

La scienza del leader politico perfetto

Alto, forte, di bell'aspetto. E magari con voce non troppo stridula. Così la scienza spiega cosa (e perché) ci fa propendere per un determinato leader politico

[Sandro Iannaccone](#) 03.03.2018

(Foto: JEAN-CHRISTOPHE MAGNET/AFP/Getty Images)

Giulio Cesare, Carlo Magno, Napoleone. Esempi storici di persone che sono riuscite a incarnare in sé le caratteristiche di **leader politici** perfetti (disclaimer: visto l'approssimarsi del [voto di domenica 4 marzo](#), la scelta è ricaduta su personalità del passato per evitare recriminazioni di par condicio). Caratteristiche che tornano ciclicamente a essere oggetto di dibattito in occasione di ogni [tornata elettorale](#). E di cui naturalmente si è occupata, a più riprese, anche la **comunità scientifica**. In particolare, è da collocare all'inizio del secolo scorso la nascita della cosiddetta **storiometria** (*historiometry*), [definita](#) come *"l'analisi statistica dei dati storici al fine di condurre una valutazione quantitativa, o un confronto, di particolari figure storiche, eventi o fenomeni"*. Ovvero, in altri termini, l'identificazione di tratti e caratteristiche comuni a personalità di spicco della storia. Tra cui, per l'appunto, figure di grande carisma come **condottieri militari o leader politici**.

Un po' di storiaLa storia della storiometria moderna, ci si perdoni il facile gioco di parole, comincia nel 1906, con la pubblicazione del libro [Mental and Moral Heredity in Royalty](#), di **Frederick Woods**. Usando materiale biografico, l'autore tentava di connotare quantitativamente le personalità di centinaia di monarchi (e dei loro parenti) su una scala decimale che ne

valutava *“intelletto”* e *“virtù”*; l'opera venne poi ampliata in un lavoro successivo, *The Influence of Monarchs*, in cui Woods estese la valutazione ad altri capi di stato europei correlando i loro dati biografici con l'approvazione popolare e il benessere della nazione in cui regnavano.

Negli anni successivi, un altro contributo fondamentale al tema venne dai lavori di **Edward Lee Thorndike**, eminente psicologo statunitense che definì l'**effetto alone**, ovvero il *bias* cognitivo secondo il quale la percezione di un particolare tratto di un individuo è influenzata dalla percezione di uno o più altri tratti dello stesso individuo. Cioè il pregiudizio secondo il quale per esempio tendiamo, più o meno consciamente, a percepire come **più intelligente** un individuo di **bell'aspetto**. La teoria di Thorndike venne ripresa da **Harold Kelley** prima e da **Solomon Asch** più tardi, che suggerirono come proprio la bellezza fosse il tratto dal quale si inferiscono maggiormente tutti gli altri tratti, tra cui intelligenza, realizzazione personale e carisma.

Di leadership politica si occuparono specificamente **Michael Efrain** e **EWJ Patterson**, due psicologi americani che nel 1974 pubblicarono uno studio dall'emblematico titolo [*Voters vote beautiful: the effect of physical appearance on a national election*](#): nel lavoro, i due analizzarono i risultati delle elezioni federali canadesi scoprendo che i candidati di bell'aspetto erano stati votati, in media, più degli altri. *“Come predetto”*, scrivevano gli autori nel paper, *“i risultati indicano che i candidati attraenti hanno ottenuto più voti degli altri (32% contro 11%)”*.

Alti, belli, dalla voce grave Anche altri ricercatori, in tempi più recenti, hanno analizzato il legame tra **bellezza** e **leadership politica**. Uno [*studio pubblicato nel 2011 sulla rivista Social Science Quarterly*](#) da parte di **Gregg Murray** e **David Schmitz**, della **Texas Tech University**, in particolare, ha scoperto, in linea con i risultati di Efrain e Patterson, che sono proprio gli attributi fisici correlati alla **bellezza** – prima fra tutti l'**altezza** – a contribuire nella scelta delle preferenze per un determinato

leader politico. Secondo gli autori del lavoro, dietro a tale scelta ci sarebbero **ragioni evolutive**: la preferenza per leader fisicamente imponenti potrebbe essersi infatti evoluta agli albori della specie umana, quando avere un capo forte garantiva maggiore **protezione dai pericoli esterni**.

Gli scienziati, in particolare, hanno notato che dal 1789 al 2008 il 59% delle elezioni statunitensi sono state vinte dai **candidati più alti**: per capire cosa si celasse dietro tale preferenza, i ricercatori hanno passato in rassegna gli studi sull'organizzazione sociale delle **tribù primitive** e degli **animali** per capire se e in che modo gli attributi fisici influenzassero la scelta del leader. Hanno quindi intervistato **467 studenti** chiedendo loro di disegnare un *"cittadino comune"* e il loro *"leader politico ideale"*, e poi di giudicare la propria propensione al comando: analizzando i disegni, è risultato che il 64% degli studenti raffigurava i **leader più alti** dei cittadini. Inoltre, i ragazzi più alti tendevano a considerarsi *"più leader"* rispetto agli altri, il che ha portato gli autori del lavoro a concludere che *"c'è una preferenza per i leader fisicamente imponenti che rifletterebbe una tendenza psicologica evolutiva, indipendentemente dal condizionamento culturale"*.

Sulla stessa scia [uno studio presentato nel 2014](#) da un'équipe di scienziati della **University of California, Los Angeles** guidata da **Rosario Signorello**, che ha scoperto come il **tono di voce** possa influenzare la percezione del carisma: *"I leader con un tono di voce più basso"*, ha spiegato Signorello, *"vengono percepiti come **autoritari e più attraenti**, mentre coloro che parlano ad alta voce, o con frequenze più alte, vengono visti come più remissivi"*. Gli autori della ricerca lo hanno scoperto analizzando gli audio dei discorsi di politici italiani, tra cui **Luigi de Magistris**, brasiliani, tra cui **Luiz Lula**, e francesi, tra cui **Françoise Hollande**, e sottoponendoli alla valutazione di 250 volontari che dovevano classificarli usando 67 aggettivi, tra cui *"disonesta"*, *"antipatica"*, *"spaventosa"* e *"attraente"*. Dall'analisi delle risposte, è emerso anzitutto

che la percezione varia a seconda della provenienza geografica degli ascoltatori, ma che in generale una voce grave e sommessa viene percepita come più calma e autoritaria. Propria di un leader, insomma.

Voglio fidarmi di te fisico, naturalmente, non è tutto. Un buon leader, per essere percepito come tale, deve avere anche precise **qualità psicologiche e comportamentali**. *“È fondamentale”, ci spiega Angelo Salvi, esperto dell’Ordine degli psicologi del Lazio, “che un leader riesca a mostrarsi affidabile e comprensivo rispetto ai **bisogni**, soprattutto quelli più irrazionali, dell’elettorato. Che riesca a intercettare, in altre parole, le naturali esigenze di sicurezza, accogliimento e appartenenza alla comunità proprie dell’essere umano. Negli ultimi decenni, in particolare, è avvenuta una forte deriva in questa direzione: se prima si votava, e si sceglieva il leader, basandosi soprattutto sui propri principi ideologici e valoriali, oggi si tende a farlo soprattutto rispetto alle caratteristiche comportamentali del leader”.*

Un buon leader, in sostanza, deve combinare in sé diversi tratti: anzitutto essere **direttivo, assertivo**, arrivando a *“suggerire un’idea di onnipotenza”*, dice ancora Salvi, ma anche **paternalista** e disposto all’ascolto, dal momento che *“le persone vogliono sentirsi contemporaneamente rassicurate e ascoltate”*. L’esempio più recente è quello della fotografia del [foglio di appunti di Donald Trump](#) all’indomani della strage scolastica in Florida. Il biglietto ricordava al presidente di pronunciare tre frasi chiave: *“Cosa vuoi che io sappia della tua esperienza?”*, *“Cosa possiamo fare per aiutarti a sentirti sicuro?”* e, soprattutto, *“Ti ascolto”*. Domande e affermazioni che corroborano l’idea che i comportamenti e gli atteggiamenti di un leader debbano trasmettere al contempo **protezione e ascolto**.

Dimmi che puzze detesti e ti dirò per chi votare Infine, una nota di colore. O meglio, di odore. Che viene da uno studio internazionale, di cui è primo autore **Marco Tullio Liuzza**, dell’**Università Magna Grecia di Catanzaro**,

e che è stato [appena pubblicato sulla rivista *Royal Society of Open Science*](#). Liuzza e i suoi, in particolare, hanno scoperto l'esistenza di una correlazione tra il disgusto provocato dal sentire particolari odori corporei – sia propri che altrui – e le preferenze politiche.

Uno degli esperimenti, in particolare, è stato condotto durante le ultime **elezioni presidenziali statunitensi**: *“Abbiamo scoperto”*, ci racconta Liuzza, *“che una maggiore sensibilità al disgusto è correlata alla preferenza per leader autoritari e di destra (Donald Trump, nel caso in oggetto) e contribuisce per circa l'1% alle motivazioni che guidano le scelte elettorali”*. La ragione della correlazione, spiega ancora il ricercatore, potrebbe stare nel fatto che, da un punto di vista evolutivo, il **disgusto** elicitato da odori sgradevoli serve a tenerci lontano da agenti patogeni e da individui malati e potenzialmente contagiosi. Questioni che hanno a che fare, a loro volta, con la **diffidenza verso gli estranei** e con la forte identificazione con la propria *tribù*, valori associati a un leader autoritario e conservatore.

diritti

[Le dichiarazioni più inquietanti di Ignazio La Russa e Lorenzo Fontana](#)

Tra il saluto romano da rispolverare in periodo di emergenza Covid-19 secondo il neo-eletto presidente del Senato e gli strali contro famiglie lgbt+ e sanzioni contro la Russia del numero uno della Camera, una rassegna di “ipse dixit” che ci spiegano cosa pensano seconda e terza carica dello Stato