



# **DEMOCRAZIA E DELIBERAZIONE. DISCUTERE FA CAMBIARE OPINIONE?**

Martina Bavastrelli

Maggio 2015

ISSN 2240-7332

IRPPS WP 76/2015



**CNR-IRPPS**

**Democrazia e deliberazione. Discutere fa cambiare opinione?**

Martina Bavastrelli

2015, p. 30 IRPPS Working paper 76/2015

In questo paper analizziamo le applicazioni della deliberazione all'interno del contesto democratico attraverso il noto modello della democrazia deliberativa. L'impatto della discussione è studiato in merito al cambiamento di opinione e all'aumento della conoscenza che spesso essa genera. Tale aspetto viene anche verificato da un esperimento condotto in un corso universitario e volto proprio a comprendere l'impatto della discussione sulle opinioni delle persone.

**Parole chiave:** Democrazia deliberativa, Cambiamento d'opinione

**CNR-IRPPS**

**Democracy and deliberation. Can discussion changes opinions?**

Martina Bavastrelli

2015, p. 30 IRPPS Working paper 76/2015

In this paper I will analyze the deliberative applications in the democratic context through the renowned model of deliberative democracy. Debate's impact is studied referring to opinion changing and the increase of knowledge that it usually provokes. In addition, this aspect is verified with an experiment made in an university course and focused on understanding the impact of discussion on people's opinions.

**Keywords:** Deliberative democracy, Change of opinions

Il Working paper è accessibile online dal sito dell'Istituto: [www.irpps.cnr.it](http://www.irpps.cnr.it)

Citare questo documento come segue:

Martina Bavastrelli\*. *Democrazia e deliberazione. Discutere fa cambiare opinione?* Roma: Consiglio Nazionale delle Ricerche - Istituto di Ricerche sulla Popolazione e le Politiche Sociali, (IRPPS Working papers n. 76/2015).

\* Tirocinante presso, Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), IRPPS, Via Palestro, 32 - 00185 Rome, Italy, Email: [martina\\_bavastrelli@yahoo.it](mailto:martina_bavastrelli@yahoo.it)

Editing e composizione: Cristiana Crescimbene, Luca Pianelli e Laura Sperandio

---

Redazione: *Marco Accorinti, Sveva Avveduto, Corrado Bonifazi, Rosa Di Cesare, Fabrizio Pecoraro, Tiziana Tesauro*

© Istituto di ricerche sulla Popolazione e le Politiche Sociali 2013. Via Palestro, 32 Roma 

---

## 1. La democrazia deliberativa

### 1.1 Origini e caratteristiche

Benché il concetto di democrazia deliberativa sia assai risalente nel tempo, tanto che secondo alcuni la sua idea “e le sue implementazioni pratiche sono antiche quanto la democrazia stessa” (Elster 1998), fu J. M. Bessette, negli anni ‘80, a coniare ufficialmente il termine consacrando la democrazia deliberativa a nuovo modello democratico (Sancho 2003).

Per capire, però, cosa si intenda per democrazia deliberativa è necessario fare una precisazione terminologica poiché il termine “*deliberation*” in inglese indica un processo

“attraverso il quale si esamina una questione, una proposta, un progetto e se ne ponderano con attenzione i vantaggi e gli svantaggi prima di prendere una decisione favorevole o contraria che sia. In italiano invece deliberazione indica l’atto di prendere una decisione dopo avere esaminato gli argomenti favorevoli e contrari” (Bosetti et al. 2004).

Il differente significato che le due lingue attribuiscono al termine ha generato alcune proposte alternative nel tentativo di una traduzione più fedele, tuttavia il termine è “ormai internazionalmente accreditato sul piano scientifico” (Bosetti et al. 2004) e, inoltre, i teorici della democrazia deliberativa hanno scelto di usarlo “nel senso originale conferitogli da Aristotele, che era quello di «scelta in seguito a giudizio»” (Pellegrino 2004).

Chiarita la questione terminologica, rimane comunque necessario delineare i contorni del modello deliberativo poiché sull’argomento la letteratura è così ampia da rischiare di creare confusione. In proposito, presentiamo alcuni tratti irrinunciabili della democrazia deliberativa:

1. La prima caratteristica fondamentale, o meglio una condizione ai fini dell’esistenza stessa della democrazia deliberativa, è che essa costituisce la risposta morale al conflitto morale (Gutmann et al. 1996) per cui “un certo basilare disaccordo è necessario per creare il problema che la democrazia deliberativa è intenzionata a risolvere” (Thompson 2008). In breve, la democrazia deliberativa ha bisogno di un qualche grado di dissenso per realizzarsi.
2. La seconda caratteristica è data dall’elemento democratico stesso, infatti, (almeno) tutti coloro che sono coinvolti dalle conseguenze della deliberazione dovrebbero avere il diritto di prenderne parte (Bobbio 2006). Tale attributo corrisponde, quindi, al principio di “massima inclusività” secondo cui tutti coloro che abbiano “qualcosa da dire” su una decisione che, in varia misura, li tocca direttamente, devono avere la possibilità di farlo.
3. La terza caratteristica attiene alla pubblicità della deliberazione, la quale deve essere intesa almeno in due sensi: da una parte deve essere pubblica la tematica oggetto della deliberazione (Gutmann et al. 2004), dall’altra deve essere pubblica la deliberazione stessa, ossia essa deve essere accessibile a tutti, l’intera cittadinanza deve poter informarsi su quali siano stati i temi discussi e quali siano state le posizioni raggiunte.

4. Un altro aspetto fondamentale della democrazia deliberativa risiede nell'uguaglianza politica. Tale caratteristica è piuttosto una *condicio sine qua non* di questo modello come, d'altronde, della democrazia *tout court*. Rendere effettivo un tale principio implica non solo che le persone partecipino, ma che lo facciano sotto condizioni di assoluta parità in modo che ciascun cittadino abbia concreta possibilità di essere quello "decisivo".
5. La quinta caratteristica consiste nel fatto che la decisione presa deve essere vincolante per un certo periodo poiché i partecipanti non affrontano discussioni fine a se stesse, non discutono per amore della discussione, bensì poiché sono convinti che la loro deliberazione influenzerà le scelte del governo e di chi è chiamato a prendere decisioni (Gutmann et al. 2004).
6. Il processo deliberativo è dinamico nel senso che non presuppone che la decisione sarà legittima nell'indefinito futuro ma lascia sempre aperta la possibilità di continuare il dialogo (Gutmann et al. 2004). La deliberazione, dunque, non cristallizza decisioni immutabili, ma concepisce continuamente l'opportunità che attraverso il dibattito si giunga a perfezionare le decisioni e a renderle più legittime.
7. La settima caratteristica risiede nell'idea che le preferenze (i valori, gli interessi, le opinioni) dei cittadini non possano e non debbano solo essere "contate" o "aggregate", ma possano e debbano formarsi e trasformarsi nel corso di una discussione pubblica che si svolga su basi di imparzialità, parità e di eguaglianza, fondata sui valori di una comune razionalità e su una comune aspirazione a ricercare una soluzione quanto più possibile condivisa (Floridia 2007).
8. L'ottava caratteristica attiene all'importanza delle informazioni che emergono durante il processo deliberativo. Parte dello scopo della democrazia deliberativa consiste, infatti, nel dare ai cittadini informazioni accurate sulla base delle quali essi possano prendere posizione in merito a certe questioni. E' evidente, però, che queste informazioni devono basarsi su elementi oggettivi, devono comprendere tutte le opzioni possibili e mostrare le questioni sotto vari profili, in modo bilanciato ed equilibrato.
9. La nona caratteristica della democrazia deliberativa risiede nella sua capacità di rafforzare il bene comune rispetto agli interessi privati.

"Se l'obiettivo è di prendere decisioni collettive che tendono al beneficio comune, ciascuna opinione deve essere espressa in termini accettabili per tutti, rendendo necessario trasformare l'interesse personale in principi pubblici difendibili. In un dibattito pubblico, nessuno può convincere il pubblico del proprio punto di vista senza essere capace di argomentare perché lo si ritiene valido, giusto o auspicabile, e perché dovrebbe essere considerato così dagli altri. In questo senso, la deliberazione rende difficile che le ragioni proposte a sostegno di ciascuna proposta siano esclusivamente basate sull'interesse personale" (Sancho 2003).
10. L'ultima caratteristica della democrazia deliberativa riguarda l'importanza dell'atteggiamento tenuto dai protagonisti della deliberazione, cioè i cittadini. È fondamentale che essi abbiano un atteggiamento "*open mind*" ossia che inizino il dibattito con delle idee o convinzioni riguardo l'argomento della deliberazione, ma che siano

anche pronti a cambiarle alla luce dei nuovi elementi che, auspicabilmente, la deliberazione farà emergere.

### 1.2 I vantaggi deliberativi

Dall'analisi delle principali caratteristiche della democrazia deliberativa emerge, inevitabilmente, una riflessione riguardo le ragioni per cui essa, almeno in linea teorica, dovrebbe essere preferita agli altri modelli democratici. In sostanza finora abbiamo descritto la democrazia deliberativa, adesso cerchiamo di capire perché essa possa essere considerata, in qualche caso almeno, migliore di altre tipologie di democrazia.

1. In primo luogo la deliberazione ha il merito di migliorare la distribuzione delle informazioni tra i deliberatori, altrimenti ripartite in modo ineguale. Questo aspetto è positivo anche laddove ci sia unanime accordo sulla desiderabilità di un certo risultato poiché aumenta la consapevolezza dei meriti relativi dei diversi mezzi (Gambetta 1998).
2. Il secondo vantaggio attiene alla capacità dei cittadini di crearsi opinioni di qualità grazie alla migliore allocazione delle informazioni che la democrazia deliberativa promuove. Durante la deliberazione, infatti, i cittadini non solo acquisiscono nuove informazioni, ma sono anche obbligati ad articolare e formulare le loro posizioni e ad ascoltare quelle degli altri. In questo modo la deliberazione richiede a ciascuno lo sforzo di giustificare la propria posizione e così facendo genera opinioni più consistenti e certamente più informate (Hansen 2004).
3. Il terzo vantaggio che deriva dall'inserire nel sistema democratico processi deliberativi risiede nel temperare l'interesse personale dei cittadini in favore della cooperazione tra eguali. L'affermazione del mutuo rispetto e la consapevolezza che tutte le posizioni sono state ascoltate rendono i cittadini inclini ad accettare decisioni che non soddisfano il proprio interesse personale poiché essi riconoscono, comunque, di aver collaborato alla loro definizione. In questo modo le decisioni che sono assunte tendono molto di più all'interesse generale di quanto non succederebbe nelle tradizionali elezioni, dove ciascun elettore risponde solo a se stesso e vota unicamente in funzione del suo interesse.
4. La deliberazione ha il merito di riuscire a far emergere soluzioni migliori e più condivise per i problemi condivisi. In sostanza la deliberazione aiuta a pensare a nuove soluzioni laddove si sia giunti alla conclusione che tra le opzioni conosciute non sarà mai possibile trovare un compromesso. La deliberazione, infatti,  

“non si limita alla scelta tra alternative date: al contrario, la discussione collettiva facilita un processo di *brainstorming* capace di generare soluzioni innovative, anche perché il confronto consente di ridefinire la natura del problema di partenza e di costruire un processo di framing condiviso” (Cataldi 2008).
5. Lo scambio di informazioni e punti di vista, inoltre, promuove una responsabilità deliberativa nel sistema politico. I partecipanti, infatti, devono fornire ragioni accettate da tutti gli altri che saranno in qualche modo coinvolti dalla decisione e ciò genera la responsabilità di fornire argomentazioni valide durante la deliberazione. “Questo è fatto attraverso la deliberazione in cui i partecipanti sono mutualmente responsabili delle

obiezioni rivolte alle loro argomentazioni e sono, così, fortemente incoraggiati a guardare oltre l'interesse personale e a considerare gli interessi degli altri" (Hansen 2004).

6. La deliberazione accresce la legittimità delle decisioni assunte. Qualora ci si trovi davanti argomenti controversi e laddove le decisioni inevitabilmente scontenteranno qualcuno, allora la deliberazione è l'unica via per giungere ad un compromesso legittimo.
7. Infine, non va trascurato il valore civico della deliberazione poiché tale processo induce i partecipanti ad usare argomenti imparziali fondati sul bene comune e contribuisce a formare "cittadini migliori" accrescendone le qualità civiche, morali ed intellettuali. In particolare, la deliberazione rafforza le virtù dell'ascolto, del dialogo, del confronto, della tolleranza e della fiducia reciproca, concorrendo anche alla destrutturazione dei pregiudizi.

### *1.3 I critici della deliberazione*

Abbiamo appena detto delle caratteristiche per cui la democrazia deliberativa dovrebbe essere preferita ad altri modelli democratici, tuttavia, per completezza è necessario menzionare anche le critiche che le sono state rivolte. Esse vanno tenute in considerazione soprattutto nell'ottica di rendere la democrazia deliberativa un'alternativa concreta ai modelli democratici meramente aggregativi.

1. Un primo aspetto utile da notare attiene al fatto che il processo deliberativo, lungi dall'essere egualitario, è certamente influenzato dal potere dei partecipanti. Per potere, qui, ci riferiamo alla capacità argomentativa, al prestigio sociale, alle risorse economiche e a quelle organizzative, alla capacità di stringere alleanze e, infine, al potere di ricatto di ciascun cittadino (Cataldi 2008). L'osservazione, a ben vedere, non è priva di fondamento poiché è verosimile che un cittadino comune non si trovi in una situazione paritaria rispetto a coloro i quali partecipano alla deliberazione in rappresentanza di un'organizzazione. Questi ultimi, per di più, pur ammettendo che siano votati alla causa deliberativa, avranno comunque una forma di "fedeltà" nei confronti dell'organizzazione che rappresentano e saranno probabilmente meno disposti a cambiare le proprie opinioni durante la deliberazione. Inoltre, non può essere taciuta la possibilità che le grandi organizzazioni, prima di partecipare al processo, svolgano un calcolo opportunistico sulle probabilità di successo e, di conseguenza, che scelgano di parlare nelle arene deliberative solo quando lo ritengano più conveniente, cioè quando pensano di poter sfruttare la deliberazione a proprio vantaggio. Altrettanto verosimile è che, all'interno del procedimento deliberativo, non tutti i cittadini abbiano la stessa capacità argomentativa né lo stesso prestigio sociale. Questi due fattori possono influenzare notevolmente la loro reale capacità di essere ascoltati e presi in considerazione ed ambire ad essere il "deliberatore decisivo". In breve, dunque, la discussione pubblica può avvantaggiare alcuni gruppi e le loro preferenze rispetto agli altri (Fishkin et al. 2005).
2. Una seconda critica si riferisce all'inutilità della deliberazione. Secondo alcuni la deliberazione sarebbe, senza mezzi termini, una perdita di tempo poiché il pubblico può usare spunti semplici ed euristici per approssimare le sue più informate opinioni (Fishkin et al. 2005).

3. Parzialmente collegata a quest'ultima, è l'osservazione secondo cui la deliberazione è semplicemente impossibile. I cittadini sono troppo confusi, inconsistenti ed ignoranti per essere consultati su tematiche pubbliche e ogni sforzo di ascoltare la "voce pubblica" sarebbe così deludente che è meglio desistere fin dall'inizio (Fishkin et al. 2005).
4. Una quarta critica riguarda la pubblicità della deliberazione poiché essa, talvolta, può ergersi ad ostacolo per il cambio di opinione all'interno del processo deliberativo, inducendo le persone a rimanere della propria idea per timore di "perdere la faccia", di risultare poco credibilità ed essere additate come incoerenti. Questa critica riguarda alcuni aspetti psicologici certamente non trascurabili poiché, se è vero che alcune persone ritengono assolutamente normale, quando addirittura inevitabile, cambiare opinione in seguito all'assunzione di nuove informazioni, altre pensano che mutare posizione le indetificherà come contraddittorie e facilmente condizionabili.
5. La quinta obiezione che è stata fatta alla democrazia deliberativa riguarda l'esistenza di interessi poco organizzati o non organizzabili. Le questioni si riferiscono, però, a problemi differenti: gli interessi poco organizzati sono difficilmente individuabili e limitatamente visibili; gli interessi non organizzabili, invece, si riferiscono a quelli che non saranno affatto rappresentati, come le generazioni future. Inoltre esistono interessi molto generali e diffusi che non stimolano alcun tipo di tutela attiva se non quando sono minacciati, ad esempio l'interesse ad avere aria pulita. Questi tipi di interessi, essendo poco o per nulla organizzati, non sono rappresentati neppure all'interno del processo deliberativo. Tale aspetto ha un impatto negativo sulla deliberazione e inficia uno dei suoi obiettivi principali, ossia quello di dare voce a tutti (Cataldi 2008).
6. Altra critica interessante è quella secondo cui la deliberazione oltre a creare condivisione, la presuppone. Questo è vero perché affinché ci sia deliberazione è necessario che esista un terreno comune su cui confrontarsi, una "identità condivisa" di valori e interessi comuni su cui basare la deliberazione e prendere decisioni, particolarmente per quei temi per cui differenti concezioni portano a ritenere preferibili risultati completamente diversi. All'interno delle società spesso esistono distanze culturali molto ampie che rendono impossibile basare la deliberazione su norme comuni. Tali distanze scatenano conflitti a somma zero e, in questi casi, delegare all'accordo tra le parti equivale a disconoscere il fondamentale ruolo della politica che è quello di scegliere tra opzioni diverse non solo nelle soluzioni, ma anche negli obiettivi (Cataldi 2008).
7. Infine, è opportuno notare che, quando i decisori pubblici istituiscono un processo deliberativo, si assumono anche la responsabilità di tenere in considerazione i risultati della deliberazione. Tuttavia, meritevole di riflessione è la critica che è stata avanzata alla democrazia partecipativa, ma che facilmente si presta ad essere analizzata anche rispetto la democrazia deliberativa. Il punto sta nel fatto che anche laddove la consultazione effettivamente avvenga, le decisioni finali appartengono comunque alla classe politica che non sempre rende conto dell'uso che sarà fatto o non fatto dei contributi dei cittadini (Morlino 2007).



## 2. Il cambiamento di opinione

La democrazia deliberativa, così come l'abbiamo descritta, è un modello che fa della deliberazione il cuore pulsante dell'intero sistema. Uno dei principali risultati della deliberazione è rappresentato dal cambiamento di opinione, esso fa parte dei suoi obiettivi, ossia dei *desirable outcomes* dei metodi deliberativi (Pomatto 2013).

Tali metodi, si pongono più o meno esplicitamente l'obiettivo di cambiare le opinioni dei partecipanti, o almeno di informarli meglio. Quando questo cambiamento avviene, allora, il metodo ha avuto successo. Tuttavia il mutamento non deve essere casuale, frutto di una qualche dinamica sociale, della manipolazione o della persuasione, bensì dovrebbe essere causato dall'apprendimento e dall'attenta riflessione che la deliberazione promuove.

Come si vedrà, sono abbastanza numerosi gli studi empirici condotti sul cambiamento di opinione a seguito della deliberazione e i risultati, a prima vista, non sono del tutto coerenti. Gli argomenti trattati sono molto vari, tuttavia ai nostri fini tale aspetto non ha grande importanza, l'obiettivo è quello, invece, di capire cosa hanno scoperto questi studi sul cambiamento di opinione e confrontarli con i risultati emersi durante l'esperimento condotto nell'A.A. 2013/2014 all'Università Luiss Guido Carli di Roma.

### 2.1 Le ricerche empiriche

Una prima dimostrazione del potere della deliberazione in merito al cambiamento delle opinioni è fornito dai risultati dei deliberative polling, i sondaggi deliberativi di James Fishkin, tenutisi fino ad oggi, presente sul sito "The Center for the Deliberative Democracy" che la Stanford University ha dedicato, appunto, alla democrazia deliberativa. Il sito riporta tutti i dati salienti di ciascun sondaggio deliberativo tenutosi dal 1994 ad oggi e consultandoli è possibile comprendere che ciascuna domanda proposta nei vari sondaggi ha visto un cambiamento d'opinione da un minimo dell'1% ad un massimo del 51%<sup>1</sup>.

Guardando i risultati delle rilevazioni più nello specifico possiamo vedere, per esempio, che nel caso del sondaggio deliberativo tenutosi a Manchester nel 1994, riguardo il crimine, i questionari post-dibattito hanno mostrato un aumento tra il 7 e l'11% nelle risposte corrette, rivelando, dunque, un miglioramento nel livello di conoscenza. Il cambiamento di opinione, invece, è stato mediamente del quasi 14%, toccando picchi del 19% (Luskin et al. 2002)

I dati sono stati confermati, seppure con un lieve aumento, anche nel caso del *deliberative polling* tenutosi in Danimarca un mese prima del referendum a proposito dell'entrata nell'Euro, ossia nell'agosto del 2000. Il sondaggio deliberativo trattò proprio lo stesso tema e lo studio ad esso connesso è molto importante poiché ha aggiunto un tassello al quadro generale, infatti, oltre a verificare il cambiamento di opinione, ha anche indagato se questo fosse rimasto permanente nei successivi tre mesi. In realtà, i dati hanno mostrato che dopo tale lasso di tempo alcuni partecipanti erano tornati alle loro posizioni iniziali. Non esiste un'univoca spiegazione per tale effetto,

“una interpretazione è che alla fine dell'evento la struttura delle opinioni dei partecipanti rifletta il processo deliberativo, l'impatto del quale declina quando i

---

<sup>1</sup> Per informazioni dettagliate si veda <http://cdd.stanford.edu/polls/docs/summary/>.

partecipanti ritornano alla loro vita di tutti i giorni. Secondo, alcuni partecipanti potrebbero aver alterato la loro opinione dopo aver appreso i risultati del referendum a causa dell'effetto «*bandwagon*» (Hansen et al. 2004).

Anche i risultati emersi dal sondaggio deliberativo tenutosi in Italia sulla TAV e sulla concessione del diritto al voto agli immigrati nel 2007 hanno riportato sia un notevole aumento nel livello di conoscenza degli argomenti, sia importanti cambiamenti negli orientamenti (circa il 40% dei partecipanti ha cambiato opinione) (Isernia et al. 2008).

I risultati dei *deliberative polling*, anche se certamente con percentuali diverse, sono stati verificati anche da uno studio condotto nel 1988-89 in Alabama. Bohm e Vogel, gli autori, erano intenzionati a dimostrare come l'informazione e il dibattito cambiassero le opinioni in merito alla pena di morte e presero un campione di 222 studenti universitari, 120 inseriti nel gruppo sperimentale e 102 nel gruppo di controllo. I primi parteciparono ad un corso sulla pena capitale, della durata di 40 ore, che, oltre a prevedere un libro di testo, forniva anche diversi materiali, testimonianze di ospiti, video e dibattiti; il gruppo di controllo invece non fu coinvolto in alcuna attività che riguardasse il tema. Ad entrambi i gruppi venne somministrato un questionario prima dell'inizio dei corsi e i suoi risultati dimostrarono che le opinioni iniziali e il livello di informazione erano sostanzialmente uguali. Alle fine del semestre, a tutti gli studenti venne sottoposto nuovamente il medesimo questionario e le differenze, questa volta, furono notevoli. Nel gruppo di controllo non si manifestarono mutazioni d'opinione significative, mentre per il gruppo sperimentale si osservò un cambiamento aggregato del 32%. Tale ricerca, dunque, ha dimostrato che effettivamente la conoscenza assunta durante il corso universitario e i dibattiti in cui gli studenti sono stati coinvolti hanno generato un cambiamento di opinione sostanziale (Bohm et al. 1994).

Stesso tipo di studio fu condotto sempre da Bohm, questa volta con Wright e Jamieson, in un'università del North Carolina nel 1994. L'unica differenza tra i due esperimenti ha riguardato l'ampiezza del campione, che in questo secondo caso è stato di 106 studenti (38 nel gruppo sperimentale e 68 in quello di controllo). L'esito dello studio ha manifestato un incremento del 32% nei livelli di conoscenza del gruppo sperimentale, a fronte di un aumento solo del 12% in quello di controllo; inoltre, è stato riscontrato un cambiamento del 36% delle preferenze aggregate nel primo gruppo e uno del 10% nel gruppo di controllo. In questo secondo caso, comunque, il cambiamento era interamente dovuto al fatto che coloro i quali avevano risposto "non so" nella prima fase, avevano successivamente preso posizione (Wright et al. 1995).

Ulteriori esperimenti che hanno provato il mutamento di opinioni a seguito della deliberazione, tra gli altri, sono quello condotto da Himmelroos e Christensen, in Finlandia, sull'uso del nucleare (Himmelroos et al. 2014); quelli riportati da Barabas chiamati "Americans Discuss Social Security" (Barabas 2004); quello di Cochran e Chamlin ancora sulla pena di morte (Cochran et al. 2005).

Uno studio degno di nota è anche quello che Jenness ha condotto nel 1932, particolarmente interessante sia poiché condotto oltre ottant'anni fa, sia per l'originalità dell'argomento, ossia un dato di fatto. Lo studioso scelse come campione un corso universitario composto da 101 studenti a cui fu chiesto di decidere quanti fagioli

contenessero i contenitori sigillati che gli vennero mostrati e che, in realtà, ne contavano esattamente 811. Il loro primo giudizio fu espresso in forma privata e, per assicurarsi che la questione fosse presa seriamente, venne data l'impressione che la risposta a questo "test" dimostrasse in qualche modo l'abilità degli studenti. Successivamente, essi furono assegnati a quattro diversi gruppi di cui uno di controllo, in modo che ciascuno presentasse il più alto livello di opinioni differenti possibili. I gruppi, poi, furono sistemati in classi diverse per 15 minuti e a ciascuno venne consegnato un contenitore; al termine della discussione fu richiesto di esprimere la propria idea rispetto al numero esatto di fagioli contenuti. Ciò che emerse fu che le opinioni erano notevolmente cambiate e che ben 77 studenti avevano espresso un giudizio più vicino alla verità. In sostanza gli studenti ebbero due occasioni per esaminare i contenitori e la critica secondo cui le opinioni a seguito della seconda osservazione si dimostrarono più accurate semplicemente perché derivavano da una ulteriore possibilità di analizzare i contenitori venne smentita attraverso il gruppo di controllo, infatti esso mostrò minore precisione nonostante anche i suoi membri avessero avuto la doppia *chance*. L'esperimento, dunque, verificò che "il numero di individui che aveva accresciuto l'accuratezza delle proprie stime era approssimativamente tre volte il numero di coloro che, invece, non avevano migliorato" (Jenness 1932) e, inoltre, che "l'ammontare medio del cambiamento individuale era maggiore rispetto a dove non c'era stata nessuna opportunità di discutere" (Jenness 1932).

Al di là delle percentuali, che pure sono importanti, ciò che emerge dalla revisione della letteratura empirica è, allora, che il processo deliberativo effettivamente causa un aumento della conoscenza degli argomenti trattati e comporta, frequentemente, un cambiamento considerevole negli orientamenti di coloro i quali vi hanno partecipato.

## 2.2 La polarizzazione delle opinioni

A fianco agli studi di cui abbiamo parlato finora, ossia quelli che dimostrano un impatto positivo della deliberazione sul cambiamento di opinione e sulla conoscenza degli argomenti, si trova una teoria apparentemente del tutto contrastante.

"Quando le persone parlano, cosa succede? I membri del gruppo raggiungono un compromesso? Si muovono verso il punto intermedio delle tendenze dei membri individuali? La risposta oggi è chiara, e non è quella che l'intuizione suggerisce: i gruppi vanno verso gli estremi. Più precisamente, i membri di un gruppo deliberativo solitamente concludono il processo ad una posizione più estrema nella stessa direzione generale di quanto non fosse la loro inclinazione all'inizio della deliberazione" (Sunstein 2009).

Questa affermazione rappresenta il fulcro della "law of polarization", quella legge teorizzata da Sunstein dopo aver osservato diverse deliberazioni di gruppo. La regola, secondo il suo autore, non è circoscritta "a particolari periodi, nazioni o culture. Al contrario, la polarizzazione di gruppo è stata osservata in centinaia di studi riguardanti più di una dozzina di paesi [...]" (Sunstein 2009).

Questa teoria, dunque, ritiene che le deliberazioni di gruppo non solo non cambino le opinioni dei partecipanti ma che, anzi, il loro effetto sia quello di radicalizzare le idee

facendo spostare le persone su posizioni più estreme di quelle che avevano all'inizio della discussione. E' evidente, perciò, che siamo su un piano completamente diverso, se non opposto, rispetto quanto abbiamo detto finora. Ma allora chi ha ragione? Qual è la verità? La deliberazione cambia le opinioni o le radicalizza? Rispondere a tali quesiti è l'obiettivo di questa dissertazione, tuttavia non è agevole poiché gli studi empirici sembrano confermare entrambe le ipotesi.

Nel 2005 Sunstein, Hastie e Schkade fecero un test in Colorado, riunirono circa 60 persone e le divisero in 10 gruppi in base al fatto che essi si definissero "liberali" o "conservatori" in modo da stimolare la discussione tra persone della stessa opinione. Tutti i partecipanti compilarono un questionario anonimo prima e dopo i 15 minuti di deliberazione; praticamente tutti i gruppi mostrarono, alla fine, posizioni più estreme. Secondo gli studiosi, nella fase iniziale, all'interno dei gruppi, si era rilevato un certo grado di disaccordo sulle specifiche questioni che, tuttavia, esso fu facilmente risolto dopo la brevissima discussione.

Questo ed altri due esperimenti dai risultati simili sono stati riportati da Sunstein nel suo libro "Going to Extremes – How Like Minds Unite and Divide". Sunstein, in particolare, ha verificato l'effetto polarizzante della discussione tra persone della stessa opinione anche riguardo i giudici federali. Nelle corti federali di appello le camere giurisdizionali sono composte da 3 giudici, dunque le possibili combinazioni prevedono o camere omogenee (tutti i giudici Democratici o tutti Repubblicani) o camere miste (in cui 2 giudici su 3 sono dello stesso orientamento). I risultati di questo esperimento hanno confermato l'ipotesi di Sunstein, infatti, "non meno dei cittadini comuni, i giudici della stessa opinione vanno agli estremi" (Sunstein 2009).

L'altro studio presentato da Sunstein nel suo libro è quello condotto con Kahneman e Schkade su un campione di 1000 persone. Essi unirono le risposte di tutto il campione in "giurie statistiche" e notarono che i piccoli gruppi di 6 persone solitamente erano d'accordo. Gli aspetti demografici non sembrarono essere molto rilevanti, infatti indipendentemente da queste variabili nei gruppi c'era generale accordo. "Nel 27% dei casi, la sentenza della giuria era alta almeno quanto il più elevato giudizio pre-deliberazione dei membri di quella particolare giuria!" (Sunstein 2009). Oltre ai tre studi condotti da Sunstein, i quali verificano la "*law of group polarization*", la letteratura empirica annovera qualche altra prova a sostegno di questa teoria.

Uno dei più importanti esperimenti nel settore è quello della fine degli anni '70, condotto da Lord, Ross e Lepper. Gli studiosi sottoposero ad un corso universitario composto da 151 studenti un questionario preliminare volto a sondare le loro opinioni in merito alla pena capitale. Qualche settimana dopo, 48 di questi vennero ricontattati per prendere parte all'esperimento; metà degli studenti era favorevole alla pena di morte, l'altra metà, invece, era contraria. Al campione furono forniti diversi materiali informativi riportanti alcuni studi condotti sull'effetto deterrente della pena di morte e, successivamente, furono nuovamente valutate le loro opinioni. Quello che emerse confermò la "*law of group polarization*" già menzionata, infatti,

"i dati rilevanti forniscono un forte sostegno all'ipotesi della polarizzazione [...].

Tali risultati assegnano un robusto fondamento alle principali ipotesi sperimentali

secondo cui i dati non definitivi o misti porteranno all'aumento della polarizzazione piuttosto che ad incertezza e moderazione" (Lord et al. 1979).

Per quello che ci riguarda, tuttavia, va evidenziato che tale studio ha analizzato unicamente l'effetto dell'informazione, e non della deliberazione, sulle opinioni. Come abbiamo detto, infatti, esso fu organizzato in modo da consentire ai partecipanti di leggere materiali informativi e documenti "bipartisan", eppure essi non parteciparono a nessuna forma di dibattito. Questo aspetto rende evidente un punto focale: l'informazione non produce gli stessi effetti della deliberazione. Se discutere, scambiarsi pareri ed esperienze, cambia le opinioni in funzione della conoscenza che si acquisisce, la mera lettura di qualche dato non ha il medesimo potere.

I riscontri empirici alla teoria di Sunstein, dunque, non mancano, tuttavia è ancora opportuno chiarire alcuni punti centrali della legge "*of group polarization*". Tale legge spesso viene citata a riprova del fatto che la deliberazione ha scarso effetto sul cambiamento di opinione, tuttavia, è lo stesso Sunstein a smentire questa interpretazione, poiché "è un semplice fatto sociale che qualche volta le persone iniziano una discussione con una visione e la lasciano con un'altra, perfino sulle questioni politiche e morali" (Sunstein 2002).

Il cambiamento di opinione, dunque, non è messo in discussione, quello cui, invece, si dovrebbe prestare molta attenzione sono le "circostanze e la natura della deliberazione, non meramente il fatto che essa stia avvenendo" (Sunstein 2002).

In sostanza Sunstein ha messo alla prova il processo deliberativo per far luce su alcuni rischi che si possono correre, deliberare può essere pericoloso se non addirittura dannoso quando non rispetta certi criteri. I suoi esperimenti, allora, si possono leggere in chiave diversa; il suo obiettivo non era dimostrare che la deliberazione non cambia le opinioni, anche egli concorda su questo, il suo scopo era quello di contribuire allo sviluppo di un modello deliberativo efficace e capace di evitare alcune "trappole". Per fare questo, lo abbiamo visto, egli ha sperimentato la discussione tra persone aventi la stessa opinione: "uno dei miei più grandi propositi è di far luce sulla «deliberazione in enclave», un processo che riguarda la deliberazione tra persone della stessa opinione che parlano o perfino vivono, la maggior parte del tempo, in enclave isolate" (Sunstein 2002). Una deliberazione di questo tipo, ovviamente, non porta alcun beneficio, non genera nessuno di quei vantaggi che abbiamo riportato più in alto e che abbiamo evidenziato proprio come gli aspetti principali per cui preferire la deliberazione agli altri metodi.

Nel presentare gli studi provanti il cambiamento di posizione a seguito della deliberazione, abbiamo focalizzato la nostra attenzione su quali fossero le motivazioni celate dietro tali mutamenti e le abbiamo identificate specialmente nelle informazioni acquisite durante la discussione. Dialogare fa imparare, oltre le virtù civiche, le persone scambiandosi opinioni e punti di vista su un argomento, conoscono, apprendono nuove informazioni. Quando questo stesso processo avviene in "enclave", ossia quando i deliberatori incontrano unicamente persone che condividono i loro pensieri, però, le informazioni vengono sfruttate in modo distorto e generano maggiore convinzione piuttosto che cambiamento. Questo risultato si ottiene anche grazie alla corroborazione, infatti,

“si supponga di dover esprimere cosa si pensa su certe questioni di cui si ha una mancanza di informazioni. Si tenderà ad evitare gli estremi. E’ per questa ragione che le persone prudenti, non sapendo cosa fare, tendono a scegliere punti intermedi tra gli estremi. Se, però, altre persone sembrano condividere la loro visione, le persone diventano più sicure del fatto che hanno ragione. Come conseguenza, essi probabilmente si muoveranno in una direzione più estrema” (Sunstein 2009).

Oltre a questi due aspetti ne esiste un terzo, anch’esso decisivo nell’effetto di polarizzazione delle opinioni, che è la reputazione. La polarizzazione delle opinioni, dunque, può essere causa anche della necessità di alcune persone di conformarsi all’idea del gruppo, si “aggiusta” la propria posizione in base all’immagine che si vuole dare di se stessi.

Sinora abbiamo chiarito quali sono gli aspetti che determinano la polarizzazione delle opinioni ed è evidente che questi non concorrono nella deliberazione così come l’abbiamo definita precedentemente. Tuttavia, è stato lo stesso Sunstein a preoccuparsi di giustificare la diversità tra i risultati dei suoi esperimenti e quelli di Fishkin.

“Sembrano esserci vari fattori che distinguono i sondaggi deliberativi di opinione dagli esperimenti della polarizzazione di gruppo. Primo, i deliberatori di Fishkin non votano come gruppo e le opinioni vengono raccolte in modo sia individuale che confidenziale [...]. Secondo, gli esperimenti di Fishkin coinvolgono campioni casuali della popolazione, designati per creare un microcosmo diverso e rappresentativo [...]. Terzo, gli esperimenti comprendono comitati bilanciati di esperti, capaci di rispondere alle domande di piccoli gruppi di discussione. Quarto, i gruppi di Fishkin sono supervisionati da moderatori, allenati a vigilare che nessuno domini la discussione, a promuovere la partecipazione generale e ad assicurare un livello di apertura che probabilmente altera alcune dinamiche della discussione” (Sunstein 2002).

### **3. L’esperimento alla LUISS Guido Carli**

Dopo aver analizzato la democrazia deliberativa, probabilmente l’applicazione più utile della discussione, quantomeno dal punto di vista civico e democratico, e aver affrontato le conseguenze della stessa, è giunto il momento di presentare l’esperimento sul cambiamento di opinione condotto durante l’Anno Accademico 2013/2014 all’Università Luiss Guido Carli di Roma, all’interno del percorso di “Relazioni Internazionali”.

Il corso durò tre mesi (dal 17 febbraio al 16 maggio 2014) ed era composto da due lezioni settimanali della durata di due ore e mezza ciascuna. Durante la prima lezione, i docenti spiegarono agli studenti che il corso sarebbe stato organizzato in modo tale da avere fin dalla seconda lezione un macro-argomento, riguardante la globalizzazione, da trattare. In particolare, all’inizio di ciascuna lezione sarebbe stato posto un quesito che presupponeva una risposta positiva, negativa o l’indecisione. Dopo un’introduzione al tema da parte degli studenti moderatori, gli studenti relatori avrebbero presentato tesi a favore e tesi contrarie riguardo l’argomento, gli altri studenti avrebbero avuto la possibilità di formulare alcune domande e di dibattere.

In sostanza, dunque, ogni lezione era suddivisa in due parti, una prima, della durata di circa un’ora, in cui i professori spiegavano parte del programma (non sempre inerente alla

mozione dibattuta poco dopo), e la seconda, ossia il dibattito, in cui il moderatore introduceva l'argomento in modo imparziale e dava la parola agli studenti relatori che avevano circa 20 minuti a tesi per esporre le proprie ragioni (quindi 20 minuti per il "Sì" e 20 per il "No"). Concluse le presentazioni, nella rimanente mezz'ora, gli studenti potevano formulare domande ai relatori e dibattere sulla questione.

Durante questa fase introduttiva, i docenti presentarono un calendario didattico che riportava l'argomento di ciascuna lezione, la maggior parte era tratta dal libro di testo *Controversies in Globalization*, di Peter Haas e John Hird (Haas et al. 2012).

Per ogni argomento dovevano esserci due tesi contrapposte con due-tre studenti a favore, due-tre contrari e un moderatore che, oltre ad introdurre brevemente il tema, avrebbe dato la parola agli studenti durante il dibattito.

I partecipanti poterono scegliere, a patto di coprire l'intera gamma delle questioni, quale mozione presentare e quale tesi sostenere. La base delle loro argomentazioni era *Controversies in Globalization*, tuttavia essi furono calorosamente invitati ad approfondire le tematiche con l'utilizzo di altre fonti da loro prescelte. Durante le loro esposizioni, gli studenti potevano sfruttare una serie di strumenti, che andavano dall'utilizzo di presentazioni in "PowerPoint" ad immagini e video, per convincere i colleghi della validità del proprio punto di vista. Al fine di stimolare un'attiva partecipazione al dibattito e lavori di buon livello, le presentazioni delle mozioni furono valutate e pesarono per il 20% sul voto finale del corso.

Durante la prima lezione fu anche richiesto a tutti gli studenti che avevano intenzione di frequentare assiduamente le lezioni di scegliere un *nickname* e conservarlo per tutta la durata del corso. Tale *nickname* doveva essere posto sui questionari da compilare ogni lezione, riportati in appendice, una volta all'inizio e poi, nuovamente, alla fine. Il questionario "pre-deliberazione" chiedeva agli studenti di esprimere la propria opinione riguardo la mozione scegliendo tra "Sì", "No" e "Indeciso" e di esprimere il grado di convinzione (con valori da 1 a 7, dove 1 era poco convinto e 7 molto convinto). Questo primo questionario conteneva anche una parte composta da tre domande che sondavano il livello di conoscenza del tema, infine, due domande chiedevano se i giudizi espressi dipendessero dalla rilevanza che l'argomento aveva per lo studente o dal fatto che essi fossero largamente condivisi. Il questionario "post-deliberazione" era piuttosto simile, anch'esso chiedeva l'opinione e il grado di convinzione, ma indagava altresì se l'opinione maturata dipendesse da come le tesi fossero state formulate; inoltre, una parte era dedicata a comprendere se il grado di informazione sul tema si fosse modificato in seguito al dibattito. I questionari, così strutturati, sono stati molto utili poiché hanno reso possibile verificare, mozione per mozione, come le opinioni degli studenti reagissero alla deliberazione. Anche la scelta del *nickname* al posto del nome è stata funzionale sotto due profili: da una parte ha garantito che ognuno si sentisse libero di esprimere la propria idea, anche se minoritaria, e quindi di vedere tutelata la propria *privacy*, dall'altra ha consentito di tenere traccia non solo del cambiamento aggregato ma anche delle opinioni della singola persona nel corso delle lezioni.

### 3.1 Il campione

Il campione dello studio è costituito dagli studenti frequentanti il corso magistrale di “*Global Justice*”, tenuto dai Professori Daniele Archibugi e Daniele Santoro. Ovviamente, in ogni lezione il numero di studenti presenti fu diverso, passando da poco meno di 50 a poco meno di 10. Inoltre non tutti gli studenti presenti compilarono sempre il questionario poiché in alcuni casi essi arrivarono a lezione quando il questionario era stato già ritirato, o uscirono prima, senza aspettare la consegna dei questionari “dopo”.

Ora, giacché questo studio si prefigge di indagare i cambiamenti nelle opinioni e nelle sue componenti prima e a seguito della deliberazione, per ogni mozione si è deciso di escludere tutti quegli studenti il cui *nickname* compariva solo nel questionario “prima” o in quello “dopo”. In sostanza il nostro campione è costituito, così come si può vedere nella tabella 1., solo dagli studenti che per ogni mozione, considerata singolarmente, hanno risposto alla “coppia” di questionari. Questo approccio ha, naturalmente, ridotto il numero di osservazioni, tuttavia è stato un passaggio necessario per non snaturare l’obiettivo che ci eravamo prefissati.

**Tabella 1. I votanti**

<i>Titolo Mozione</i>	<i>Votanti Prima</i>	<i>Votanti dopo</i>	<i>Campione</i>
Poverty: Can Foreign Aid Reduce Poverty?	42	43	38
Abbiamo dei doveri globali di giustizia?	42	39	37
L’egualitarismo globale, for and against	32	31	31
Democracy: Should All Nations be Encouraged to Promote Democratization?	48	48	46
Climate Change and the Environment: Can International Regimes Be Effective Means to Restrain Carbon Emissions?	37	37	36
Civil Society: Do NGOs Wield too Much Power?	34	34	33
Terrorism and Security: Is International Terrorism a Significant Challenge to National Security?	38	36	34
Maritime Security: Does Controlling Piracy and Other Criminal Activities Require Systematic State Interventions?	38	36	35
I processi penali internazionali sono efficaci? Il caso Saddam Hussein vs il caso Lubanga	15	15	14
International Conflict: Is War Likely Between the Great Powers?	43	42	40
Trade Liberalization and Economic Growth: Does Trade Liberalization Contribute to Economic Prosperity?	33	32	30
Trade and Equality: Does Free Trade Promote Economic Equality?	15	15	15
HIV/AIDS: Should the Wealthy Nations Promote anti-HIV/AIDS Efforts in Poor Nations?	23	22	20
Immigration: Should Countries Liberalize Immigration Policies?	26	22	22
Financial Crises: Will Preventing Future Financial Crises Require Concerted International Rulemaking?	35	35	32
Il Kosovo deve essere indipendente?	39	39	36
Military Intervention and Human Rights: Is Foreign Military Intervention Justified by Widespread Human Rights Abuses?	16	14	13
Nuclear Weapons: Should the United States or the International Community Aggressively Pursue Nuclear Nonproliferation Policies?	38	37	33
Culture and Diversity: Should Development Efforts Seek to Preserve Local Culture?	13	13	11
The Future of Energy: Should Governments Encourage the Development of Alternative Energy Sources to Help Reduce Dependence on Fossil Fuels?	42	42	39
Gender: Should the United States Aggressively Promote Women’s Rights in Developing Nations?	11	11	9
<b>TOTALE</b>	<b>606</b>	<b>582</b>	<b>604</b>

Fonte: Elaborazione dell’autrice.

All’interno del campione sono stati mantenuti invece tutti i questionari non interamente compilati. Spesso, infatti, abbiamo osservato che gli studenti hanno lasciato vuote alcune risposte, in alcuni casi essi non hanno scritto neppure il loro *nickname*. In tali circostanze,



abbiamo tentato di attribuire il questionario agli studenti in base alla calligrafia e allo “stile” della compilazione.

### *3.2 Le ipotesi*

Di seguito presentiamo le ipotesi di ricerca che abbiamo formulato anche sulla base delle conclusioni emerse dall’analisi della letteratura.

#### *1. La discussione fa cambiare opinione*

La prima ipotesi che va formulata corrisponde alla domanda di ricerca che ha mosso le fila dell’intero lavoro. Quello che qui rileva è se la deliberazione, così come è stata organizzata durante il corso di “*Global Justice*”, ha effettivamente prodotto una modificazione delle posizioni iniziali degli studenti e, soprattutto, quanto le ha modificate. Secondo quanto abbiamo appreso dalla letteratura empirica, riteniamo ragionevole attendersi un cambiamento delle opinioni compreso, orientativamente, tra il 15 e il 40%.

#### *2. Le persone meno informate tendono a cambiare opinione*

La seconda ipotesi che formuliamo attiene alla conoscenza e al livello di informazione. Quello che qui ipotizziamo è che le persone meno informate, ossia quelle che mostrano un livello di conoscenza minore prima della deliberazione, saranno quelle che mostreranno un maggior cambiamento di opinione. La logica celata dietro questa ipotesi risponde al fatto che la deliberazione è un buon metodo anche per l’apprendimento, dunque, quello che si suppone è che le persone meno informate prima della deliberazione saranno quelle che apprenderanno di più, tutte le informazioni che riusciranno a reperire, poi, avranno un forte impatto sulla loro opinione, probabilmente modificandola.

#### *3. Le persone meno convinte tendono a cambiare idea*

La terza ipotesi riguarda il grado di convinzione. Come abbiamo detto, il questionario “prima” contiene un quesito in proposito, cui era possibile rispondere collocandosi su una scala da 1 a 7, dove uno è poco convinto e 7 molto convinto. Quello che ci aspettiamo dai risultati è che le persone meno convinte del proprio giudizio, ossia quelle che hanno risposto alla domanda “Quanto sei convinto del giudizio espresso?” con un valore da 1 a 4 compreso, siano quelle che hanno più frequentemente cambiato idea.

#### *4. La convinzione e il livello di informazione sono positivamente correlati*

La quarta ipotesi che formuliamo riguarda la relazione tra i livelli di convinzione e il livello di informazione. Quello che ci aspettiamo dai dati è la dimostrazione che le persone più convinte della propria posizione siano anche quelle più informate sul tema.

#### *5. Dopo la discussione, le persone mostreranno livelli di conoscenza maggiori*

La quinta ipotesi è strettamente collegata alla seconda, infatti, supponiamo che, per le ragioni di cui sopra, il livello di conoscenza generale a seguito della deliberazione aumenti. Ovviamente, ciò che è lecito aspettarsi è un aumento soprattutto in coloro i quali avevano mostrato livelli minori di informazione prima, tuttavia crediamo che la discussione dovrebbe fornire spunti nuovi anche a chi conosceva bene il tema.

### 3.3 Risultati

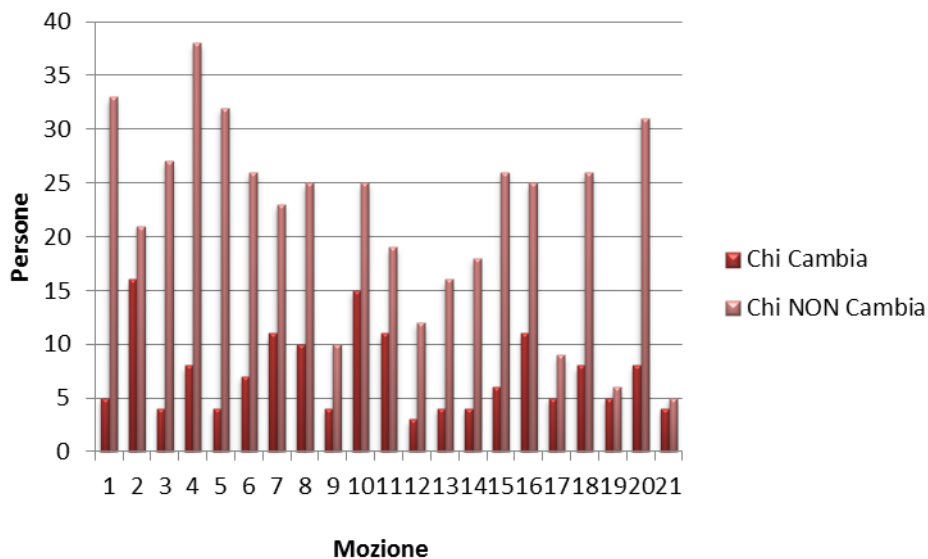
Quali sono stati, dunque, i risultati dell'esperimento condotto alla LUISS Guido Carli? Procediamo con ordine, iniziando dalla verifica delle ipotesi che abbiamo presentato più in alto.

#### 1. La discussione fa cambiare opinione

La prima ipotesi che abbiamo formulato riguarda il cambiamento di opinione, in particolare ciò che ci aspettavamo dai dati è la prova che effettivamente la deliberazione in aula ha portato ad una modificazione dei giudizi degli studenti. Tale ipotesi è stata elaborata sulla base di precedenti ricerche empiriche condotte, come abbiamo visto, con modalità diverse.

Come è possibile vedere nel grafico 1, di seguito, che mostra il confronto in valore assoluto tra il numero di studenti che ha cambiato opinione e quelli che non l'hanno fatto, in ogni mozione è avvenuto un cambiamento di orientamenti più o meno significativo. In generale, considerando tutte le mozioni, possiamo affermare che, su un totale di 604 osservazioni, 154 volte le opinioni sono cambiate, dunque, a livello aggregato, abbiamo avuto un mutamento delle posizioni pari al 25.5%.

Grafico 1. Confronto tra chi ha cambiato opinione e chi non ha cambiato opinione in valore assoluto



Fonte: Elaborazione dell'autrice.

Il grafico 1 mostra il cambiamento di opinione avvenuto e potrebbe essere già sufficiente per affermare che l'ipotesi sembra essere confermata dai dati, tuttavia esso non chiarisce la direzione del cambiamento, questa, invece, è mostrata dalla matrice di seguito.

La tabella 2 è molto importante ai nostri fini, infatti, essa ci è utile poiché, oltre a mostrare il cambiamento di opinione, che si verifica in tutte le celle ad esclusione di quelle in bordeaux, ci suggerisce la direzione del cambiamento osservato.

I risultati più interessanti sono costituiti dalle 23 persone che hanno totalmente cambiato idea, ribaltando totalmente l'opinione iniziale, passando da "Si" a "No" e viceversa. In particolare 5 studenti sono passati dal "No" espresso nel questionario "prima" al "Si" del questionario "dopo"; 18 studenti, invece, hanno fatto esattamente il contrario, passando dal "Si" della votazione pre-deliberazione al "No" post-deliberazione. Tale cambiamento è molto lieve, infatti è chiaro che il cambiamento maggiore che si verifica è tra risposte "attigue".

Inoltre, pure degno di nota è il cambiamento da "Indeciso" verso uno dei due orientamenti, poiché esso è indice del fatto che la deliberazione ha fornito una serie di spunti per cui le persone che prima non sapevano esprimere un giudizio sul tema, al termine della deliberazione hanno maturato una propria convinzione. Come vediamo, gli studenti che erano indecisi prima della deliberazione e lo sono rimasti in seguito sono 59, tuttavia rileva che ben 65 persone, in una prima fase indecise, hanno scelto di esprimere una opinione a seguito della deliberazione.

Altrettanto significativo, comunque, è lo spostamento da "Si" e "No" ad "Indeciso": anch'esso si è verificato 65 volte e dimostra che la deliberazione ha minato alcune certezze, portando gli individui a non essere più sicuri della propria posizione.

*Tabella 2 - Matrice del cambiamento di opinione*

		PRIMA			Totale
		Si	No	Indeciso	
DOPO	Si	307	5	34	346
	No	18	85	31	134
	Indeciso	44	21	59	124
Totale		369	111	124	TOTALE 604

Fonte: Elaborazione dell'autrice.

## *2. Le persone meno informate tendono a cambiare opinione*

La seconda ipotesi che abbiamo formulato riguarda il grado di informazione. Nella letteratura empirica ricorre il cambiamento di opinione da parte di coloro i quali accedono alla deliberazione con un livello di informazione basso. Questo dipende dal fatto che coloro i quali sono meno informati hanno possibilità di apprendere attraverso il processo deliberativo, le nuove informazioni che essi conoscono hanno, ovviamente, un impatto sul loro giudizio. Qui, tuttavia, è opportuno segnalare che spesso le ricerche empiriche che abbiamo preso in considerazione indagavano in maniera oggettiva il grado di informazione dei partecipanti, ossia chiedevano ai partecipanti di rispondere ad una serie di domande che avevano risposte giuste o sbagliate. Il nostro esperimento non ha indagato il livello di informazione in questa maniera, pertanto le domande relative al livello di informazioni esprimono le percezioni soggettive degli studenti e non dei fatti oggettivi.

I dati non ci consentono di affermare che questa ipotesi è stata confermata né, d'altronde, che essa è stata smentita. La tabella 3 riporta i valori, in media, che gli studenti hanno mostrato prima della deliberazione riguardo le tre domande volte a indagare il loro livello di conoscenza del tema, cioè: "Hai già letto le parti del programma d'esame relative?", "Sei a conoscenza dei termini del dibattito?", "Hai una opinione sull'argomento?". Le possibili risposte andavano da 1 a 7, dove 1 stava ad indicare scarsa conoscenza e 7 alta conoscenza. La tabella di seguito, dunque, mostra un confronto tra le medie di coloro i quali hanno cambiato opinione e di coloro i quali non lo hanno fatto.

*Tabella 3 - Confronto tra livelli di informazione in media*

<i>Domanda</i>	<i>Risposte di chi ha cambiato opinione</i>	<i>Risposte di chi non ha cambiato opinione</i>
1. Hai già letto le parti del programma d'esame relative?	3.42	3.96
2. Sei a conoscenza dei termini del dibattito?	4.40	4.92
3. Hai una opinione sull'argomento?	4.77	5.47

Fonte: Elaborazione dell'autrice.

I dati riportati non mostrano, in realtà, una differenza significativa nei livelli di conoscenza, infatti, coloro i quali non hanno cambiato opinione sono quelli solo leggermente più informati. Secondo questi dati non possiamo concludere che gli studenti meno informati sul tema dibattuto siano anche quelli che tendenzialmente hanno cambiato opinione, dunque, non possiamo affermare che questa ipotesi è stata verificata da quanto osservato.

### *3. Le persone meno convinte tendono a cambiare idea*

La terza ipotesi che abbiamo formulato riguarda il grado di convinzione mostrato nel questionario pre-deliberazione. Quello che qui abbiamo ipotizzato è che le persone meno convinte prima della deliberazione fossero anche quelle che tendevano a cambiare opinione.

La tabella 4 mostra un confronto tra i valori, in media, del livello di convinzione prima della deliberazione di chi ha cambiato opinione e di chi non l'ha cambiata. Quello che emerge è una leggera differenza, infatti, coloro i quali non hanno cambiato opinione erano solo poco meno convinti di coloro i quali l'hanno cambiata. Da questo risultato non possiamo affermare che le persone meno convinte siano quelle che cambiano idea poiché la differenza tra i due valori è troppo esigua.

*Tabella 4 - Confronto tra i livelli di convinzione prima della deliberazione in media*

	<i>Livello convinzione pre-deliberazione</i>
Studenti che hanno cambiato opinione	4.67
Studenti che NON hanno cambiato opinione	5.39

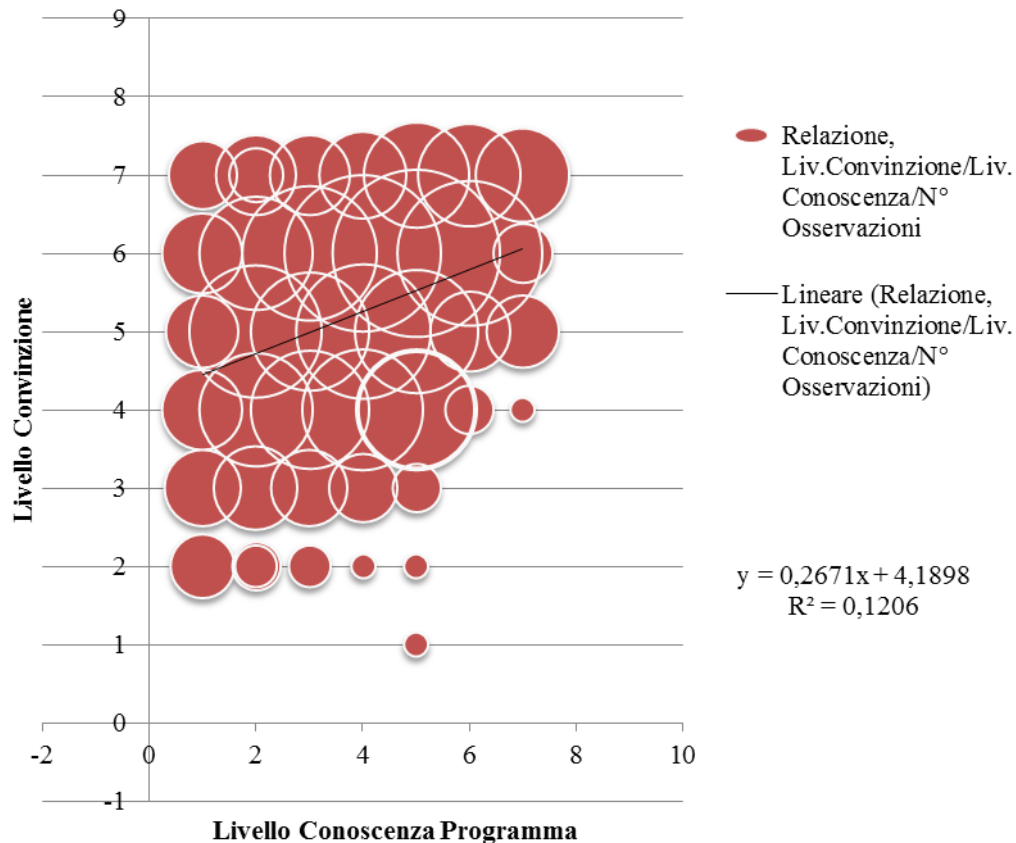
Fonte: Elaborazione dell'autrice.

#### 4. La convinzione e il livello di informazione sono positivamente correlati

La quarta ipotesi che abbiamo formulato riguarda i livelli di convinzione e la loro relazione con i livelli di informazione. Quello che abbiamo ipotizzato è che gli studenti che mostravano i maggiori livelli di conoscenza fossero anche quelli più convinti della loro idea. Operando un confronto tra i livelli di convinzione mostrati nella compilazione del questionario “prima” e i livelli delle risposte alle due domande che indagavano il livello di informazione, ossia “Hai già letto le parti del programma d’esame relative?”, “Sei a conoscenza dei termini del dibattito, osserviamo che la nostra ipotesi sembra essere confermata, infatti il livello di convinzione è positivamente correlato con le due domande esaminate.

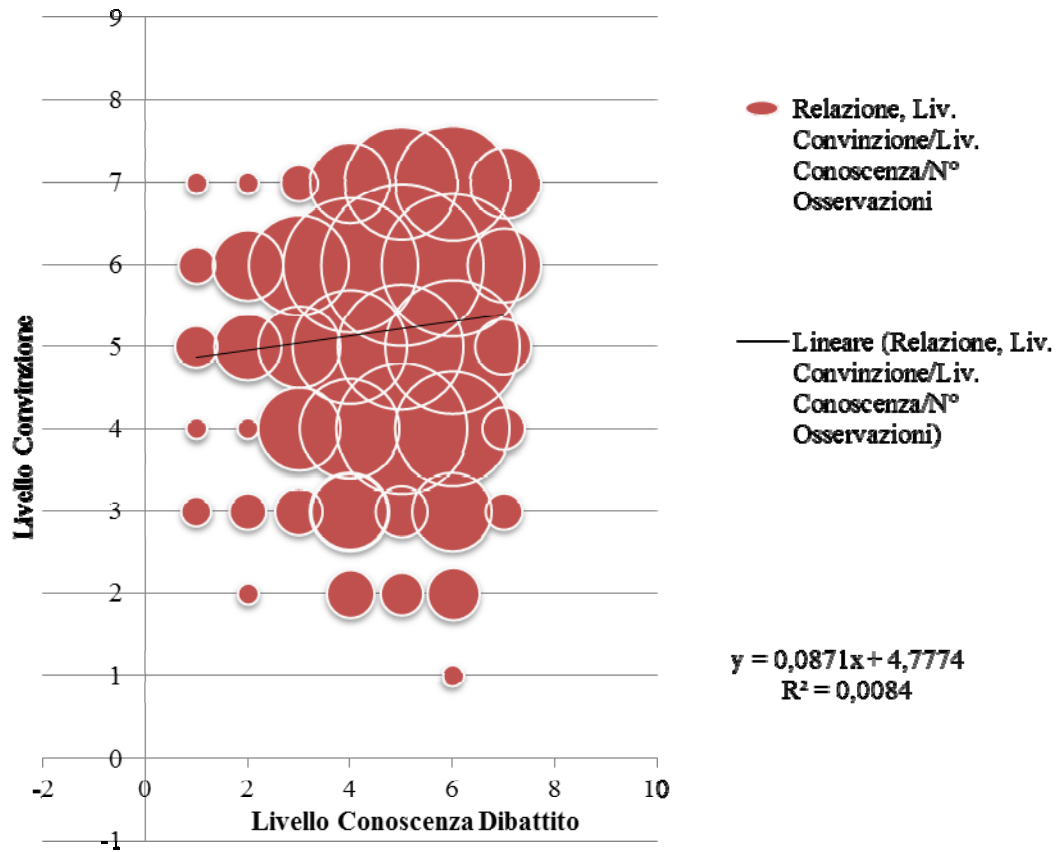
I grafici 2 e 3 mostrano questa relazione, presentando anche la distribuzione delle osservazioni.

Grafico 2 - Relazione tra i livelli di convinzione e i livelli di conoscenza del programma (prima del dibattito)



Fonte: Elaborazione dell'autrice.

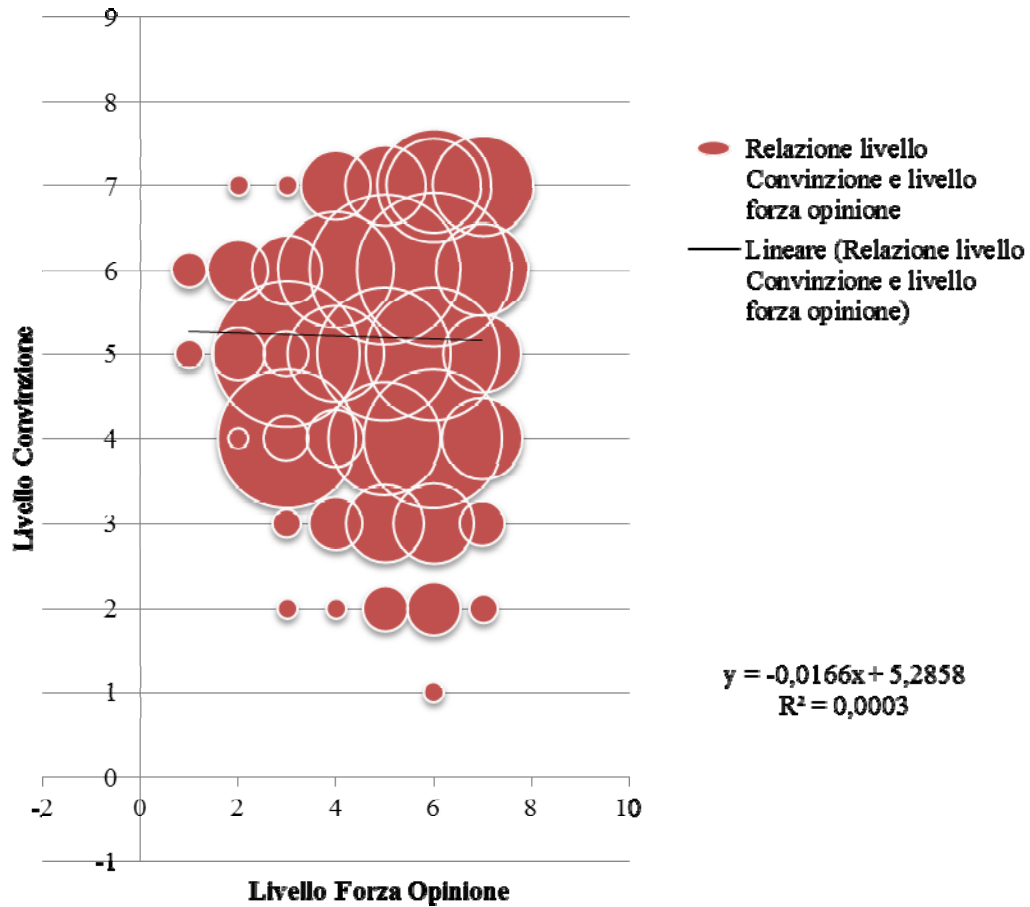
Grafico 3 - Relazione tra livelli di convinzione e livelli di conoscenza dei termini del dibattito (prima del dibattito)



Fonte: Elaborazione dell'autrice.

Un risultato per qualche verso sorprendente è invece la relazione, graficamente illustrata più in basso, che intercorre tra i livelli di conoscenza pre-dibattito e la forza dell'opinione di ciascuno. Questa relazione è stata misurata in base alle risposte alla domanda "Hai un'opinione sull'argomento?", per cui ci sembrava legittimo attendersi un'alta correlazione con la convinzione. Tuttavia, come possiamo vedere nel grafico 4., la relazione è leggermente negativa.

Grafico 4 - Relazione tra livelli di convinzione e livelli forza opinione (prima del dibattito)



Fonte: Elaborazione dell'autrice.

### 5. Dopo la discussione, le persone mostreranno livelli di conoscenza maggiori

L'ultima ipotesi che abbiamo formulato riguarda la capacità della deliberazione di aumentare la conoscenza, dunque, quello che ci aspettavamo dai dati era che essi dimostrassero un generale aumento del livello di informazione. Secondo quanto è emerso dalle risposte al quesito "Ritieni che il dibattito abbia modificato la tua conoscenza dell'argomento?", possiamo affermare che l'ipotesi sembra essere stata verificata poiché il 51.6% degli studenti ha risposto a questa domanda con una valutazione tra 5 e 7, ossia con un giudizio elevato.

### 3.4 Il cambiamento "netto"

Tra i risultati maggiormente significativi di questo studio va senz'altro menzionato il cambiamento "netto" di opinione. Con tale espressione ci riferiamo al cambiamento emerso tra il pre e il post-dibattito, al netto delle compensazioni che ci possono essere tra spostamenti da una risposta all'altra e viceversa. Esso si nasconde all'interno del cambiamento assoluto e può differire notevolmente da quest'ultimo, tuttavia solo raramente è stato misurato dagli studi sul cambiamento di opinione. Nel nostro esperimento, il

cambiamento netto che si è verificato è stato del 16.7%, un valore che possiamo considerare abbastanza elevato se si considerano le implicazioni pratiche che esso potrebbe avere. Si pensi alla campagna elettorale, per esempio, in questa circostanza uno spostamento netto del 16.7% sarebbe certamente in grado di determinare il vincitore della competizione politica.

#### *3.4.1 Limiti metodologici*

La ricerca, in special modo nel campo delle scienze sociali, non è semplice ed è soggetta ad una serie di limiti di ordine metodologico. Questo studio, in particolare, ne presenta alcuni che riteniamo opportuno segnalare poiché essi potrebbero aver influenzato i risultati del lavoro.

In primo luogo il campione, esso non è causale come sarebbe auspicabile ma composto da studenti universitari che non sono rappresentativi sotto il profilo demografico. Tutti gli studenti del campione, infatti, sono giovani al di sotto dei 30 anni e anche il loro livello di scolarizzazione è il medesimo poiché, essendo regolarmente iscritti ad un corso di laurea magistrale, tutti avevano conseguito almeno la Laurea Triennale. Essendo la Luiss un ateneo privato, peraltro, possiamo supporre che anche la composizione socio-economica del campione sia abbastanza omogenea e non rappresentativa della realtà.

La scarsa rappresentatività del campione è un limite sostanziale di questa ricerca poiché non ci permette di generalizzare i risultati che abbiamo ottenuto, tuttavia non possiamo stabilire se un campione diversificato ci avrebbe condotto a conclusioni diverse.

Inoltre, il campione non è abbastanza ampio, infatti, come abbiamo detto, esso è composto, a seconda della lezione, da massimo 50 persone. Infine, esso è costituito da colleghi universitari che, al momento dell'inizio dell'esperimento, si conoscevano già da diversi mesi. Il fatto che tra essi intercorressero relazioni personali può aver influito sulla loro obiettività nell'esprimere il giudizio e aver portato qualcuno a propendere per una tesi piuttosto che l'altra in base a chi fosse il relatore e non a quanto convincenti fossero le sue idee.

In secondo luogo, il nostro studio manca di un gruppo di controllo. Al fine di verificare gli effetti della deliberazione, infatti, sarebbe stato opportuno confrontare i risultati emersi da due gruppi, dei quali soltanto uno aveva preso parte alla deliberazione. Per motivi organizzativi non è stato possibile inserire nella ricerca anche il gruppo di controllo, dunque non abbiamo modo di stabilire se i risultati che abbiamo ottenuto sono effettivamente frutto della deliberazione oppure se essi si sarebbero verificati anche in assenza di dibattito.

In terzo luogo la deliberazione non è stata abbastanza lunga. Per ragioni pratiche ed esigenze didattiche, la fase deliberativa del corso è durata in tutto, comprese le presentazioni dei relatori, poco più di un'ora. Anche in questo caso non conosciamo quali sarebbero stati gli effetti se la deliberazione fosse stata più lunga, tuttavia supponiamo che tematiche molto dense come quelle trattate avrebbero avuto bisogno di più tempo per essere approfondite.



#### 4. Conclusioni

Questa dissertazione ha preso avvio dall'interesse suscitato dalla capacità della discussione di modificare le opinioni. Il quesito di ricerca principale, infatti, è stato pensato proprio per indagare la relazione che intercorre tra il dibattito e la variazione degli orientamenti.

Il lavoro ha preso avvio dall'analisi di una delle più importanti applicazioni della discussione, ossia il suo uso nel contesto democratico. Il modello della democrazia deliberativa che abbiamo presentato, ancorché assai conosciuto, è stato ed è sovente protagonista di scritti volti a definirne con precisione i contorni. Quello che abbiamo fatto in questa sede è stato proprio raccontare la storia del modello, partendo dagli albori, dalle origini. Inoltre, abbiamo chiarito quali sono le caratteristiche proprie della democrazia deliberativa, aspetto non semplice poiché di questo modello democratico si è detto tutto e il contrario di tutto. Un discorso analogo può essere fatto in merito ai "vantaggi" deliberativi e alle sue critiche. Quanto è emerso ci ha consentito di indentificare in modo concreto perché la democrazia deliberativa dovrebbe essere preferita agli altri tipi di organizzazione democratica, quali sono i benefici che derivano dalla sua realistica applicazione. Ovviamente, proporre un modello che non ha mai trovato compimento nella realtà non è facile e ha fatto emergere determinate critiche, di cui pure bisogna rendere conto. Queste critiche sono fondate, ci hanno fatto comprendere chiaramente che se la democrazia deliberativa vuole proporsi come modello sostitutivo di quella rappresentativa dovrà limare alcuni suoi aspetti e modificarne altri, tuttavia, abbiamo avuto modo di apprezzare anche il fatto che per una forma democratica matura e salubre come è quella deliberativa, è necessaria una società civile che lo sia altrettanto.

Proseguendo nella dissertazione abbiamo tentato di avvicinarci alla risposta del quesito di ricerca, "La discussione cambia le opinioni?", passando in rassegna la letteratura empirica. Questo punto è stato fondamentale poiché ciascuna ricerca che si prefigga di analizzare argomenti già trattati ha l'obbligo di accertarsi che cosa è emerso, che cosa è stato già detto. In questo senso abbiamo voluto esaminare gli studi condotti sul cambiamento di opinione, i quali hanno dimostrato che effettivamente questo cambiamento avviene sempre, anche se in misure diverse.

La revisione della letteratura empirica inerente il cambiamento di opinione ci ha portato ad affrontare anche la "*law of group polarization*", ossia quella legge che dimostra come la deliberazione tra persone della stessa opinione generi una polarizzazione delle opinioni. Tale principio, contrariamente a quanto può apparire da una prima lettura, non contraddice affatto il cambiamento di opinione a seguito della deliberazione, bensì mette in guardia dai possibili errori che si possono commettere nell'organizzare un forum deliberativo. In proposito, abbiamo visto quanto sia fondamentale la composizione del gruppo di deliberatori e abbiamo analizzato gli effetti di diverse combinazioni.

Infine, abbiamo presentato i risultati dell'esperimento condotto alla Luiss Guido Carli durante il corso di "*Global Justice*", nel 2014. Nella trattazione abbiamo raccontato il metodo utilizzato, ossia quello di sottoporre, all'inizio e alla fine di ogni lezione che prevedeva circa un'ora di dibattito, una scheda voto ai partecipanti, la cui identità era celata

dietro un *nickname*. Poiché il quesito di ricerca riguardava il cambiamento di opinione, abbiamo potuto prendere in considerazione solo quegli studenti che, per ciascuna lezione considerata singolarmente, avevano riconsegnato la “coppia di questionari”. Questo è stato il nostro metodo di selezione del campione e ha fatto emergere 604 osservazioni utilizzabili.

Ai fini della ricerca abbiamo formulato cinque ipotesi, ossia “La discussione fa cambiare opinione”, “Le persone meno informate tendono a cambiare opinione”, “Le persone meno convinte tendono a cambiare idea”, “La convinzione e il livello di informazione sono positivamente correlati” e “Dopo la discussione, le persone mostreranno livelli di conoscenza maggiori”.

Come abbiamo visto, la prima delle nostre ipotesi è stata confermata dai dati, i quali hanno mostrato un cambiamento anche abbastanza coerente con quanto ritrovabile in letteratura.

Non altrettanto possiamo affermare per la seconda ipotesi, infatti, i dati non hanno verificato la relazione che avevamo supposto tra il livello di informazione e il cambiamento di opinione. Questo aspetto diverge da quanto è emerso, invece, nella letteratura empirica, tuttavia, abbiamo anche evidenziato che essendo il nostro campione composto da studenti universitari magistrali, è possibile che il loro livello di informazione di partenza fosse già piuttosto alto. Inoltre, il nostro studio non ha utilizzato un criterio oggettivo nell’analisi del livello di informazione, dunque questi risultati risentono della soggettività del dato.

La terza ipotesi, quella secondo cui le persone che nel questionario avevano mostrato livelli di convinzione compresi tra 1 e 4, ossia bassi, fossero anche quelle che tendevano al cambiamento non è stata né smentita né confermata dai dati. Una esigua differenza nella convinzione tra chi ha cambiato e chi non ha cambiato è effettivamente emersa, ma appare troppo debole per affermare che l’ipotesi è stata verificata dall’esperimento. Questo aspetto della ricerca, comunque, è originale, infatti, difficilmente gli studi empirici hanno analizzato tale relazione.

La quarta e la quinta ipotesi, relative al fatto che la convinzione e il livello di informazione sono positivamente connessi e che i livelli di conoscenza sono maggiori a seguito della deliberazione, sono state entrambe confermate dai dati. La relazione tra l’informazione e la convinzione rappresenta una peculiarità dell’esperimento, così come è da considerarsi tale la quantità di argomenti dibattuti. Tutti gli esperimenti della letteratura, infatti, si sono concentrati al massimo su un paio di argomenti, la nostra scelta, invece, di affrontarne 21 ci ha consentito di analizzare anche quali temi fossero i più controversi.

L’ultimo aspetto davvero meritevole di attenzione di questo lavoro ha riguardato il cambiamento netto di opinione, un risultato sovente tralasciato dagli studi su questi temi eppure enormemente interessante per le implicazioni pratiche del cambiamento di opinione a seguito della deliberazione. Il risultato del 16,7% che abbiamo riscontrato e le sue implicazioni pratiche rendono questo studio attuale e tutto fuorché teorico poiché ci spingono a porci un ultimo, fondamentale quesito: “Se questi dati si verificassero nella realtà, a seguito della campagna elettorale, per esempio?”

## Appendice

Luiss “Guido Carli” - Dipartimento di Scienze Politiche  
Corso di laurea magistrale- *Global Justice* (Canale B),  
II semestre 2013-14  
Daniele Archibugi, Daniele Santoro

### Votazione prima del dibattito

Nickname Studente: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_  
Titolo della mozione: \_\_\_\_\_  
N. Mozione: \_\_\_\_\_  
Moderatore: \_\_\_\_\_  
Pro: \_\_\_\_\_ Contro: \_\_\_\_\_

**Metodo di voto:** cerchiare **una sola scelta** per ogni domanda

Sei favorevole o contrario alla mozione?	Si	No	Indeciso
Quanto sei convinto del giudizio espresso?	(Basso) 1	2 3 4 5 6 7	(Alto)

Hai già letto le parti del programma d'esame relative?	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7	(Alto)
Sei a conoscenza dei termini del dibattito?	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7	(Alto)
Hai una opinione sull'argomento?	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7	(Alto)

Ritieni che le tue convinzioni:

la dipendano dalla rilevanza che l'argomento ha per te	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7	(Alto)
siano largamente condivise	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7	(Alto)

### Votazione dopo il dibattito

Nickname Studente: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Titolo della mozione: \_\_\_\_\_

N. Mozione: \_\_\_\_\_

Moderatore: \_\_\_\_\_

Pro: \_\_\_\_\_ Contro: \_\_\_\_\_

**Metodo di voto:** cerchiare **una sola scelta** per ogni domanda

Sei favorevole o contrario alla mozione?	Si          No          Indeciso
Quanto sei convinto del giudizio espresso?	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)
Ritieni che la tua opinione dipenda da come le tesi sono state presentate?	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)

Ritieni che il dibattito abbia modificato:

la tua conoscenza dell'argomento	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)
la rilevanza che l'argomento ha per te	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)
le opinioni dei tuoi compagni	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)

**Dopo il dibattito, sono state riformulate le tesi a favore o contro la mozione?**

**Se si, rispondi alle seguenti domande:**

**Tesi a favore della mozione**                      Si          No          Indeciso

Ritieni che la domanda riformulata sia:

più precisa della domanda originale	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)
Riduca le differenze di opinione	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)

**Tesi contro la mozione**                      Si          No          Indeciso

Ritieni che la domanda riformulata sia:

più precisa della domanda originale	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)
-------------------------------------	------------------------------

riduca le differenze di opinione	(Basso) 1 2 3 4 5 6 7 (Alto)
----------------------------------	------------------------------

## Bibliografia

- Barabas, Jason (2004). How Deliberation Affects Policy Opinions. *American Political Science Review* 98, (4): 687-701.
- Bobbio, Luigi (2006). Dilemmi Della Democrazia Partecipativa. *Democrazia E Diritto*. URL: [http://www.francoangeli.it/Riviste/Scheda\\_Rivista.aspx?IDarticolo=30582](http://www.francoangeli.it/Riviste/Scheda_Rivista.aspx?IDarticolo=30582).
- Bosetti, Giancarlo, Maffettone, Sebastiano (2004). *Democrazia deliberativa: cosa è*. Roma: Luiss University Press.
- Cochran, John K., Chamlin, Mitchell B. (2005). Can Information Change Public Opinion? Another Test of the Marshall Hypotheses. *Journal of Criminal Justice* 33, (6): 573-84. doi:10.1016/j.jcrimjus.2005.08.006.
- Elster, Jon (1998). *Deliberative Democracy*. Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press.
- Fishkin, James S., Luskin, Robert C. (2005). Experimenting with a Democratic Ideal: Deliberative Polling and Public Opinion. *Acta Politica* 40, (3): 284-98. doi:10.1057/palgrave.ap.5500121.
- Floridia, Antonio (2007). La Democrazia Deliberativa, Dalla Teoria Alle Procedure. Il Caso Della Legge Regionale Toscana Sulla Partecipazione. *Istituzioni Del Federalismo: Rivista Di Studi Giuridici E Politici*, (5): 603-81.
- Gutmann, Amy, Thompson, Dennis (2004). *Why Deliberative Democracy?* Princeton, N.J: Princeton Univ Pr.
- Gutmann, Amy, Thompson, Dennis (1998). *Democracy and Disagreement*. Reprint edizione. Cambridge, Mass.: Belknap Pr.
- Hansen Kasper, M. (2004). *Deliberative Democracy and Opinion Formation*. University Press of Southern Denmark Odense. URL: <http://www.kaspermhansen.eu/Work/Hansen2004.pdf>.
- Hansen Kasper, M., Andersen Vibeke, Normann (2004). Deliberative Democracy and the Deliberative Poll on the Euro. *Scandinavian Political Studies* 27, (3): 261-86.
- Himmelroos, Staffan, Christensen, Henrik Serup (2014). Deliberation and Opinion Change: Evidence from a Deliberative Mini-Public in Finland. *Scandinavian Political Studies* 37, (1): 41-60. doi:10.1111/1467-9477.12013.
- Isernia, Pierangelo, Bobbio, Luigi, Fiket, Irena, Manca, Anna Rita, Podestà, Noemi (2008). Democracy in an Hostile Environment: A Deliberative Quasi-Experiment. *Stato e Mercato* 28, (3): 443-74.
- Jenness, Arthur (1932). The Role of Discussion in Changing Opinion Regarding a Matter of Fact. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 27, (3): 279.

Luskin, Robert C., Fishkin, James S., Jowell, Roger (2002). Considered Opinions: Deliberative Polling in Britain. *British Journal of Political Science* 32, (3): 455-87. doi:10.1017/S0007123402000194.

Pomatto, Gianfranco (2012). Opinion Change, Meta-Consensus and Problem Solving: The Desirable Outcomes of Deliberation. URL: <http://www.ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/26ba2ff2-a010-43ad-9cbe-e0814e991809.pdf>.

Sunstein Cass, R. (2009). *Going to Extremes: How Like Minds Unite and Divide*. 1<sup>a</sup> edizione. Oxford University Press, USA. (2002) The Law of Group Polarization. *Journal of Political Philosophy* 10, (2): 175-95.

Thompson, Dennis F. (2008). Deliberative Democratic Theory and Empirical Political Science. *Annual Review of Political Science* 11, (1): 497-520. doi:10.1146/annurev.polisci.11.081306.070555.