

Potere e teoria politica – Mario Stoppino

In questo libro Stoppino vuole analizzare a fondo il significato di potere e definire l'azione politica.

Capitolo 1 → POTERE

1.1 Il potere sociale come rapporto tra uomini

Definizione di potere nel suo significato generale: Il potere è la possibilità di operare, di produrre effetti e può essere riferita sia a individui che a oggetti e fenomeni della natura.

Il potere sociale, invece, NON è il potere sulle cose, ma si riferisce al potere dell'uomo sull'uomo, quindi al potere tra attori sociali. Il potere quindi diventa la capacità dell'uomo di determinare la condotta dell'uomo. L'uomo è sia il soggetto che l'oggetto del potere sociale.

Il potere è un rapporto tra uomini ed è definito come una relazione tra soggetti (relazione triadica). Infatti per definire un potere, occorre specificare sia il gruppo o la persona che lo detiene e il gruppo o la persona che vi è sottoposto, ed occorre determinare anche la sfera di attività alla quale il potere si riferisce (sfera del potere).

Vi è un attore che comanda e uno che subisce, inoltre bisogna considerare la sfera nel quale si opera.

La sfera del potere può essere più o meno vasta e e più o meno delimitata. Il potere fondato su una competenza è confinato entro quella competenza. Il potere politico riguarda una sfera molto ampia.

Potere attuale e potere potenziale

Differenza tra potere attuale e potenziale: il potere attuale è il potere effettivamente esercitato, mentre il potere potenziale è il potere inteso come avere la possibilità di esercitarlo.

1.2 Potere attuale

Il potere attuale è una relazione tra comportamenti ed è il potere effettivamente esercitato.

Il potere attuale consiste:

1. nel comportamento di A (individuo o gruppo) diretto a modificare la condotta di B o tale da modificare la condotta di B nell'interesse di A;
2. nel comportamento di B in cui si concretizza la modifica della condotta voluta da A (che corrisponde all'interesse di A)
3. Il potere attuale si concretizza nel nesso intercorrente tra questi due comportamenti.

Il potere attuale concerne la possibilità di determinare le condotte altrui. Occorre analizzare questi 3 aspetti del fenomeno:

1. Il comportamento di A, che esercita potere, mira a modificare la condotta di B, Ciò significa che A ha l'intenzione di modificare l'interesse di B.
Alcuni autori non accolgono il requisito di intenzione, perché ritengono che vi è potere tutte le volte che un determinato comportamento ne determini un altro, anche se non in modo intenzionale. Ma una definizione di potere in questo senso è molto ampia.
Occorre inserire allora il concetto di interesse come stato della mente che esercita il potere. Si otterrà quindi che il comportamento di A che esercita potere, può essere associato all'interesse che A nutre per il comportamento di B e NON per l'intenzione di A di determinare il comportamento di B.
2. Il comportamento di B che subisce il potere è dotato di volontarietà, ma non è detto che B sia consapevole di agire nel modo voluto da A.
Se B agisce volontariamente, ciò non pregiudica che il comportamento di B sia "libero". Infatti se A esercita un potere coercitivo su B, B si comporta come vuole A per evitare un male minacciato. Questo consente di distinguere tra potere coercitivo e l'impiego diretto della violenza. Se vi è l'impiego della violenza, A non modifica la condotta di B ma modifica direttamente il suo stato fisico (lo uccide, lo ferisce...)
Nei rapporti sociali e politici si ricorre spesso alla violenza quando non si riesce a esercitare potere.

Non vi è un rapporto di potere se il comportamento di un uomo provocato da un altro uomo è del tutto involontario (es. ipnotizzato che si comporta in modo involontario).

Se invece il comportamento oggetto di potere è abituale (es. saluto del militare ad un suo superiore) ha un minimo di volontarietà perché non si sceglie consapevolmente di farlo ma è un'abitudine.

La volontarietà del comportamento oggetto di potere non richiede necessariamente che chi lo detiene intenda comportarsi nel modo desiderato da altri che esercita potere su di lui.

Infatti A può provocare un determinato comportamento di B senza che B se ne renda conto. Questo tipo di rapporto di potere è la manipolazione, tipica della propaganda camuffata.

3. Nesso che intercorre tra il comportamento di A e di B.

Perché si abbia potere occorre che il primo comportamento determini il secondo cioè il comportamento di A è causa del comportamento di B.

I rapporti tra comportamenti sono relazioni probabilistiche, NON relazioni “necessarie” per cui in questo contesto il concetto di “causa” è sganciato da quello di “necessità” e deve essere inteso come “Causa probabilistica”.

Questo significa che A è causa del comportamento di B solo in questo determinato caso perché il comportamento di B potrebbe essere causato da altri fattori oltre al potere di A.

Quindi il rapporto di potere è un tipo di causazione sociale.

CI sono diverse interpretazioni del nesso causale:

- Il comportamento di A è condizione necessaria del comportamento di B (il comportamento di B si verifica solo se si verifica quello di A)

- il comportamento di A è condizione sufficiente del comportamento di B (se si verifica il comportamento di A, si verifica anche quello di B).

- il comportamento di A è condizione necessaria e sufficiente del comportamento di B (il comportamento di B si verifica quando, e solo quando, si verifica il comportamento di A).

Secondo Stoppino, il comportamento di A è la causa determinante e decisiva del comportamento di B, cioè è la condizione “Sufficiente” e NON “necessaria” e neppure la condizione necessaria e sufficiente.

Il rapporto di potere è asimmetrico perché se il comportamento di A è causa di quello di B, il comportamento di B non è causa di quello di A.

1.3 Potere potenziale

Il potere potenziale è la capacità di determinare i comportamenti altrui.

Mentre il potere attuale è un rapporto tra comportamenti, il potere potenziale è un rapporto tra attitudini ad agire.

Da una parte A ha la possibilità di tenere un comportamento mirante a modificare la condotta di B nell'interesse di A ma d'altra parte, è probabile che B tenga il comportamento che A desidera.

Differenza tra avere potere e esercitare il potere

Il capo militare esercita potere sui suoi soldati quando ordina l'attacco e i suoi soldati eseguono l'ordine. Il capo militare ha potere sui soldati se è probabile che i soldati andrebbero all'attacco se il capo glielo comandasse.

Esercitare potere implica avere possibilità di esercitarlo, il potere sociale è la capacità della determinazione intenzionale o interessata dei comportamenti altrui.

Praticamente A ha delle risorse (ricchezza, forza, informazione, amicizia etc..) che possono essere impiegate per esercitare potere e inoltre, quando il potere potenziale consiste nella capacità di A di determinare intenzionalmente la condotta altrui, la capacità di A dipende anche dalla sua propensione ad usare le risorse e dall'abilità di convertire le sue risorse in potere. (es. non tutti gli uomini ricchi sono disposti ad usare il denaro per esercitare un'influenza politica).

Questa abilità può riguardare anche la combinazione dell'impiego di più risorse e, nel caso che A sia un gruppo, la coesione e la coordinazione del gruppo stesso.

Per questo motivo nelle relazioni internazionali i poteri reciproci di due governi possono non essere proporzionali alle risorse che i due governi hanno effettivamente a disposizione, perché uno dei due governi ha, per esempio, una maggiore abilità nell'uso di una risorsa.

Tutto ciò NON è sufficiente a stabilire che A ha potere su B perché può esistere una sproporzione enorme tra le risorse economiche di cui dispongono. A non ha potere su B in relazione ad una certa condotta, se B non è disposto a tenere quella condotta qualunque sia il compenso che gli viene offerto (es. A offre a B 1 milione di euro per fare qualcosa, ma B rifiuta).

Stessa cosa se A avesse gli strumenti della forza e li esercitasse su B, B è pronto a subire la tortura o la morte piuttosto di tenere il comportamento di A (es. martire che rifiuta di rinnegare il suo dio).

Questo è un caso eccezionale che mette in evidenza che il potere potenziale è un rapporto tra uomini che si spezza quando B non si lascia influenzare dalle risorse e dall'abilità di A.

Il potere potenziale è un concetto che individua rapporti di potere stabilizzato, molti importanti nella vita sociale e politica.

Il potere è stabilizzato quando ad un'alta probabilità che B compia con continuità i comportamenti che corrispondono alla volontà di A, fa riscontro un'alta probabilità che A compia con continuità azioni dirette a modificare il comportamento di B.

Il potere stabilizzato è intenzionale, esso si traduce in una relazione di comando e obbedienza e può essere o non essere accompagnato da un apparato amministrativo che ha il compito di eseguire i comandi dei detentori di potere.

Il potere stabilizzato può fondarsi su caratteristiche personali del detentore di potere (es. carisma, competenza, fascino....) oppure su altre risorse o sul ruolo del detentore di potere (insieme di diritti e doveri, per esempio il ruolo del Presidente della Repubblica).

Quando la relazione di potere stabilizzato si articola in una pluralità di ruoli, si parla di potere istituzionalizzato.

1.4 Il ruolo delle percezioni sociali e delle aspettative

Il potere deriva anche dall'esistenza di determinati atteggiamenti dei soggetti del rapporto.

Questi atteggiamenti sono:

- **Percezioni** (o immagini sociali del potere) → esercitano un'influenza sui fenomeni del potere reale. L'immagine che un individuo o gruppo si fa della distribuzione del potere, nel suo ambito sociale, contribuisce a determinare il suo comportamento.

Quindi la reputazione del potere è una risorsa di potere effettivo.

Es.: In un confronto per un negoziato internazionale, se il governo A ritiene che il governo B abbia un potere maggiore del proprio, allora A subirà un maggior potere da parte di B, anche se una stima corretta avrebbe potuto portare ad un risultato più favorevole per A.

- **Aspettative** → il comportamento di ogni attore è determinato in parte dalle sue previsioni relative alle azioni future degli altri attori e all'evoluzione della situazione.

Il fenomeno più evidente del ruolo delle aspettative è dato dai rapporti di potere che operano attraverso il **meccanismo delle reazioni previste**.

Meccanismo delle reazioni previste → B modifica la sua condotta nell'interesse di A senza un intervento diretto di A, ma perché B prevede che A adotterebbe reazioni per lui spiacevoli se B non modificasse la propria condotta. (es. consiglio comunale, nell'adottare un piano regolatore urbano, può considerare le future reazioni di alcuni grossi proprietari e formulare il provvedimento in modo da non danneggiare i loro interessi).

Ovviamente occorre che la previsione che fa B non sia frutto della sua fantasia ma si fonda sopra ad una precedente condotta di A.

Il meccanismo delle reazioni previste è un potente fattore di conservazione perché è molto più facile valutare e conoscere la preferenza (interesse) riguardo allo stato delle cose esistenti piuttosto che uno stato eventuale (futuro).

Questo meccanismo rende ambigue molte decifrazioni di potere. Per decifrarlo, occorre fare una rassegna degli interessi dei principali attori del sistema e così individuare le condotte

alle quali possono ancorarsi le previsioni delle reazioni e i conseguenti rapporti di potere. Dopodiché occorre considerare che l'ambiguità rimane in equilibrio, se vi sono conflitti tra gli attori, è possibile accertare l'ordinamento dei loro interessi e così verificare in che direzione opera il potere. Si deduce che il sistema di potere va studiato anche nelle sua dimensione temporale.

1.5 Modalità e conflittualità del potere

I modi di esercizio del potere sono molteplici (manipolazione, persuasione, minaccia di una punizione, promessa di una ricompensa, meccanismo delle reazioni previste).

Per alcuni autori il "potere" è tale quando la determinazione dei comportamenti altrui si fonda sulla coercizione, per altri il termine "potere" può riguardare anche rapporti non coercitivi.

Però ciò che è fondamentale è formulare una chiara nozione della determinazione intenzionale o interessata della condotta altrui e individuare la specie della determinazione della condotta altrui fondata sulla coercizione.

La coercizione è la minaccia di privazioni fisiche (interventi violenti). In altri casi è considerata come un alto grado di costrizione (o minaccia di privazioni di qualsiasi genere).

Le alternative di comportamento a cui si trova di fronte B (che la subisce) sono alterate dalla minaccia di sanzioni di A (che la esercita) in modo talmente grave che il comportamento di B che A desidera è considerato il meno penoso da B (es. rapinato (B) cede la borsa per salvarsi la vita).

Nel concetto di coercizione vi è, per alcuni, anche un grado di allettamento (promessa di vantaggi). In questo caso B è un individuo che accetta un lavoro degradante perché si trova in una situazione di estrema indigenza. Vi è una differenza tra il primo e il secondo caso: nel primo il rapinatore mette il rapinato nella situazione di cedere alla minaccia, mentre nel secondo caso non è detto che l'allettatore metta l'allettato nello stato di inferiorità che lo porta ad accettare il lavoro.

Problema della conflittualità del potere → il carattere antagonistico del rapporto di potere è inteso come conflitto di volontà tra gli attori. Per esempio nelle relazioni di potere fondate sull'intenzione occorre verificare se c'è un conflitto tra la volontà di A e quella di B.

Nel momento iniziale dell'esercizio di potere vi è un conflitto iniziale implicito nella stessa definizione di potere perché B avrebbe agito altrimenti da come è indotto ad agire da A. Ma nel momento finale occorre verificare la conflittualità o non conflittualità tra le volontà di A e B.

Si prendono ad esempio due esercizi di potere: persuasione e la minaccia di punizione.

In entrambi i casi B tiene un comportamento (b) voluto da A. Se A non intervenisse, B terrebbe il comportamento a.

-Persuasione → A interviene, B preferisce lui stesso il comportamento b rispetto al comportamento a e quindi tenendo il comportamento b, B si comporta come lui stesso vuole comportarsi (B attribuisce maggiore valore al comportamento b). → NON CONFLITTO DI VOLONTA'

-minaccia di punizione → A interviene, B compie il comportamento b ma preferisce il comportamento a, B tiene il comportamento b perché lo preferisce al comportamento a diminuito della punizione minacciata da A (a-p). → CONFLITTO DI VOLONTA'

Il carattere antagonistico può derivare anche da altri aspetti del potere, per esempio:

- Manipolazione → non sorge immediatamente in un conflitto, ma vi è un conflitto potenziale che diventa attuale quando B scopre che la sua condotta è stata manipolata da A, questo conflitto può derivare dal risentimento di B nei confronti di A.

- Disuguaglianza delle risorse → nel caso di allettamento, la conflittualità può nascere dal fatto che B si senta ferito e ha risentimento per la grave disuguaglianza tra le proprie risorse e quelle di A e A sfrutta la situazione a suo vantaggio.

Quanto più la disuguaglianza delle risorse è risentita dal soggetto passivo tanto più la relazione di potere genera un antagonismo degli atteggiamenti per eventualmente sfociare in un conflitto aperto.

La **disuguaglianza delle risorse** e nel risentimento sociale è una **causa potenziale** di conflitto.

La disuguaglianza delle risorse:

- in un rapporto di potere continuativo e asimmetrico può non essere percepita dai sottoposti al potere,
- I sottoposti al potere possono rendersi conto della disuguaglianza ma accettarla come giusta e legittima sulla base di una dottrina politica o sociale.
- Quando è percepita di fatto e giudicata ingiusta, può essere attribuita a soggetti o entità diversi dai detentori del potere.

Il senso di ingiustizia e il risentimento sociale possono non sfociare in un conflitto aperto perché soppressi dai sottoposti.

In conclusione, si può affermare che non è possibile stabilire se i rapporti di potere siano o non siano antagonistici. Questo può essere stabilito caso per caso con la ricerca empirica.

Nella ricerca empirica occorre distinguere tra le diverse matrici del conflitto, tra conflitto attuale o potenziale e tra i diversi gradi di conflitto.

1.6. Misurazione del potere

Un modo per misurare il potere è di determinare le diverse dimensioni che può avere la condotta che ne è oggetto.

Si è cercato di individuare i parametri in cui il potere può essere determinato.

Occorre distinguere:

- misurare una specifica relazione di potere (es. Governo versus stato centrale, quanto potere ha il governo centrale francese nel 1700 rispetto all'odierno, oppure rapporto tra leader e seguaci).
- cercare di individuare chi ha potere in un determinato contesto.

Per misurare il potere, si possono considerare diversi criteri:

1. **Probabilità** → la probabilità che si verifichi il comportamento di B desiderato da A. Tanto maggiore è la probabilità che il comportamento di B si verifichi quanto maggiore è il potere di A su B.
2. **Numero (Campo del potere)** → Ci si riferisce al numero di persone e soggetti sottoposti al potere. Mentre la probabilità è più difficile da calcolare, il campo è il parametro più oggettivo. (es. *E' più ampio il campo di potere di Renzi o di Obama? Quanti sono i soggetti sottoposti al potere di A? Il campo di potere di Obama è più ampio rispetto a quello di Renzi*).
3. **Ambito (sfera del potere)** → Occorre considerare la sfera del potere, cioè l'ambito in cui si esercita il potere e il grado di modifica della condotta di B che A può provocare entro una certa sfera di attività. (es. *Due gruppi di pressione hanno entrambi un potere nell'ambito della pubblica istruzione ma uno di essi influisce maggiormente sulla politica rispetto all'altro*). (es. *è più ampio il campo di potere di Obama o del Papa? Il potere di Obama è ampio, in ambito economico e militare, mentre la sfera di Papa Francesco è meno ampia, perché il suo settore è limitato (valori religiosi, non riguardano la politica, l'economia etc..)*).
4. **Grado di modificazione (Peso del potere)** → E' il settore di attività a cui il potere si riferisce. In base alla scala dei valori di una certa cultura si può definire se un potere che riguarda una certa sfera è maggiore o minore rispetto ad un altro potere che riguarda una sfera diversa. In che misura il comportamento di A influenza il comportamento di B?
5. **Efficacia del potere** → riguarda il grado della corrispondenza tra il comportamento di B e l'intenzione o l'interesse di A. (es. *Comando obbedito con più o meno accuratezza*). B esegue un ordine, e si calcola il suo grado di prontezza, decisione e accuratezza rispetto alle indicazioni date da A.
6. **Costi del potere** → I costi riguardano le risorse necessarie che A deve impiegare per ottenere conformità da B. Un potere considerato legittimo può guidare gli alleati. Essi sono capaci di imporre la loro autorità se i suoi cittadini la ritengono legittima.

7. **Forza** del potere → E' il costo eventuale per chi disobbedisce. La forza individua i costi dal lato dell'obbedienza. Se si disobbedisce vi è una sanzione.
Valutare l'efficacia di un potere di uno Stato.

Si stanno elaborando anche metodi per misurare la distribuzione del potere in un sistema (es. Misurare la distribuzione del potere in un comitato di votazione sulla base della teoria dei giochi e anche il grado di concentrazione del potere tra attori di un sistema politico sulla base della teoria dei directed graphs).

1.7 Il potere nello studio della politica

Il campo nel quale il potere assume il ruolo più cruciale è quello della politica.

Secondo Weber le relazioni di comando e obbedienza, continuative nel tempo, che si ritrovano nel rapporto politico, si basano su fondamenti materiali ed soprattutto si basano su uno specifico fondamento di legittimità. Di questo potere legittimo (autorità), Weber individua tre tipi di potere:

1. Potere legale/razionale

Il potere legale/razionale è quello che caratterizza i sistemi politici moderni. Si fonda sulla credenza nella legittimità di ordinamenti statuiti che definiscono espressamente il ruolo del detentore del potere.

La fonte del potere è la legge. Alla legge sono sottoposti sia coloro che comandano sia coloro che obbediscono, per questo si chiama potere legale razionale.

L'apparato amministrativo del potere è quello della burocrazia moderna (struttura gerarchica di superiori e subordinati, gli ordini sono impartiti dai funzionari che hanno competenze specifiche).

2. Potere tradizionale

Il potere tradizionale si fonda sulla credenza del carattere sacro di un potere esistente da sempre (tradizione). La fonte del potere è la tradizione che impone dei vincoli sia anche chi detiene l'autorità sia i sottoposti (es. il Re non può intaccare la tradizione e non può cancellarla. es. il Faraone Akenaton che fu cancellato per aver cambiato la tradizione).

Il sistema di amministrazione del potere è di tipo patriarcale, composto di servitori legati al signore.

3. Potere carismatico

Il potere carismatico si fonda sulla dedizione affettiva alla persona del capo e al carattere sacro, la forza eroica, il valore esemplare o la potenza dello spirito e del discorso che contraddistinguono lo stesso capo in modo eccezionale.

C'è il bisogno di trovare figure eccezionali (es. nel caso di Hitler) che rappresentano la soluzione a tutti i mali, spesso le persone vogliono un leader, per esempio in situazioni di crisi.

La fonte del potere si connette con ciò che è nuovo e non è esistito in precedenza e perciò è un potere che spezza l'ordine costituito, è completamente rivoluzionario e quindi non sopporta vincoli predeterminati. Crea nuove religioni, Stati, Imperi.

In politica emerge il Leader carismatico nei momenti di grande crisi sociale ed economica.

Anche il potere carismatico ha un meccanismo di trasmissione del potere, ovvero sono persone scelte sulla base del carisma e della dedizione.

Il problema della leadership carismatica è il passaggio al potere carismatico al potere o tradizionale o legale. La morte del leader carismatico spesso porta alla conclusione del potere stesso. In altri casi, invece, si istituzionalizza (es. Papato).

Dopo Weber, l'interesse degli studiosi per il potere si è accentuato.

Si ricorda Lasswell che concentrò l'analisi politica sullo studio del potere come fenomeno empiricamente osservabile.

Lasswell costruì uno schema concettuale per lo studio dei fenomeni di potere nell'ambito della vita sociale e utilizzando concetti psicoanalitici, egli esaminò i rapporti tra potere e personalità.

Lasswell individuò la personalità politica orientata verso la ricerca del potere, ne studiò la dinamica di formazione fondata sul trasferimento su oggetti pubblici di impulsi privati repressi.

Più recentemente vi è la teoria di politica generale di Parsons, secondo lui il potere politico è la capacità generalizzata di assicurare l'adempimento delle obbligazioni vincolanti in un sistema di organizzazione collettiva, in cui le obbligazioni sono legittimate dalla loro coesistenzialità ai fini collettivi e possono quindi essere imposte con sanzioni negative.

Il potere ha quindi una connotazione relazionale, diventa una proprietà del sistema (mezzo circolante politico), ancorato sia alla istituzionalizzazione e alla legittimazione dell'autorità, sia alla possibilità effettiva del ricorso alla minaccia e all'uso della violenza.

1.8 Metodi di ricerca empirica

Occorre capire se il potere è concentrato o diffuso.

Dagli anni '50 si è sviluppata una ricerca empirica tesa a rilevare la mappa del potere.

Occorre stabilire quale fosse il metodo più opportuno per verificare la mappa del potere, per esempio occorre considerare una città, e fare considerazioni solo a livello delle autonomie locali, perché in qualche modo si supponeva riflettessero la visione globale.

Metodi di ricerca empirica:

- **metodo posizionale** → metodo più semplice ed economico ma meno affidabile per stabilire chi ha potere.
Il metodo posizionale consiste nell'analisi degli organigrammi, occorre constatare chi occupa il potere formale, chi ha potere nelle organizzazioni (potere formale dei ruoli). Occorre solo accertare chi occupa determinate posizioni per stabilire chi detiene il maggior potere.
Il problema principale di questo metodo, però, è il potere occulto. Infatti coloro che occupano questo potere possono essere manovrati da altre persone.
In un'analisi realistica, quindi, non si deve confondere il potere formale con quello sostanziale. (es. il sindaco di una cittadina formalmente ha potere ma in realtà si fa influenzare dal vicesindaco o da persone malavitose che in questo senso, detengono il potere effettivo).
- **Metodo reputazionale** → metodo più robusto e affidabile
Il metodo reputazionale si fonda sul giudizio di alcuni membri della comunità studiata che sono considerati buoni conoscitori della vita politica della comunità stessa.
Con questo metodo, si sottopongono questionari a coloro (testimoni privilegiati) che si ritengono fonti attendibili a valutare il potere in un determinato contesto.
Il potere reputazionale può essere confuso con il potere reale. Infatti questo metodo non è così preciso per il fatto che i testimoni potrebbero avere una visione distorta della realtà oppure possono essere non molto informati e perciò fornire informazioni sbagliate.
Questo metodo non accerta il potere effettivo, ma accerta il potere reputato che può corrispondere o meno al potere reale.
Questo metodo è utilizzato come tecnica di rinforzo o di integrazione, per verificare se ci sia o meno potere occulto.

- **Metodo decisionale** → molto più preciso rispetto ai primi due, accerta direttamente il potere nel suo effettivo esplicarsi.

Il metodo decisionale si basa sull'osservazione o sulla ricostruzione dei comportamenti effettivi che si manifestano nel processo decisionale pubblico.

Il metodo decisionale richiede tempo, uomini e denaro e l'unità di analisi è dinamica.

Infatti occorre esaminare il processo decisionale, occorre analizzare dall'inizio alla fine gli attori del processo decisionale. Occorre valutare e confrontare gli esiti e la corrispondenza della politica concreta e i diversi oggetti considerati.

Il metodo decisionale ha anche sollevato critiche:

- dallo studio di pochi settori decisionali non si può ricostruire in modo attendibile la distribuzione generale del potere nella comunità
- il potere decisionale pubblico non è la sede di tutto il potere, ma solamente di una parte. Il processo decisionale infatti ha luogo dentro un determinato contesto organizzativo e occorre considerare i condizionamenti strutturali, che molto spesso sfuggono ma sono decisivi.

Queste critiche quindi osservano che il metodo decisionale non può accertare da solo la distribuzione generale del potere.

Per studiare empiricamente il potere, dato che nessun metodo è in grado di accertare in modo molto attendibile la distribuzione generale del potere, occorre utilizzare diverse tecniche di ricerca indirizzate sia all'accertamento dei dinamismi del processo decisionale, sia all'accertamento dei poteri strutturali che condizionano quei dinamismi.

2 capitolo Potere, intenzione, interesse

2.1 Causazione sociale, potere, intenzione

Il potere sociale è un rapporto di **causazione sociale** (si considera per semplicità il potere attuale) e da questa connessione nascono due ordini di **problemi**:

1. **difficoltà** inerenti al concetto di causa e al modo stesso di **interpretare il nesso causale** tra i due **comportamenti**: come condizione sufficiente, come condizione necessaria e come condizione necessaria e sufficiente. (Causa come condizione sufficiente)
2. l'estensione della nozione di potere rispetto a quella di causazione sociale, ovvero sono potere tutti i rapporti di causa effetto tra comportamenti o conviene restringere il campo solo a quei rapporti in cui i comportamenti sono associati a stati della mente degli individui? E quali sono gli stati della mente da selezionare? → Occorre considerare lo **stato della mente** di chi **esercita potere**.

Secondo Robert Dahl, potere e causazione sociale sono sinonimi, infatti sosteneva che A ha potere su B nel grado in cui può determinare B a fare qualcosa che B non farebbe altrimenti.

Questa formulazione non considera gli stati della mente e sostanzialmente significa che il comportamento di A modifica il comportamento di B.

La concezione più classica del potere considera lo stato della mente (intenzione), quindi si può definire il **potere** come un **rapporto di causazione sociale intenzionale**.

Il comportamento *a* di A causa il comportamento *b* di B che A voleva, in questo caso A esercita potere su B. (Alla fine anche Dahl sostiene questa teoria).

L'intenzione è una modalità dell'azione di chi esercita potere, ovvero è uno stato della mente (finalizzazione dell'azione) inerente al comportamento *a* di A che ha lo scopo di causare il comportamento *b* di B. Affinché vi sia potere, occorre che il comportamento *b* di B sia quello voluto da A, ma il grado di questa corrispondenza può variare (es. B può eseguire la direttiva in modo meno preciso), ciò significa che l'esercizio di potere può avere diversi gradi di efficacia, ma si continuerà a parlare di esercizio di potere fin quando ci sarà anche una minima corrispondenza tra il comportamento *a* di A che provoca il comportamento *b* di B.

(Esempio di distinzione tra causazione sociale e causazione sociale intenzionale → un governo decide un pianificazione economica rigorosa ma fallisce, allora ci saranno movimenti di protesta, fuga di capitali etc.. il governo ha provocato quegli effetti, ma non voleva provarli. Quindi non vi è intenzione e questo è causazione sociale. Si può affermare che è un tentativo fallito di esercitare potere).

Conclusioni:

1. la causazione intenzionale di un comportamento altrui è potere
2. la causazione di un comportamento altrui contrario all'intenzione di chi lo causa NON è potere.

Rimane però il problema di quantificare la causazione non intenzionale di un comportamento altrui favorevole o gratificante per chi lo causa.

2.2 Insufficienza del criterio dell'intenzione

Il caso è che un capufficio è sempre di cattivo umore, allora la segretaria, constatato il grado di cattivo umore, si comporta in modo molto più gentile rispetto al solito. In questo senso, il capufficio controlla il comportamento della segretaria in modo non intenzionale.

Se invece la segretaria si comportasse in modo sgradevole, non vi è analogia tra controllo intenzionale e controllo non intenzionale.

L'**analogia** resta valida solo se nel rapporto di causazione sociale non intenzionale c'è una **propensione favorevole** di **produrre** il **risultato** (anche se questo risultato manca).

Secondo White, si ha esercizio di potere quando la **persona** che **provoca** una **condotta** altrui ha un **atteggiamento favorevole** verso gli **effetti rilevanti** del rapporto.

L'**atteggiamento favorevole** può consistere in un'intenzione, un desiderio, una speranza, un voto... Stoppino è in parte d'accordo con questa teoria, ma pensa che l'atteggiamento favorevole sia un requisito troppo debole e vago per identificare il potere, un termine ampio.

Φ Imitazione

L'**imitazione** o “contagio del comportamento” è un altro tipo di rapporto che ha fatto sorgere la questione delle relazioni tra potere e intenzione.

L'**imitazione** è la **riproduzione spontanea** da parte di altri di un **comportamento** iniziato da un membro del gruppo senza che quest'ultimo abbia intenzione di farsi imitare.

Questo caso è stato distinto dall'**influenza diretta**, ovvero quando l'attore che tiene un comportamento ha lo scopo di farsi imitare da altri, cioè ha lo scopo di influenzare con il proprio comportamento altri individui.

Invece nel caso del **contagio (imitazione)** un attore inconsapevole e in modo non intenzionale decide anche per gli altri.

L'analogia tra la determinazione intenzionale della condotta altrui ed il rapporto dell'imitazione o del contagio del comportamento regge finché l'attore, preso come modello, abbia un atteggiamento favorevole; chiamato interesse, e in questi limiti si può parlare di relazione di potere.

Quando invece questo interesse non c'è, o vi sia un atteggiamento negativo, il nesso è una relazione causale, ma non una relazione di potere.

Φ Reazioni previste

Nelle relazioni previste, B assume un comportamento b nel senso desiderato da A, senza che A manifesti direttamente una propria intenzione, ma perché B prevede che A adotterebbe reazioni per lui spiacevoli se egli non tenesse quel comportamento oppure B prevede che A gli darà gratificazioni future se B terrà quel comportamento questo può dedurlo da precedenti casi analoghi o dal fatto che A persegue un interesse.

In questo tipo di rapporto manca il requisito dell'intenzione.

I rapporti fondati sulle reazioni previste sono relazioni di potere se A, di cui B anticipa le reazioni, ha un **interesse** al comportamento risultante di B.