

Scheda

Drew Westen, *La mente politica. Il ruolo delle emozioni nel destino di una nazione*. Traduzione di Matteo Ceschi. Milano: Il Saggiatore, 2008, pp. 441, € 20,00 (edizione originale: *The Political Brain. The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*. New York: Public Affairs, 2007)

Drew Westen, che fa parte della redazione di *Psicoterapia e Scienze Umane*, si è laureato ad Harvard, ha lavorato in Inghilterra e alla *University of Michigan*, e da qualche anno è professore di Psicologia alla *Emory University* di Atlanta. È un ricercatore molto attento e metodologicamente sofisticato, che ha affrontato tematiche diverse e sempre al centro dei dibattiti più importanti della disciplina. Ricordiamo due suoi articoli usciti su *Psicoterapia e Scienze Umane* – sullo statuto scientifico dei processi inconsci (n. 4/2001) e sulla critica alla metodologia di ricerca delle psicoterapie *evidence-based* (n. 1/2005). Inoltre, assieme a Shedler, ha prodotto il metodo SWAP di valutazione della personalità (vedi la scheda del libro, anch'esso tradotto in italiano, in *Psicoterapia e Scienze Umane*, n. 1/2004, pp. 118-119), mentre sul n. 3/1997 dell'*International Journal of Psychoanalysis* ha pubblicato una revisione della teoria psicoanalitica della motivazione, e sul n. 4/2003, assieme a Gabbard, una proposta di revisione della teoria dell'azione terapeutica (tradotta sul n. 104/2004 de *Gli Argonauti*). Ancora, sempre con Gabbard, si è dedicato allo studio sulle implicazioni delle neuroscienze cognitive per la teoria del conflitto e del transfert (*Journal of the American Psychoanalytic Association*, n. 1/2002), e così via. Nel 1996 ha anche scritto un manuale di psicologia, in due volumi, tradotto in italiano da Zanichelli nel 2002.

In questo libro Westen affronta un tema che gli è caro, quello dell'applicazione degli strumenti della psicologia allo studio della società (già nel 1985 aveva scritto, per la Cambridge University Press, il libro *Self and Society: Narcissism, Collectivism, and the Development of Morals*, e recentemente ha fondato *Westen Strategies*, una società di consulenza politica e aziendale). Più precisamente, qui egli analizza le campagne elettorali americane dei democratici e dei repubblicani, per cercare di comprendere – come recita la retrocopertina – «perché gli americani sono d'accordo con i democratici e votano i repubblicani». Il libro è scritto prima della vittoria di Barack Obama, al cui successo peraltro – come suggeriscono vari commentatori – pare Westen abbia contribuito essendo stato un importante consigliere della sua campagna elettorale. La tesi di Westen in sintesi è la seguente: da sempre democratici e progressisti parlano alla parte sbagliata del cervello, mentre repubblicani e conservatori fanno, fin dai tempi di Nixon, che l'elettore non decide scegliendo sulla base di dati razionali. In politica è sempre l'emozione a uscire vittoriosa, e per questo le elezioni vengono decise al “mercato delle emozioni”, dove si negoziano valori, immagini, analogie, convinzioni morali e *performance* retoriche, e dove alla logica è riservato solo un ruolo secondario. I consiglieri di Bush l'hanno capito bene, come ha dimostrato ad esempio la scelta della lotta al terrorismo quale uno dei principali messaggi della campagna elettorale.

Il libro è diviso in due parti, “Mente, cervello ed emozioni in politica” e “Come organizzare campagne emotivamente forti”. È rivolto non solo agli specialisti ma anche al pubblico colto. [Paolo Migone]