gareggiando con i prodotti di intrattenimento nella conquista dell'audience. Negli Stati Uniti d'America, in cui i mezzi di comunicazione di massa sono da sempre in mano quasi totalmente alla libera imprenditoria, già da svariati decenni si è notato, come conseguenza della competizione per il pubblico, che i mezzi di informazione hanno assunto sempre più la logica

⁵ L'Italia ai tempi del coronavirus. Numero 9 2022 – 17 giugno 2022.
<https://www.ipsos.com/sites/default/files/2022-06/Italia%20ai%20tempi%20del%20COVID%20-%20%2017%20giugno%20-%20agg%20nr%2009%202022.pdf>

e il formato tipici dell'intrattenimento (Altheide & Snow, 1979). In Europa, in un mercato caratterizzato a lungo da una forte presenza statale, soprattutto nel settore radiotelevisivo, questa evoluzione è stata più lenta ma è comunque avvenuta. La spettacolarizzazione dei contenuti di informazione si è legata a due tendenze. In primo luogo a dare ampio spazio ai temi che generano maggiori paure e preoccupazioni, poiché attirano maggiormente l'attenzione del pubblico. Inoltre, i resoconti giornalistici tendono a drammatizzare tutti gli argomenti, anche quelli di per sé meno preoccupanti, per renderli maggiormente coinvolgenti e di conseguenza vendibili. In questo modo, secondo vari autori, i mezzi di informazione sono diventati delle vere e proprie macchine creatrici di problemi che hanno l'effetto di generare e diffondere la paura nel loro pubblico amplificando la percezione dei rischi (Altheide, 2002; Furedi, 1997; Kasperson, Renn, Slovic, Brown, Emel, Goble, Kasperson, & Ratick, 1988).

La pandemia è stato l'argomento più rilevante dell'agenda mediatica mondiale dal suo arrivo in occidente all'inizio del 2020 fino allo scoppio della guerra in Ucraina avvenuto oltre due anni dopo. Questo tema di grande successo è stato presentato dai mezzi di comunicazione sottolineando gli aspetti più preoccupanti e gli scenari più allarmistici che garantivano un maggiore successo di pubblico. Anche il mondo politico ha sfruttato la tendenza dell'informazione al sensazionalismo per ottenere, dall'opinione pubblica spaventata, un maggiore appoggio alle misure emergenziali. La tendenza ad assumere posizioni estreme, sensazionalistiche, sia nel campo dell'informazione che in quello delle opinioni personali, è stata ulteriormente amplificata negli ultimi anni dall'affermarsi dell'ambiente mediatico di internet. La stragrande maggioranza delle persone frequenta oggi quotidianamente l'ambiente virtuale creato da internet all'interno del quale raccoglie informazioni ed esprime opinioni

condividendole con altre persone. In questo ambiente interagiscono utenti comuni, media tradizionali e anche personaggi politici, che curano tramite i profili social il contatto con il vasto pubblico telematico. Nel mondo virtuale la rapidità della diffusione delle informazioni e la facilità di misurazione del riscontro del pubblico, in termini di visualizzazioni e likes, favoriscono l'estremizzazione e la polarizzazione delle posizioni poiché è un ambiente in cui la ricerca della visibilità, premia la condivisione di questo tipo di contenuti. In un ambiente caratterizzato dalla sovrabbondanza di informazioni, emergono i contenuti più estremi, spettacolari e controversi in grado di attirare l'attenzione di più utenti e suscitare maggiori feedback.

La tendenza dei mezzi di informazione e degli ambienti politici a cavalcare la paura e l'allarme sociale è in sintonia con la cultura di massa che caratterizza le società occidentali degli ultimi trent'anni. Come si è visto nel quarto capitolo, a partire dagli ultimi anni del secolo scorso vari autori hanno evidenziato il paradosso del fatto che, nel momento in cui la civiltà umana ha raggiunto livelli di benessere e di aspettativa di vita mai toccati in precedenza, si manifesti un elevato senso di insicurezza generalizzato. Zygmunt Bauman (1999) ha definito società dell'incertezza quella in cui viviamo, perché è caratterizzata dalla mancanza di stabilità nelle opinioni, nelle appartenenze sociali, nelle relazioni e in tutti gli aspetti del vivere aggregato. Ulrich Beck (1986) l'ha definita società del rischio riflettendo sul fatto che l'evoluzione scientifica e tecnologica che di fatto ha notevolmente ridotto i pericoli per gli esseri umani, ha anche permesso di individuare un numero di rischi possibili sempre crescente. In questo modo la scienza contemporanea, al posto di tranquillizzare le persone, ha generato nuove paure diffondendo l'idea di essere costantemente sotto la minaccia di qualche possibile evento negativo, nonostante le condizioni di vita attuali siano le più

sicure della storia della civiltà umana. All'interno di una cultura caratterizzata dalla paura, la nuova pandemia è apparsa un rischio credibile, coerente con delle convinzioni largamente diffuse già da prima del suo avvento. Si può pensare che in epoche differenti lo stesso evento sarebbe stato accolto interpretandone la pericolosità in modo differente. Ad esempio, le pandemie di influenza *Asiatica* (1957-58) e di *Hong Kong* (1968), che l'Organizzazione Mondiale della Sanità stima abbiano causato fino a quattro milioni di vittime ciascuna, non sono passate alla storia come degli eventi particolarmente rilevanti per le società umane e non hanno suscitato reazioni politiche e sociali paragonabili a quelle manifestatesi in relazione al covid-19.

La visione del mondo come pieno di insidie e la diffusa insicurezza possono aver facilitato la visione della pandemia di covid-19 come qualcosa di epocale e fuori dall'ordinario. Così del resto è stato presentato dai mezzi di informazione che, consapevolmente o meno, hanno accentuato questa rappresentazione allo scopo di sfruttare al meglio l'argomento per attirare un pubblico più ampio. Anche le classi politiche di molti paesi democratici possono aver utilizzato, e di conseguenza sostenuto e amplificato, l'eccezionalità dell'evento per avere un maggiore sostegno popolare in un momento di difficoltà (Miconi, 2022). Questi vari fattori sommati contribuiscono a spiegare perché questa pandemia, rispetto ad altre avvenute in epoca recente, abbia suscitato delle reazioni molto maggiori.

La grande paura suscitata dal covid-19 spiega in parte la tolleranza con cui la popolazione di molte nazioni ha accettato misure di gestione dell'emergenza molto rigide, basate su un forte controllo sociale. Anche questa reazione, tuttavia, si può inquadrare all'interno di un clima culturale tipico delle società contemporanee, una cultura che si è sviluppata in parallelo agli avanzamenti tecnologici nell'ambito delle reti informatiche.

Molte delle misure di gestione della pandemia sono state rese possibili grazie alla diffusione dell'accesso a Internet, ad esempio la chiusura prolungata degli uffici e delle scuole fino a non molti anni fa non sarebbe potuta avvenire senza le possibilità di telelavoro e teledidattica che esistono attualmente. Anche il controllo degli accessi delle persone a determinati luoghi o attività è stato notevolmente facilitato da sviluppi tecnologici recenti. Negli ultimi decenni le reti informatiche, oltre a offrire numerose opportunità a chi vi accede, hanno anche permesso un aumento delle possibilità di tracciamento, e quindi di controllo, dei comportamenti personali. Oggi chi controlla l'accesso alla rete, i produttori degli strumenti di connessione e i gestori dei siti di maggiore successo raccolgono quantità enormi di informazioni relative ai comportamenti e alle opinioni degli utenti, informazioni che hanno un valore commerciale. È il cosiddetto capitalismo della sorveglianza, che produce valore aggiunto dalle informazioni relative ai comportamenti che le persone svolgono tramite internet (Zuboff, 2019).

Nel mondo di Internet si è diffusa la pratica di sorvegliare e farsi sorvegliare. Le persone hanno la possibilità di essere informati quasi in tempo reale su cosa pensano e fanno altri utenti, tramite i social media, e a loro volta rendono pubbliche e accessibili molte informazioni personali esponendosi alla sorveglianza da parte degli altri. Secondo David Lyon (2018) nella cultura attuale la sorveglianza non ha più una connotazione negativa di controllo e limitazione della libertà, al contrario è considerata qualcosa di positivo, farsi sorvegliare vuol dire avere tante persone che si interessano di noi, cioè tanto successo sociale ed è quindi considerato una cosa bella. Questa cultura si è sviluppata in parte per evoluzioni sociali spontanee, in parte fomentata dalle aziende che guadagnano sulle informazioni volontariamente cedute dagli utenti e che quindi hanno incentivato queste pratiche. All'interno di questa cornice

culturale, la sorveglianza degli spostamenti e dei comportamenti della popolazione da parte dei governanti non è apparsa né strana né criticabile, quanto piuttosto normale. L'utilizzo della certificazione vaccinale per poter accedere a determinati luoghi o svolgere determinate attività non è stata percepita come una limitazione della libertà individuale ma come una possibilità di accrescimento del potere di chi sceglieva di sottoporsi alla campagna vaccinale, che otteneva così la possibilità di fare delle cose. Tutto ciò dimenticando che le possibilità offerte dall'adesione alle richieste governative erano in precedenza un diritto universale, non un valore aggiunto.

Se la pandemia di covid-19 è stata, dal punto di vista delle reazioni psicologiche e sociali, un evento epocale è dovuto a una molteplicità di fattori, in questo saggio si è cercato di individuarne alcuni. Nella consapevolezza di non poter esaurire nelle riflessioni qui riportate l'analisi di un evento così ampio e complesso, si può formulare un'ipotesi su come e perché un evento di per sé quasi ordinario abbia scatenato delle reazioni straordinarie. In una società insicura, abituata a vedere rischi in ogni dove, la nuova pandemia ha suscitato da subito una certa preoccupazione. Questa preoccupazione iniziale è stata amplificata dai mezzi di comunicazione di massa, che privilegiano le notizie che suscitano maggiore apprensione e tendono a spettacolarizzare i resoconti degli eventi promuovendo la paura allo scopo di attirare maggiormente l'attenzione del pubblico. Questa tendenza di lungo corso è oggi ulteriormente accentuata dalla diffusione dell'ambiente mediatico di internet. In questo mondo virtuale, a cui accede quotidianamente la maggiorparte della popolazione dei paesi ricchi, la lotta per l'attenzione degli altri è ancora più serrata, poiché la diffusione dei contenuti è estremamente rapida e le reazioni che questi suscitano sono quantificabili in tempo reale. Il grande allarme sociale che si è venuto a creare in relazione alla pandemia ha giustificato da parte dei governi delle reazioni a

loro volta estreme che le popolazioni hanno accettato sempre sulla base della percezione di minaccia. Nelle situazioni stressanti è importante sentire di poter controllare la situazione in qualche modo. Nel caso specifico della minaccia virale la percezione di controllo è particolarmente minata dall'invisibilità della fonte della minaccia. Le reazioni rigide dei governi, in termini di obblighi e prescrizioni, sono servite anche a trasmettere l'impressione che la situazione, benché grave, fosse controllabile. Accettare queste misure senza critiche può aver avuto una funzione tranquillizzante per la popolazione, suggerendo l'idea di una situazione sotto controllo. Anche la stigmatizzazione dei critici o delle persone che trasgredivano le normative può essere interpretata come una ricerca di senso mediante un'attribuzione di causalità. Trovare i colpevoli del fatto che la situazione non si risolve permette di mantenere l'illusione che la situazione sia comunque controllabile, solo che c'è chi rema contro. Questo circolo vizioso di paura che giustifica l'emergenza che a sua volta genera ulteriore paura può aver contribuito al prolungamento dello stato di eccezione in cui molti stati del mondo hanno vissuto in seguito alla pandemia di covid-19.

È importante interrogarsi su questi aspetti psicologici e sociali per imparare qualcosa per le future emergenze. I danni causati all'umanità dalla pandemia di covid-19 verranno stimati in maniera attendibile soltanto a posteriori ma già da ora appare chiaro che quelli psicologici, sociali ed economici legati alla gestione dell'emergenza sono almeno altrettanto rilevanti di quelli strettamente biomedici causati dal virus. Giocare sulle paure della gente può essere funzionale al controllo sociale ma comporta notevoli conseguenze negative sia a livello individuale che sociale, conseguenze che possono essere più dannose di quelle causate dalla limitata collaborazione della popolazione alle scelte politiche.

In un'epoca caratterizzata dalle molteplici connessioni a livello planetario periodicamente si manifestano situazioni di emergenza globali, negli ultimi vent'anni possiamo ricordare l'emergenza terroristica innescata dagli attentati del settembre 2001 e quella economica che è cominciata nel 2008, oltre a quella sanitaria del 2020. È facile prevedere che, esaurita l'emergenza covid e i suoi strascichi, si presenterà una nuova sfida globale che con buona probabilità sarà di carattere ambientale. Azzardo questa previsione sulla base di due considerazioni. La prima di carattere mediatico, il pubblico tende ad abituarsi ai temi molto sfruttati e quindi questi temi potrebbero non funzionare più nella creazione culturale dell'emergenza. Da questo punto di vista la prossima emergenza dovrebbe essere differente da quelle recenti, terrorismo, economica e sanitaria. La seconda considerazione è di carattere oggettivo, la questione ambientale è stata posta ormai da cinquant'anni⁶, ciononostante poco si è fatto a livello politico ed economico per ridurre o eliminare gli effetti dannosi per l'ambiente dell'industria e del commercio degli esseri umani. Negli ultimi anni gli effetti del cambio climatico si sono fatti particolarmente evidenti e questo ha portato molti governi e organismi sovra-statali a interessarsi alle questioni ambientali. Purtroppo però, al di là delle dichiarazioni di intenti, le iniziative concrete sembrano tardive e limitate per poter essere ottimisti sul futuro ambientale del pianeta in cui viviamo.

⁶ Nel 1972 un gruppo di studiosi del Massachusetts Institute of Technology pubblicarono il libro *I limiti dello sviluppo*, un rapporto che sosteneva che il costante aumento demografico e dello sviluppo industriale avrebbe condotto nell'arco di al massimo cento anni al limite di possibilità di sfruttamento sostenibile del pianeta.

BIBLIOGRAFIA

- Ackerman, J.M., Hill, S.E., & Murray, D.R. (2018). The behavioral immune system: Current concerns and future directions. *Social and Personality Psychology Compass*, 12(2), Article e12371. <https://doi.org/10.1111/spc3.12371>
- Adorno, T., Frenkel-Brenswik, E., Levinson, D.J., & Sanford, R.N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper. (tr. It. *La personalità autoritaria*. Milano: Edizioni di Comunità, 1997)
- Albrechtslund, A. (2008). Online Social networking as participatory surveillance. *First Monday*, 13(3)
- Altemeyer, B. (1981). *Right-Wing Authoritarianism*. Winnipeg: University of Manitoba Press.
- Altemeyer, B. (1996). *The Authoritarian Specter*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Altemeyer, B. (2006). *The Authoritarians*. <https://theauthoritarians.org>
- Altheide, D.L (2007). The mass media and terrorism. *Discourse & Communication*, 1, 287–308. doi:10.1177/1750481307079207
- Altheide, D.L. & Snow, R.P. (1979). *Media logic*. Beverly Hills: Sage.
- Altheide, D.L. (1976). *Creating reality: How television news distorts events*. Beverly Hills: Sage.
- Altheide, D.L. (2002). *Creating fear: News and the construction of crisis*. New York: Aldine De Gruyter.

- Altheide, D.L. (2013). Media logic, social control, and fear. *Communication theory*, 23(3), 223-238.
- Angell, M. (2004). *The truth about the drug companies: how they deceive us and what to do about it*. New York: Random House. (tr. it *Farma&co: storie straordinarie di ordinaria corruzione*, Milano: Il Saggiatore, 2006)
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: the exercise of control*. New York: W. H. Freeman and company.
- Baron, J., & Miller, J.G. (2000). Limiting the scope of moral obligations to help: A cross-cultural investigation. *Journal of cross-cultural psychology*, 31(6), 703-725.
- Bauman, Z. & Lyon, D. (2013). *Liquid Surveillance. A conversation*. Cambridge: Polity Press (tr. it. *Sesto potere*, Roma-Bari: Laterza, 2014)
- Bauman, Z. (1999). *La società dell'incertezza*. Bologna: Il Mulino.
- Bauman, Z. (2000). *Liquid Modernity*. Cambridge: Polity. (tr.it. *Modernità liquida*, Roma, Bari: Laterza, 2002)
- Beck, U. (1986). *Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag. (tr.it *La società del rischio: verso una seconda modernità*, Roma: Carocci, 2000)
- Bergagna E., & Tartaglia, S. (2018). Self-Esteem, Social Comparison, and Facebook Use. *Europe's Journal of Psychology*, 14(4), 831–845. DOI:10.5964/ejop.v14i4.1592
- Berger P., & Luckmann, T. (1966). *The social construction of reality*. New York: Doubleday (trad. it. *La realtà come costruzione sociale*, Bologna : Il Mulino, 1969).
- Berkowitz, L. (1972). Social norms, feelings, and other factors affecting helping and altruism. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 63-108). New York: Academic Press.

- Berndsen, M., McGarty, C., Van der Pligt, J., & Spears, R. (2001). Meaning-seeking in the illusory correlation paradigm: The active role of participants in the categorization process. *British Journal of Social Psychology*, 40(2), 209-233.
- Bieber, F. (2020). Global nationalism in times of the COVID-19 pandemic. *Nationalities Papers*, 1-13.
- Bourke, J. (2005). *Fear. A Cultural History*. London: Virago. (tr. it. *Paura: una storia culturale*. Roma: Laterza, 2007)
- Buckingham, A. (2008). Doing Better, Feeling Scared: Health Statistics and the Culture of Fear. in D. Wainwright (ed.) *A Sociology Of Health*. London: SAGE knowledge. 19-37.
- Callanan, V. J. (2012). Media consumption, perceptions of crime risk and fear of crime: Examining race/ethnic differences. *Sociological Perspectives*, 55, 93–115. doi:10.1525/sop.2012.55.1.93
- Chadwick, A. (2013). *The hybrid media system: Politics and power*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Cottrell, J.E., Winer, G.A., & Smith, M.C. (1996). Beliefs of children and adults about feeling stares of unseen others. *Developmental Psychology*, 32, 50-61.
- de Rosa, A.S., Mannarini, T., Gil de Montes, L., Holman, A., Lauri, M.A., Negura, L., ... & Lubinga, E. (2021). Sensemaking processes and social representations of COVID-19 in multi-voiced public discourse: Illustrative examples of institutional and media communication in ten countries. *Community Psychology in Global Perspective*, 7(1), 13-53.
- Debord, G. (1967). *La Société du spectacle*, Paris: Buchet/Chastel. (tr. It. *La società dello spettacolo*, Elmo: Stampa alternativa, 1974).

- Doise, W. (1980). Levels of explanation in the European Journal of Social Psychology. *European Journal of Social Psychology*, 10(3), 213-231.
- Doob, A.N., & Macdonald, G.E. (1979). Television viewing and fear of victimization: Is the relationship causal? *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(2), 170-179.
- Eigenberg, H., e Garland, R. (2008). Victim blaming. In L. J. Moriarty (Ed.), *Controversies in Victimology* (pp. 21-36). Newark, NJ: Elsevier Press.
- Elias, N. (1967). *Die Gesellschaft der Individuen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp. (tr. It. *La società degli individui*, Bologna: Il Mulino, 1990)
- Eschholz, S., Chiricos, T., & Gertz, M. (2003). Television and Fear of Crime: Program Types, Audience Traits, and the Mediating Effect of Perceived Neighborhood Racial Composition. *Social Problems*, 50, 395–415. doi:10.1525/sp.2003.50.3.395
- Fellenor, J., Barnett, J., Potter, C., Urquhart, J., Mumford, J. D., & Quine, C.P. (2018). The social amplification of risk on Twitter: The case of ash dieback disease in the United Kingdom. *Journal of Risk Research*, 21(10), 1163-1183.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140.
- Foucault, M. (1975). *Surveiller et punir: naissance de la prison*. Paris: Gallimard. (tr. It. *Sorvegliare e punire: nascita della prigione*, Torino: Einaudi, 1976)
- Frazer, J.C. (1907-15). *The Golden Bough: A Study in Magic and Religion*. London: Mc Millan. (tr. It. *Il ramo d'oro: Studio sulla magia e la religione*, Roma, Alberto Stock Editore, 1925)
- Freud, S. (1913). *Totem und Tabu*, Lipsia, Vienna: Hugo Heller. (tr. It. *Totem e Tabù*, Bari, Laterza, 1930.
- Furedi, F. (1997). *Culture of fear. Risk-taking and the morality of low expectation*. London, England: Cassell.

- Furedi, F. (2005). *The Politics of Fear; Beyond Left and Right*. London: Continuum Press.
- Furedi, F. (2018). *How Fear Works: Culture of Fear in the Twenty-First Century*. London: Bloomsbury Publishing.
- Gallup (2008). *Presidential Approval Ratings - George W. Bush*. <https://news.gallup.com/poll/116500/presidential-approval-ratings-george-bush.aspx>
- Gerbner, G. & Gross, L. (1976). Living with television: the violence profile. *Journal of Communication*, 26, 172-199
- Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1980). The “mainstreaming” of America: Violence Profile No. 11. *Journal of Communication*, 30(3), 10–29.
- Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Perspectives on media effects* (pp. 17–40). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Glassner, B. (1999). *The culture of fear*. New York: Basic Books.
- Gremigni, P. & Casu, G. (2013). Risorse personali e salute. In P.E. Ricci Bitti & P. Gremigni (a cura di), *Psicologia della salute. Modelli teorici e contesti applicativi*. Roma: Carocci.
- Gulati, G.J. & Williams, C.B. (2013). Social media and campaign 2012: Developments and trends for Facebook adoption. *Social Science Computer Review*, 31, 577-588. doi:10.1177/0894439313489258
- Gunter, B. (1987). *Television and the Fear of Crime*. London: John Libbey and Company.
- Hamilton, D.L. & Gifford, R.K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12(4), 392-407.

- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley. (tr. it. *Psicologia delle relazioni interpersonali*. Bologna: Il Mulino, 1972)
- Hovland, C.I., Janis, I.L., & Kelley, H.H. (1953), *Communication and persuasion*, New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C.I., Lumsdaine, A., & Sheffield, F. (1949), *Experiments on Mass Communication*. Princeton: Princeton University Press.
- Illich I. (1976). *Limits to medicine. Medical nemesis. The expropriation of health*. London: Marion Boyars. (tr. it. *Nemesi medica, L'espropriazione della salute*, Milano: Mondadori, 1977)
- Janis, I.L. (1972) *Victims of groupthink*. New York: Houghton Mifflin.
- Janis, I.L. (1982). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups: Theory and research perspectives. In H. Brandstätter, J.H. Davis, & G. Stocker-Kreichgauer, (Eds.). *Group decision making*. New York: Academic Press. 477-502.
- Janis, I.L. (1989). *Crucial decisions: Leadership in policymaking and crisis management*. New York: The Free Press.
- Joffe, H. (1999). *Risk and "the Other"*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Joukhador, J., Blaszczyński, A., & Maccallum, F. (2004). Superstitious beliefs in gambling among problem and non-problem gamblers: Preliminary data. *Journal of gambling studies*, 20(2), 171-180.
- Kaplan A.M. & Haenlein M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53 (1), 59–68.
- Kasperson, R.E., Renn, O., Slovic, P., Brown, H.S., Emel, J., Goble, R., Kasperson, J.X., & Ratick, S. (1988). The social

- amplification of risk: A conceptual framework. *Risk analysis*, 8(2), 177-187.
- Katz, E. & Lazarsfeld, P. (1955). *Personal influence: The part played by people in the flow of mass communications*. New York: Free Press. (tr. It. *L'influenza personale nelle comunicazioni di massa*. Torino: Eri, 1968)
- Keinan, G. (2002). The effects of stress and desire for control on superstitious behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(1), 102-108.
- Kelm, O., Dohle, M., & Bernhard, U. (2019). Politicians' self-reported social media activities and perceptions: results from four surveys among German parliamentarians. *Social Media+ Society*, 5(2), 2056305119837679.
- Klapper, J. (1960), *The effects of mass communication*. Glencoe: The Free Press.
- Klein, C., & Helweg-Larsen, M. (2002). Perceived control and the optimistic bias: A metaanalytic review. *Psychology & Health*, 17(4), 437-446.
<https://doi.org/10.1080/0887044022000004920>.
- Lasswell, H.D. (1927), *Propaganda Techniques in the world war*. New York: Knopf.
- Lazarsfeld, P., Berelson, B. and Gaudet, H. (1948) *The People's Choice: How the Voter Makes up His Mind in a Presidential Campaign*. New York: Columbia University Press.
- Lazarus, R.S. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.
- Le Bon, G. (1895). *Psychologie des foules*. Paris: Alcan; (tr. it. *Psicologia delle folle*. Milano: Longanesi, 1927).
- Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts*. New York: Harper & Row (tr. it. *I conflitti sociali*, Milano: Angeli, 1972).
- Lupton, D. (1999). *Risk and sociocultural theory: New directions and perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press.

- (tr. it. *Il rischio: percezione, simboli, culture*, Bologna: Il Mulino, 2003)
- Lyon, D. (2018). *The culture of Surveillance. Watching as a Way of Life*. Cambridge: Polity Press (tr. it. *La cultura della sorveglianza. Come la società del controllo ci ha reso tutti controllori*, Roma: Luiss University Press, 2020)
- Lyotard, J.F. (1979). *La condition postmoderne: rapport sur le savoir*. Paris: Les editions de minuit (tr. it. *La condizione postmoderna: rapporto sul sapere*, Milano: Feltrinelli, 1981).
- Mannarini, T., Salvatore, S., & Zucchermaglio, C. (2021). La prospettiva culturale. In C. Arcidiacono, N. De Piccoli, T. Mannarini, E. Marta (a cura di), *Psicologia di comunità. Volume I* (pp. 60-77). Milano: FrancoAngeli.
- Marques, J.M., Abrams, D., Páez, D., & Hogg, M.A. (2001). Social categorization, social identification, and rejection of deviant group members. *Blackwell handbook of social psychology: Group processes*, 400-424. DOI:10.1002/9780470998458.ch17
- Marques, J.M., Yzerbyt, V.Y., & Leyens, J.P. (1988). The "black sheep effect": Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18(1), 1-16. DOI:10.1002/ejsp.2420180102
- Mazzoleni, G., & Schulz, W. (1999). "Mediatization" of politics: A challenge for democracy?. *Political communication*, 16(3), 247-261.
- McCombs, M.E. & Shaw, D.L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public opinion quarterly*, 36(2), 176-187.
- McCombs, M.E. & Shaw, D.L. (1993). The evolution of agenda-setting research: Twenty-five years in the marketplace of ideas. *Journal of communication*, 43(2), 58-67.
- McQuail, D. (1983). *Mass Communication Theory. An Introduction*. Beverly Hills: Sage

- Mead, G.H. (1934). *Mind, self and society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Miconi, A. (2020). *Epidemie e controllo sociale*. Roma: Manifestolibri.
- Miconi, A. (2022). *Emergenza di Stato. Intellettuali, media e potere nell'Italia della pandemia*. Macerata: Giometti & Antonello.
- Miles, B., & Morse, S. (2007). The role of news media in natural disaster risk and recovery. *Ecological Economics*, 63(2-3), 365-373.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, 67(4), 467-472.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. New York: Harper & Row. (tr. It. *Obbedienza all'autorità*. Milano: Bompiani, 1975).
- Moscovici, S. (1981). *La Psychanalyse: son image et son public*. Paris: PUF.
- Moscovici, S. & Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 12(2), 124-135.
- Moynihan, R. & Cassels, A. (2006). *Selling Sickness: How drug companies are turning us all into patients*. Sidney: Allen & Unwin.
- Moynihan, R., Heath, I., & Henry, D. (2002). Selling sickness: The pharmaceutical industry and disease mongering. *BMJ*, 324, 886–891. doi:10.1136/bmj.324.7342.886
- Murray, D.R. & Schaller, M. (2012). Threat(s) and conformity deconstructed: Perceived threat of infectious disease and its implications for conformist attitudes and behavior. *European Journal of Social Psychology*, 42(2), 180-188. <https://doi.org/10.1002/ejsp.863>
- Murray, S. (2017). The “Rally-‘Round-the-Flag’” Phenomenon and the Diversionary Use of Force. In *Oxford Research Encyclopedia of Politics*. Oxford: Oxford University Press.

- Nemeth, C.J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological review*, 93(1), 23-32.
- Nisbett, R.E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall (tr. it. *L'inferenza umana: strategie e lacune del giudizio sociale*. Bologna: Il Mulino, 1989)
- Otto, K., Boos, A., Dalbert, C., Schops, D., & Hoyer, J. (2006). Posttraumatic symptoms, depression, and anxiety of flood victims: The impact of the belief in a just world. *Personality and Individual Differences*, 40(5), 1075–1084.
- Payer, L. (1992). *Disease-mongers: how doctors, drug companies, and insurers are making you feel sick*. New York: J. Wiley.
- Peterson, C. (1999). Personal control and well-being. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.). *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 288–301). New York, NY, US: Russell Sage Foundation.
- Pettigrew, T.F. (2003). Peoples under threat: Americans, Arabs, and Israelis. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, 9(1), 69-90.
- Piaget, J. (1926). *La représentation du monde chez l'enfant*, Paris : PUF. (tr. It. *La rappresentazione del mondo nel fanciullo*, Torino, Einaudi, 1955).
- Pulkkinen, M. (2017). *Culture of fear, age of anxiety: case of the Ebola outbreak in 2014*. A Master's Thesis in Sociology and the Master's Programme in Development and International Cooperation. Department of Social Sciences. University of Jyväskylä. Retrived from <https://jyx.jyu.fi/bitstream/handle/123456789/54050/URN:NBN:fi:jyu-201705212435.pdf?sequence=1>
- Rabbie, J.M., & Horwitz, M. (1969). Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of personality and social psychology*, 13(3), 269-277.
- Renn, O., Burns, W.J., Kasperson, J.X., Kasperson, R.E., & Slovic, P. (1992). The Social Amplification of Risk:

- Theoretical Foundations and Empirical Applications. *Journal of Social Issues*, 48(4), 137–160.
- Reuters Institute (2021). *Digital News Report 2021*. <https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/digital-news-report/2021>
- Riva, G. (2012). *Psicologia dei nuovi media. Terza edizione*. Bologna: Il Mulino.
- Roccatò, M. (2003). *Le tendenze antidemocratiche*. Torino: Einaudi.
- Roche, S.P., Pickett, J.T., & Gertz, M. (2016). The scary world of online news? Internet news exposure and public attitudes toward crime and justice. *Journal of Quantitative Criminology*, 32(2), 215-236.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (ed.). *Advances in experimental social psychology*. 10. New York: Academic Press. 173–220. ISBN 978-0-12-015210-0.
- Rothbaum, F., Weisz, J.R., & Snyder, S.S. (1982). Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control. *Journal of personality and social psychology*, 42(1), 5.
- Rudolph, U., Roesch, S., Greitemeyer, T., & Weiner, B. (2004). A meta-analytic review of help giving and aggression from an attributional perspective: Contributions to a general theory of motivation. *Cognition and emotion*, 18(6), 815-848.
- Satolli R. (2006). Anticipazione diagnostica e abbassamento della soglia di malattia: l'invasione della medicina. In C. Cislighi (a cura di), *Gli scenari della sanità* (pp. 218-264). Milano: FrancoAngeli.
- Sawicki, A.J., Żemojtel-Piotrowska, M., Balcerowska, J.M., Sawicka, M.J., Piotrowski, J., Sedikides, C., ... & Zand, S.

- (2022). The fear of COVID-19 scale: Its structure and measurement invariance across 48 countries. *Psychological Assessment, 34*(3), 294-310.
- Shan, L., Regan, Á., De Brún, A., Barnett, J., Van der Sanden, M.C., Wall, P., & McConnon, Á. (2014). Food crisis coverage by social and traditional media: A case study of the 2008 Irish dioxin crisis. *Public Understanding of Science, 23*(8), 911-928.
- Shapiro Jr, D.H., Schwartz, C.E., & Astin, J.A. (1996). Controlling ourselves, controlling our world: Psychology's role in understanding positive and negative consequences of seeking and gaining control. *American psychologist, 51*(12), 1213.
- Shepperd, J.A., Pogge, G., & Howell, J.L. (2017). Assessing the consequences of unrealistic optimism: Challenges and recommendations. *Consciousness and Cognition, 50*, 69-78. <http://dx.doi.org/10.1016/j.concog.2016.07.004>
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social Psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- Snow, R.P. (1983). *Creating media culture*. Beverly Hills: Sage.
- Street, J. (1997). Remote control? Politics, technology and 'electronic democracy.' *European Journal of Communication, 12*, 27-42.
- Stromback, J. (2008). Four phases of mediatization: An analysis of the mediatization of politics. *The International Journal of Press/Politics, 13*, 228-246. doi:10.1177/1940161208319097
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: studies in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press. (tr. it. *Gruppi umani e categorie sociali*. Bologna: Il Mulino, 1985).
- Tartaglia, S. (2012). *Basi di epistemologia per la ricerca psicosociale*. <http://hdl.handle.net/2318/144216>

- Tartaglia, S. (2019). *Il ballo delle identità*.
<https://iris.unito.it/handle/2318/1694482>
- Tartaglia, S. (2022). The relation between information and fear during the covid-19 pandemic. *Community Psychology in Global Perspective*, 8(1), 79 – 89.
- Tartaglia, S., Gattino, S., & Bimbo C.A.A. (2019). The different dimensions of risk perception: The role of individual traits and watching TV. *Psihologija*, 52(4), 347–361. doi: 10.2298/PSI181102007T
- Taylor, S.E., & Brown, J.D. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological bulletin*, 103(2), 193. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.103.2.193>
- Tejedor, S., Cervi, L., Tusa, F., Portales, M., & Zabolina, M. (2020). Information on the COVID-19 Pandemic in Daily Newspapers' Front Pages: Case Study of Spain and Italy. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(17), 6330. doi:10.3390/ijerph17176330
- Turner, M.E., Pratkanis, A.R., Probasco, P., & Leve, C. (1992). Threat, cohesion, and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspective on groupthink. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(5), 781-796.
- Ucar, G.K., Hasta, D., & Malatyali, M.K. (2019). The mediating role of perceived control and hopelessness in the relation between personal belief in a just world and life satisfaction. *Personality and Individual Differences*, 143, 68–73. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.02.021>.
- Wang, J., Wang, Z., Liu, X., Yang, X., Zheng, M., & Bai, X. (2021). The impacts of a COVID-19 epidemic focus and general belief in a just world on individual emotions. *Personality and Individual Differences*, 168, 110349. DOI: 10.1016/j.paid.2020.110349
- Wang, X. (2017). Understanding climate change risk perceptions in China: Media use, personal experience, and

- cultural worldviews. *Science Communication*, 39(3), 291–312. doi: 10.1177/1075547017707320
- Weinstein, N.D. & Klein, W.M. (1996). Unrealistic optimism: present and future. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15, 1–8.
- Weitzer, R., & Kubrin, C.E. (2004). Breaking news: How local TV news and real-world conditions affect fear of crime. *Justice Quarterly*, 21, 497–520. doi:10.1080/07418820400095881
- Wen, J., Aston, J., Liu, X., & Ying, T. (2020). Effects of misleading media coverage on public health crisis: A case of the 2019 novel coronavirus outbreak in China. *Anatolia*, 31(2), 331–336. doi:10.1080/13032917.2020.1730621.
- WHO (2020). *Mask use in the context of COVID-19. Interim guidance 1 December 2020.*
<https://apps.who.int/iris/handle/10665/337199>
- Wu, B.P., & Chang, L. (2012). The social impact of pathogen threat: How disease salience influences conformity. *Personality and Individual Differences*, 53(1), 50-54. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.02.023>
- Xie, X., Liu, H., & Gan, Y. (2011). Belief in a just world when encountering the 5/12 Wenchuan earthquake. *Environment and Behavior*, 43(4), 566–586.
- Yang, C. & Lee, Y. (2018). Interactants and activities on Facebook, Instagram, and Twitter: Associations between social media use and social adjustment to college. *Applied Developmental Science*, 24(1), 62-78. DOI: 10.1080/10888691.2018.1440233
- Yang, C. & Lee, Y. (2020): Interactants and activities on Facebook, Instagram, and Twitter: Associations between social media use and social adjustment to college. *Applied Developmental Science*, 24(1), 62-78. DOI: 10.1080/10888691.2018.1440233

- Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of personality and social psychology*, 9, 1-27.
- Zmigrod, L., Ebert, T., Götz, F., & Rentfrow, J. (2021). The psychological and socio-political consequences of infectious diseases. *Journal of Social and Political Psychology*, 9(2), 456–474, <https://doi.org/10.5964/jspp.7297>
- Zuboff, S. (2019). *The Age of Surveillance Capitalism. The fight for a human future and the new frontier of power*. New York: Public Affairs (tr. It. *Capitalismo della sorveglianza*. Roma: Luiss University Press, 2020)
- Zuckerman, M. (1979). Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of personality*, 47(2), 245-287.

Dello stesso autore

Tartaglia Stefano

BASI DI EPISTEMOLOGIA PER LA RICERCA
PSICOSOCIALE

2012

<http://hdl.handle.net/2318/144216>

Tartaglia, Stefano

IL BALLO DELLE IDENTITÀ

2019

<https://iris.unito.it/handle/2318/1694482>