

mario stoppino

potere  
e  
teoria politica

Terza edizione riveduta e accresciuta



giuffrè editore

## Potere, intenzione e interesse

---

### 2.1. Causazione sociale, potere e intenzione

Il potere è un rapporto di causazione sociale. O, per dir meglio, il potere « sociale » è un rapporto di causazione sociale. Poiché, come abbiamo già ricordato, si può esercitare potere anche sopra animali o sopra oggetti o fenomeni inanimati della natura; mentre il potere di cui qui ci interessiamo è quello che intercorre tra uomini (individui o gruppi). Il nesso causale può essere attuale o potenziale, dal momento che è potere tanto l'avvenuta determinazione di comportamenti altrui quanto la capacità di determinarli. Nel primo caso (potere attuale) v'è un nesso causale tra due comportamenti compiuti di A e di B; nel secondo caso (potere potenziale) v'è un nesso causale potenziale tra un comportamento di A, possibile o probabile, e un comportamento probabile di B (1). Nell'analisi che segue prenderò in considerazione, per semplicità, il solo potere attuale o esercizio di potere (2). È tuttavia evidente che tutto ciò che si predica del potere attuale si può agevolmente estendere, *mutatis mutandis*, al potere potenziale.

Che il potere sia un rapporto di causazione sociale è oggi generalmente accettato. Ma da questa connessione nascono due ordini di problemi piuttosto spinosi e ancora aperti. Il primo riguarda le difficoltà inerenti al concetto di causa e al modo stesso di interpretare il nesso causale tra i due comportamenti: come condi-

---

(1) Per la nozione di potere potenziale si veda il primo capitolo di questo lavoro e la letteratura ivi citata.

(2) Perciò non farò riferimento alle connessioni significative tra potere attuale e potere potenziale che si potrebbero rintracciare in alcuni degli esempi di rapporti di potere che saranno via via presentati.

zione sufficiente, come condizione necessaria o come condizione necessaria e sufficiente. Di questo tema mi sono già occupato espressamente nel capitolo precedente; e qui basterà ricordare come quell'analisi abbia mostrato l'opportunità di accogliere il significato più debole del concetto di causa: la causa come condizione sufficiente (3). Il secondo ordine di problemi riguarda l'estensione della nozione di potere rispetto a quella di causazione sociale. Sono potere tutti i rapporti di causa ed effetto tra comportamenti, o conviene restringere il campo a quei rapporti in cui i comportamenti sono associati con determinati stati della mente degli individui implicati? E, se si sceglie questo secondo corno del dilemma, quali sono gli stati della mente che è conveniente selezionare? La mia analisi verterà precisamente su questo tema, e in particolare sullo stato della mente di chi esercita potere.

Secondo un'opinione che ha un certo numero di sostenitori, « potere » non è che un'altra parola per indicare la causazione sociale. Per esempio, Robert Dahl, nel suo noto saggio sul concetto di potere, proponeva questa definizione: « A ha potere su B nel grado in cui può determinare B a fare qualcosa che B non farebbe altrimenti » (4). Questa formulazione non tiene conto degli stati della mente di A o di B, e punta esclusivamente sul fatto che il comportamento di A *modifica* la condotta di B. Il « senso » della modificazione della condotta di B dal punto di vista di A non è rilevante. Tant'è vero che Dahl parlava nello stesso saggio di « potere negativo », per descrivere un rapporto in cui il comportamento *a* di A non accresce ma fa scemare la probabilità del comportamento *b* di B verso cui il comportamento *a* è « diretto » (5).

Il punto debole di questa posizione è lo spreco che fa delle parole. Perché dobbiamo usare due diverse espressioni, « causazione sociale » e « potere », per indicare lo stesso referente; e allontanarci così in modo eccessivo e senza alcuna contropartita dall'area di significato che la parola « potere » ha nel linguaggio comune? Sem-

---

(3) Vedi il primo capitolo di questo libro, dove è pure citata la letteratura rilevante.

(4) R.A. DAHL, *The Concept of Power*, ristampato in R. BELL, D.V. EDWARDS, R.H. WAGNER (a cura di), *Political Power: A Reader in Theory and Research*, New York, The Free Press, 1969, p. 80.

(5) Solo quando la probabilità del comportamento *b* rimane uguale, indipendentemente dal verificarsi o meno del comportamento *a*, il potere è uguale a zero, e perciò A non esercita potere su B (*ibidem*, p. 83).

bra più opportuno designare con il loro nome (« causazione sociale ») tutte le relazioni sociali causali, e riservare il termine « potere » per una sottocategoria di tali relazioni.

Oppenheim, un altro autore che eguaglia potere e causazione sociale, afferma a sostegno del suo assunto che « lo studio dell'azione sociale e politica si occupa delle conseguenze obiettive del comportamento sociale e politico, sia che corrispondano sia che non corrispondano alle motivazioni soggettive dell'attore » (6). D'accordo; ma il punto non è questo. Nessuno nega l'esigenza di studiare le conseguenze obiettive dei comportamenti, e quindi tutti i rapporti di causazione sociale. Questo, tuttavia, non esclude né rende meno legittima o meno urgente una seconda esigenza: quella di tracciare distinzioni significative tra le relazioni sociali causali sulla base degli stati della mente rilevanti degli individui implicati nei rapporti, e quindi sulla base del « senso » che essi attribuiscono ai comportamenti relativi. L'uso del concetto di potere trova la sua collocazione più opportuna — questa è la mia tesi — nella risposta a questa seconda esigenza.

Del resto, la concezione più classica e più largamente accettata del potere si pone proprio in questa direzione; e si ancora, in particolare, a uno stato della mente di chi esercita potere: l'intenzione. In questo senso, « potere » non equivale a « causazione sociale », ma a « causazione sociale intenzionale ». A esercita potere su B se il comportamento *a* causa il comportamento *b*, e se il comportamento *b* corrisponde all'intento di A. Questa posizione era già implicita nella definizione weberiana del potere (*Macht*) come « qualsiasi possibilità di far valere entro una relazione sociale, anche di fronte a un'opposizione, la propria volontà » (7). Russell, a sua volta, definì il potere come « *production of intended effects* » (8). E questa concezione è comune, sia pure con diverse sfumature terminologiche, a numerosi autori, come Tawney, Lasswell, Friedrich, Easton, Parsons, Banfield e altri (9). Anche Dahl, quando è passato dalla teoria all'indagine

(6) F.E. OPPENHEIM, *Dimensions of Freedom*, cit., p. 19.

(7) M. WEBER, *Economia e società*, trad. it. cit., vol. I, p. 51. In questa traduzione *Macht* viene reso con « potenza » anziché con « potere ».

(8) B. RUSSELL, *Power*, cit., p. 25.

(9) Discussioni a sostegno dell'opportunità di adottare questo tipo di definizione si possono trovare in M. STOPPINO, *Potere politico e stato*, cit., pp. 26-34; A. DE CRESPIGNY, *Power and Its Forms*, « *Political Studies* », XVI (1968), pp. 192-95;

empirica, non ha potuto fare a meno di abbracciare questo orientamento (10).

Per intenzione si deve intendere una modalità dell'azione di chi esercita potere: uno stato della mente inerente all'azione *a* di A e che collega tale azione con il comportamento *b* di B. Questo stato della mente può essere descritto come « finalizzazione dell'azione »; per A il « senso » della propria azione *a* è dato dallo scopo di causare il comportamento *b* di B. Perciò quella di A è un'azione « deliberata », nel senso che A deve avere almeno un minimo di consapevolezza, anche se rudimentale, dello scopo che vuole conseguire (il comportamento *b*) e della connessione tra tale scopo e la propria azione *a*. Perché vi sia potere, secondo questa definizione, occorre che il comportamento *b* di B corrisponda al proposito deliberato (intenzione) che accompagna e orienta il comportamento *a* di A. Il grado di questa corrispondenza può variare. Una direttiva altrui può essere eseguita con diversi gradi di solerzia, in modo più o meno accurato, in tutto o in parte, e così via. In altri termini, l'esercizio di potere può avere diversi gradi di efficacia. Ma si continuerà a parlare di esercizio di potere finché c'è un minimo di corrispondenza tra il comportamento di B e l'intento di A.

Qualche esempio servirà a mostrare l'utilità della distinzione tra causazione sociale in generale e causazione sociale intenzionale, e l'opportunità di designare quest'ultima con la parola « potere ». Supponiamo che un ragazzo compia una certa azione senza voler influire sulla condotta del padre; che il padre riprovi quell'azione e

---

D. WRONG, *Some Problems in Defining Social Power*, pubblicato nel 1958 nell'« American Journal of Sociology » e ristampato in H.P. DREITZEL, (a cura di), *Recent Sociology*, vol. I: *On the Social Basis of Politics*, London, Collier-Macmillan, 1966, pp. 51-2; A.S. MCFARLAND, *Power and Leadership in Pluralist Systems*, Stanford, Stanford University Press, 1969, pp. 12-14.

(10) Infatti, studiando il potere nell'ambito del processo decisionale pubblico di New Haven, Dahl considerò come unità di potere di un attore: 1) il fatto che una proposta da lui iniziata venga adottata nonostante un'opposizione; 2) il fatto che una sua opposizione a una proposta iniziata da altri provochi la bocciatura della proposta stessa; e 3) il fatto che una proposta da lui iniziata venga adottata senza opposizione (R.A. DAHL, *Who Governs?*, cit., pp. 232-33). Non considerò, invece, come unità di potere di un attore il fatto che la sua opposizione a una proposta iniziata da altri provochi o contribuisca a provocare il suo accoglimento, o il fatto che il suo prendere l'iniziativa di una proposta provochi il non accoglimento della stessa o lo renda meno probabile.

punisca il figlio ordinandogli di non uscire di casa per tutta la giornata; e infine che il figlio obbedisca all'ordine del padre, pur desiderando uscire. C'è un nesso causale tra la prima azione del figlio e il comportamento punitivo del padre nello stesso senso in cui c'è un nesso causale tra il comportamento punitivo del padre e il comportamento di obbedienza del figlio. Sono due rapporti di causazione sociale. Ma diremo perciò che il figlio esercita potere sul padre nello stesso modo in cui diciamo che il padre esercita potere sul figlio? La risposta più ragionevole è ovviamente negativa, perché i due rapporti sono diversi in modo molto significativo. E sono diversi precisamente perché in un caso v'è una causazione sociale intenzionale (potere), mentre nell'altro v'è una causazione sociale pura e semplice.

Nell'esempio appena fatto A modifica la condotta di B senza volerlo. Può anche avvenire che A voglia alterare la condotta di B, ma la alteri in una direzione opposta a quella voluta. Supponiamo che un governo decida una pianificazione economica rigorosa, e fallisca. Supponiamo anche che la decisione del governo produca conseguenze di grande entità: movimenti di protesta, fuga di capitali all'estero, chiusura di aziende, mercato nero, ecc. Tutti questi effetti sono « causati » dalla decisione del governo di dar vita alla pianificazione. Ma sarebbe scorretto dire che il governo ha esercitato potere rispetto a tali conseguenze: il governo ha provocato quegli effetti, ma non *ha voluto provarli*. Conviene piuttosto descrivere la situazione come un tentativo fallito di esercitare potere da parte del governo; e descrivere, inoltre, molte delle azioni, che ho enumerato come effetto della decisione del governo, non come « oggetto del potere del governo », ma come condotte con cui certi operatori o gruppi economici mirano a « sottrarsi a tale potere ». Anche in questo caso, dunque, emerge chiaramente l'importanza della distinzione tra causazione sociale e potere (come causazione sociale intenzionale), nonché la rilevanza di entrambi i concetti per lo studio dei rapporti sociali e politici.

La linea di ragionamento che ho seguito fin qui può essere espressa schematicamente nelle seguenti proposizioni. Quanto alla sostanza: 1) causazione sociale e causazione sociale intenzionale sono due concetti entrambi importanti; e la scienza politica ha bisogno di impiegarli entrambi. Quanto all'uso delle parole: 2) l'uso di due diverse espressioni, « causazione sociale » e « potere », per indicare lo stesso referente è uno spreco inutile di parole; 3) il modo

più conveniente di designare la causazione sociale è di chiamarla, appunto, « causazione sociale »; 4) nel linguaggio comune la parola « potere » è usata preferibilmente per indicare la causazione sociale intenzionale; 5) poiché non c'è alcun vantaggio a procedere in modo diverso, conviene chiamare « potere » la causazione sociale intenzionale anche nel linguaggio tecnico e convenzionale della scienza politica. Ne concludo che la nozione di intenzione è una base di partenza solida per stabilire il significato tecnico e rigoroso del concetto di potere. La causazione sociale intenzionale è potere: questo è un punto da tenere fermo.

D'altro canto, dire che la causazione sociale intenzionale è potere non è dire che *soltanto* la causazione sociale intenzionale lo è. Questa seconda conclusione non è giustificata dalle argomentazioni che ho avanzato in precedenza in sostegno del criterio dell'intenzione. Gli esempi che ho presentato sono infatti « tendenziosi », nel senso che si riferiscono a casi in cui il comportamento di B è *contrario* all'intenzione di A (esempio della pianificazione) o *contrario* ai suoi presunti desideri (esempio della punizione del figlio).

Perciò le sole conclusioni che possiamo trarre sono: 1) la causazione intenzionale di un comportamento altrui è potere; 2) la causazione di un comportamento altrui contrario all'intenzione o al desiderio di chi lo causa non è potere. Rimane impregiudicato il problema di qualificare in un modo o nell'altro la causazione non intenzionale di un comportamento altrui favorevole o gratificante per chi lo causa (11).

In quest'ultima area di relazioni l'applicazione del criterio dell'intenzione non basta più. È quello che mi accingo a mostrare passando in rassegna una serie di rapporti o di tipi di rapporti che sono stati ipotizzati o analizzati nella letteratura sul potere.

## 2.2. Insufficienza del criterio dell'intenzione

Comincio con un caso ipotizzato da Dahl e Lindblom. Un capufficio va al lavoro in uno stato di palese cattivo umore; la

---

(11) Dò per scontato che la causazione non intenzionale di un comportamento indifferente (per chi lo provoca) non è potere. Ma questo punto è provato implicitamente da quanto dirò in seguito sui limiti di estendibilità del concetto di potere al di là della causazione sociale intenzionale.

segretaria, constatato l'umore del capo, lo tratta con una gentilezza maggiore di quanto normalmente non faccia. Secondo Dahl e Lindblom, in questo tipo di rapporto il capufficio « controlla » il comportamento della segretaria in modo non intenzionale, e lo « controlla » altrettanto chiaramente di quanto avverrebbe se il capo chiedesse deliberatamente alla segretaria di tenere una condotta più morbida (12).

Ovviamente qui non si tratta del caso in cui l'atteggiamento del capo, che denota il cattivo umore, sia diventato, per il ripetersi di precedenti situazioni analoghe, un « segnale » che convoglia una vera e propria intenzione. In quest'ultimo senso, è ben noto come il « fare il broncio », nei rapporti intimi faccia a faccia, possa trasformarsi in una tecnica volontaria per ottenere delle azioni o delle omissioni di altri (13). Invece, quello che Dahl e Lindblom hanno in mente è un rapporto in cui il capufficio non esprime un'intenzione né con le parole né con un atteggiamento-segnale; e tuttavia « controlla » la condotta della segretaria al pari di come la « controllerebbe » formulando una volontà deliberata.

Al riguardo osservo che quello che rende il rapporto ipotizzato da Dahl e Lindblom simile alla determinazione intenzionale dell'azione altrui non è semplicemente il fatto che il comportamento del capufficio causa la condotta della segretaria, ma anche un'altra importante circostanza: la condotta risultante della segretaria è piacevole, soddisfacente o gratificante per il capufficio. Se infatti supponiamo che, di fronte al cattivo umore del capo, la segretaria si innervosisca, si irriti, e combini pasticci, e renda il lavoro del capo più arduo e penoso — anziché più facile e gradevole —; possiamo constatare che il nesso tra il cattivo umore del capufficio e la condotta conseguente della segretaria permane, mentre l'analogia di Dahl e Lindblom tra « controllo » intenzionale e « controllo » non intenzionale viene meno. L'analogia resta valida soltanto se nel rapporto di causazione sociale non intenzionale, mentre manca il

---

(12) R.A. DAHL, C.E. LINDBLOM, *Politics, Economics, and Welfare*, New York, Harper and Row, 1953, p. 96.

(13) Può anche accadere, per la verità, che il mettere il broncio, o l'adottare qualche altro tipo di atteggiamento, per ottenere certe azioni, costituisca un dinamismo psicologico inconscio. In tal caso è sempre vero che la persona tende verso un dato scopo utilizzando un dato mezzo; ma né lo scopo né il mezzo sono al livello della coscienza, e non c'è una condotta intenzionale.

proposito deliberato di produrre il risultato, c'è però una propensione o un atteggiamento favorevole verso di esso.

Altri tipi di relazioni meno marginali e più significativi per lo studio della politica sono stati presi in considerazione da D.M. White nel corso di un sottile esame della nozione di intenzione in rapporto con il potere (14). Questo autore insiste sul fatto che la condotta politica non è sempre calcolata e razionale, ma può essere anche istintiva o intuitiva; e che, quando lo è, la semplice assenza di un proposito deliberato non basta per escludere che i suoi effetti possano dirsi l'oggetto di un esercizio di potere. Per stabilire se si tratti o meno di rapporti di potere occorre guardare ad altri aspetti dello stato della mente o dei sentimenti di chi tiene il comportamento politico che influenza la condotta di altri.

White fa il caso di un capo di governo che si trova di fronte a un problema incalcolabile: quello di decidere se espellere o meno l'inviato di una potenza straniera in una situazione nella quale è per lui impossibile prevedere gli effetti delle due scelte alternative. Il capo di governo prende una decisione puramente istintiva, ed espelle l'inviato. Il governo della potenza straniera interpreta l'espulsione come una dimostrazione di forza, e mette da parte un progetto di invasione. Si chiede: il capo dell'esecutivo ha esercitato o non ha esercitato potere rispetto all'abbandono del piano di invasione da parte del governo straniero? Tra le due decisioni c'è indubbiamente un nesso causale; ma la decisione del capo del governo non è accompagnata dall'intenzione di provocare l'effetto che poi ne segue, e che egli non poteva in nessun modo anticipare.

White ritiene che questo tipo di rapporto debba essere classificato come una relazione di potere, perché quello che conta in questo caso non è la presenza o l'assenza dell'intenzione. « Non si può dire », scrive White, « che il primo ministro abbia ottenuto ciò che voleva, o qualcosa di analogo, perché non aveva mire. Ma ciò che ha ottenuto è conforme con gli atteggiamenti, scopi, desideri, fini o intenzioni generali, del tutto vuoti in astratto, che egli presumibilmente ha. Né il fatto che non abbia compreso in anticipo quali sarebbero state le conseguenze o quanto (o anche che) tali conseguenze sarebbero state conformi con questi atteggiamenti astratti,

---

(14) D.M. WHITE, *Power and Intention*, « American Political Science Review », LXV (1971), pp. 749-59.

né la mancanza di fini, intenzioni consapevoli, ecc., sono qui la cosa rilevante » (15).

Un altro esempio ipotizzato da White contempla il caso che un'azione giudicata insignificante dall'attore dia inizio a una catena di reazioni che conducono a un risultato di prima grandezza. Un capo di governo è invitato a fare una visita e a tenere un discorso in una città che ha dei problemi razziali. Egli, che ha un orientamento programmatico generale antirazzista e integrazionista, decide di toccare l'argomento nel discorso, al quale conferisce scarso rilievo. Ma le sue parole sono più eloquenti di quanto avesse pensato; la stampa dà particolare risalto al passo antirazzista del discorso, anche perché contemporaneamente si sono verificati dei disordini razziali in un'altra parte del paese; gruppi razzisti reagiscono in modo violento al discorso del capo dell'esecutivo, e ammazzano dei neri per dimostrare « come stanno realmente le cose »; gruppi di neri rendono più pressanti le loro rivendicazioni; e ben presto il capo del governo è portato dalla stessa ondata degli avvenimenti a far approvare una legge che abolisce la segregazione nelle scuole, legge che non era preventivata ma che egli approva. Si chiede: il nostro attore politico ha o non ha esercitato potere, attraverso il suo discorso, rispetto alla legge desegregazionista che è scaturita alla fine della catena di reazioni?

Per rispondere a questa domanda occorre superare alcune difficoltà. Una prima difficoltà riguarda la complessità delle azioni e reazioni comprese nella catena causale che porta al risultato finale. Alcune di queste azioni — tra l'altro — hanno una direzione analoga a quella del discorso del capo di governo: le azioni dei neri implicati nei disordini razziali, quelle della parte della stampa che dà risalto al discorso per favorire la tendenza verso l'integrazione, e quelle dei gruppi neri che premono con maggiore vivacità con le loro rivendicazioni. Ma supponiamo che si possa accertare in modo attendibile che il discorso del capo di governo è stato una effettiva concausa del processo che ha portato alla politica desegregazionista nelle scuole. Sorge allora una seconda difficoltà, che qui ci interessa in modo particolare: quella riguardante lo stato della mente dell'attore politico al momento del discorso. Che il capo dell'esecutivo non avesse intenzione di provocare l'effetto finale è pacifico, sia perché quella

---

(15) *Ibidem*, p. 752.

specifica legge desegregazionista non era nei suoi programmi, sia perché egli attribuiva scarsa importanza al discorso. Tuttavia nella sua linea politica c'era un orientamento generale in favore dell'integrazione razziale; e può darsi che pronunciando quel passo del discorso egli avesse, coscientemente o incoscientemente, la speranza o l'aspirazione di portare in qualche modo acqua al mulino della causa generale. White sostiene che in questo caso si può affermare che c'è stato un certo grado di esercizio di potere, perché un agente esercita potere « se spera in qualche cosa di grosso modo simile a ciò che si verifica » (16).

Sulla base di questi e di altri esempi, White conclude che il requisito dell'intenzione è un abito troppo stretto per il potere, e che conviene piuttosto parlare di esercizio di potere tutte le volte che 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, ma anche semplicemente in un desiderio, una speranza, un voto (17). White aggiunge anche che non è necessario che chi esercita potere sia consapevole di tale suo atteggiamento; basta che « in qualche parte della sua mente o dei suoi sentimenti, non importa quanto profondamente celato nella personalità, vi sia qualcosa che può essere definito come un atteggiamento favorevole » (18).

È una conclusione che condivido soltanto in parte. Concordo con l'orientamento generale delle argomentazioni di White: l'allargamento della nozione di potere a rapporti in cui la condotta di chi provoca un comportamento altrui sia associata con uno stato mentale positivo verso gli effetti della relazione, anche se questo stato mentale non si concreta in un'intenzione. Ma, nello stesso tempo, credo che per la maggior parte dei rapporti rilevanti per lo studio della politica un semplice « atteggiamento favorevole » sia un requisito troppo debole e vago per identificare il potere. In altre parole, se l'intenzione si è dimostrata un abito troppo stretto per il potere, « l'atteggiamento favorevole » rischia di diventare facilmente un abito troppo largo. Su questo punto rimando alla discussione esplicita che ne farò più avanti.

Un altro tipo di rapporto che ha fatto sorgere la questione delle

---

(16) *Ibidem*, p. 755.

(17) *Ibidem*, p. 755.

(18) *Ibidem*, p. 759.

relazioni tra potere e intenzione è quello dell'imitazione o del « contagio del comportamento ». Studiando un gruppo di ragazzi, Lippitt e i suoi collaboratori hanno definito il « contagio del comportamento » come la riproduzione o imitazione spontanea da parte di altri del comportamento iniziato da un membro del gruppo « quando l'iniziatore non ha mostrato nessuna intenzione di ottenere che gli altri facciano ciò che fa lui; e hanno distinto questo caso da quello dell'« influenza diretta », che si verifica quando « l'attore inizia un comportamento con il proposito manifesto di influenzare il comportamento di un altro membro del gruppo » (19). Nel caso del « contagio » un attore, sebbene inconsapevolmente e in modo non intenzionale, decide anche per un altro o per altri. Si tratta o non si tratta di un rapporto di potere?

Richard Schermerhorn, analizzando la fattispecie analoga dell'imitazione di un modello idealizzato (B imita il comportamento di A senza che questi lo voglia o ne sia consapevole), lo considera un caso di confine, che sta tra la semplice popolarità (che non è ancora potere) e il potere carismatico; ma in definitiva sembra poi propendere per la sua inclusione nell'area del potere (20). E P.H. Partridge sostiene con decisione che sono casi di potere tutti quelli in cui « B diventa più simile ad A, adotta le sue opinioni o le sue preferenze o il suo modo di vita », anche se questi effetti in B non sono provocati intenzionalmente da A (21).

A me non sembra che il semplice fatto dell'imitazione, o della maggiore somiglianza che, si instaura tra B e A, legittimi l'affermazione che ci troviamo davanti a un rapporto di potere. Non nego, ovviamente, che esiste una differenza significativa tra un rapporto di attrazione imitativa e un rapporto di repulsione: una cosa è un figlio che ammira la condotta del padre e l'assume a modello ideale, tutt'altra cosa è un figlio che detesta la condotta del padre e cerca di allontanarsene il più possibile nel proprio modo di comportarsi. Ma ho il sospetto che tutta la forza della distinzione non stia tanto, per

---

(19) R. LIPPITT, N. POLANSKI, F. REDL, S. ROSEN, *The Dynamics of Power*, in « Human Relations », V (1952), p. 37, citato in D. CARTWRIGHT, *Influence, Leadership, Control*, in R. BELL, D.V. EDWARDS, R.H. WAGNER (a cura di), *Political Power: A Reader in Theory and Research*, cit., p. 132.

(20) R.C. SCHERMERHORN, *Società e potere*, Roma, Armando, 1967, pp. 9-10 e 15.

(21) P.H. PARTRIDGE, *Some Notes on the Concept of Power*, cit., p. 114.

quanto qui ci riguarda, nell'imitazione o mancata imitazione, ma piuttosto nell'assunto implicito che il padre abbia un atteggiamento favorevole verso il fatto che il figlio adotti i suoi stessi valori e il suo modo di condursi e, per converso, un'atteggiamento sfavorevole verso l'eventualità opposta.

Ora, questo assunto non è valido per tutti i rapporti di imitazione o di contagio. Come nota lo stesso Partridge, in certi casi l'imitazione sostiene o rafforza un *interesse* della persona o del gruppo che viene preso a modello; e « questo è un tipo importantissimo di situazione per l'analisi del potere politico o della struttura di potere di una società: la tendenza dei componenti di una società a imitare o ad assorbire i valori dei gruppi dominanti o dei gruppi di élite è stato spesso uno dei fattori più importanti che hanno contribuito a perpetuare la posizione politica e sociale di tali gruppi » (22). In altri casi, invece, l'imitazione contrasta con un interesse dell'agente preso a modello. Partridge fa l'esempio di un luogotenente che il capo vorrebbe utilizzare come consigliere, ma di cui non può giovare per la sua propensione a riprodurre supinamente le opinioni e i punti di vista del superiore. Ma si possono ricordare anche tutti i casi in cui il comportamento o l'abilità presa a modello abbia un valore sociale anche per effetto della sua rarità, sicché l'attore imitato ha interesse a non esserlo e a mantenersi, almeno entro certi limiti, in una situazione di esclusività. Per esempio, un grande cuoco cercherà di evitare che altri possano imitare il suo procedimento per preparare una specialità gastronomica molto apprezzata.

La conclusione che intendo proporre su questo punto è ormai chiara. Come nei casi precedenti, l'analogia tra la determinazione intenzionale della condotta altrui e il rapporto della imitazione o del contagio del comportamento regge finché l'attore preso come modello abbia, verso gli effetti rilevanti del rapporto, un atteggiamento favorevole che è stato descritto, seguendo la terminologia di Partridge, con un'espressione più impegnativa: « interesse » (23). E in questi limiti si può parlare di relazioni di potere. All'opposto, quando non vi sia tale interesse, o vi sia un atteggiamento negativo,

---

(22) *Ibidem*, pp. 114-115.

(23) Non è chiaro se, negli esempi da lui fatti, Partridge intenda l'interesse in senso « soggettivo » o in senso « oggettivo ». Da me il concetto è qui accolto, come mostrerò tra poco, nel suo senso soggettivo.

il nesso tra la condotta del modello e quella dell'imitatore è ancora una relazione causale, ma non può dirsi una relazione di potere.

Infine, un altro e importantissimo caso che fa emergere il problema dei rapporti tra potere e intenzione è quello delle « reazioni previste ». In questo tipo di relazione B tiene un dato comportamento, 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, o perché prevede che quel comportamento gli varrà il favore di A e dunque delle gratificazioni future provenienti da A (24). Per esempio, nell'impostare la propria politica economica, un governo può scontare in anticipo le reazioni negative di certi settori agricoli influenti, pur senza un loro intervento diretto, e formulare un programma che non danneggia i loro interessi, e che è diverso da quello che il governo avrebbe formulato se non avesse anticipato quelle reazioni.

Questo tipo di rapporto solleva diversi problemi, non solo in sede di ricerca empirica, ma anche in sede di analisi concettuale. Qui ciò che interessa sono i requisiti che il rapporto deve avere per essere incluso nell'ambito del potere. Anzitutto, l'aspettativa di B (circa le reazioni di A), che lo induce a tenere il comportamento *b*, deve essere stata causata da un precedente comportamento *a* di A; senza di che non vi sarebbe alcun nesso causale tra A e B e quindi non si potrebbe parlare di rapporto di potere. B può conoscere il comportamento *a* direttamente o tramite altri; quello che conta è che sussista il nesso causale. Questo non c'è, per esempio, quando C inganna B circa i comportamenti di A, creando in B delle aspettative infondate rispetto alle reazioni di A(25); o quando le aspettative fantasiose o cervellotiche di B circa le reazioni di A non hanno origine in una condotta di A, ma in un dinamismo psicologico di B: per esempio, una mania di persecuzione (26).

---

(24) Per la letteratura sulle « reazioni previste », si veda la nota 28 del primo capitolo.

(25) Quando facevo il servizio militare e arrivavano nuove reclute, che ci chiedevano « che cosa si doveva fare » e « che cosa non si doveva fare », un mio commilitone cercava sistematicamente di indurle in errore circa gli atteggiamenti e le probabili reazioni del nostro capitano; e poi si divertiva a contemplarne la sorpresa e il disappunto quando la loro condotta scatenava l'ira del capitano, mentre essi se ne attendevano la lode o il compiacimento.

(26) A meno che A si serva delle false attese di B per esercitare potere su di

D'altra parte il comportamento di A, che è all'origine dell'aspettativa di B, non deve mirare direttamente a ottenere il comportamento risultante di B; saremmo allora di fronte a una minaccia o a una promessa diretta, e per ciò a un rapporto di costrizione o di allettamento, non a un caso di reazioni previste. E lo stesso si deve dire, ovviamente, se il comportamento di B rientra in una classe astratta di azioni nei cui confronti A ha manifestato *una tantum* l'intenzione di reagire in un determinato modo (piacevole o spiacevole). Insomma, il comportamento di A non è inteso a ottenere il comportamento di B; ma è tale che da esso B può ricavare la probabilità che A reagirà in un dato modo a una sua azione od omissione. Questa probabilità B può dedurla, per estrapolazione, dal fatto che A ha reagito in un certo modo in precedenti casi analoghi, pur non avendo mai espresso la volontà generale di ottenere i comportamenti dello stesso tipo di quello di B; oppure può dedurla dal fatto che A persegue un determinato interesse in un certo settore ed è perciò presumibilmente disposto a reagire positivamente o negativamente ai comportamenti che agevolano o intralciano il perseguimento di quell'interesse.

Dopo questo esame analitico del nesso causale tra il comportamento di A e quello di B, il discorso su quale sia lo stato della mente che giustifica l'inclusione delle reazioni previste nell'area del potere diventa molto semplice. In questo tipo di rapporto manca, per definizione, il requisito dell'intenzione. Ma volere escludere per

---

lui. In questo caso però, dopo il rapporto iniziale, interviene un nesso causale tra A e B, dal momento che la condotta o l'atteggiamento di A ha almeno l'effetto di *rafforzare* dall'esterno l'aspettativa « endogena » di B. Può anche accadere, in un diverso rapporto, che la previsione circa le reazioni di A sia fatta in via di tentativo, e nondimeno riesca. Pensiamo al caso che a una carica elevata in una organizzazione gerarchica venga chiamata una persona non conosciuta nell'ambiente dove l'organizzazione opera. I membri dell'organizzazione che sono più timorosi di doverne subire delle privazioni o più ansiosi di ottenere delle gratificazioni (per esempio, di ottenere il suo favore per fare carriera) cercheranno di sapere « che tipo è », quali sono le sue preferenze e i suoi interessi, per poi comportarsi di conseguenza. Ma, dato che la persona non è conosciuta nell'ambiente, alcuni potranno cercare di anticiparne le reazioni procedendo con un tentativo. È chiaro che siamo di fronte a tentativi di instaurare delle relazioni di potere reciproco. E anche qui, dopo i primi rapporti, la condotta di A (che accetta certi comportamenti tenuti nel suo presunto interesse e ne rifiuta altri, si mostra soddisfatto per certuni e insoddisfatto o indifferente per certi altri) ha l'effetto di *rafforzare e consolidare* le aspettative che hanno avuto successo.

questo le reazioni previste dal potere sarebbe vietarsi in partenza la comprensione di molti e fondamentali rapporti politici, come mostra l'esempio che ho fatto al principio e come emerge da qualsiasi riflessione non superficiale sulle organizzazioni gerarchiche, le relazioni internazionali e in generale ogni tipo di situazione politica strutturata. La conclusione più ovvia sembra dunque la seguente: 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. Per tornare al nostro esempio, quei gruppi agricoli influenti esercitano potere sul governo se la modificazione che le reazioni previste hanno provocato sul programma economico del governo corrisponde a un loro interesse.

Concludo. Il succo delle analisi dei rapporti o tipi di rapporto che ho svolto in questa sezione può essere espresso in modo schematico con le due seguenti proposizioni. 1) Alcune relazioni causali non intenzionali tra comportamenti presentano una analogia così stretta con le relazioni causali intenzionali da rendere ingiustificata una loro esclusione dalla categoria del potere. 2) Lo stato della mente che è caratteristico del soggetto attivo di questi rapporti causali non intenzionali è stato descritto genericamente come « atteggiamento favorevole » o come « interesse » verso il comportamento risultante. L'esigenza che ne deriva è perciò di allargare il concetto di potere al di là del criterio dell'intenzione. E, per andare alla ricerca di un nuovo criterio che serva allo scopo, bisognerà esaminare più analiticamente che cos'è un « interesse » e che cos'è un « atteggiamento favorevole ». A questo fine, descriverò in dettaglio i caratteri dell'« interesse », e nel corso di questa descrizione mostrerò la differenza che corre tra interesse e atteggiamento favorevole.

### 2.3. Che cos'è un interesse

Nelle scienze sociali « interesse » è una parola sospetta. Il sospetto nasce dal fatto che, maneggiandola, si può cadere facilmente nella trappola degli interessi « oggettivi » o « reali », in contrapposizione a quelli « soggettivi », cioè agli interessi che gli individui o gruppi nutrono di fatto. Quest'idea — si dice — è inaccettabile per la scienza, perché non è falsificabile e si basa in ultima analisi sopra

un'opzione di valore di chi l'impiega (27). Come ha notato Geiger, per poter accertare scientificamente gli interessi « reali », « bisognerebbe essere in possesso di una scala di valori universalmente valida, e purtroppo una tale scala non esiste » (28). Per conseguenza, l'analista o il ricercatore finisce per costruire il concetto di interesse « oggettivo » sulla base della *sua* scala di valori.

In questa obiezione contro l'uso dell'espressione di interesse « oggettivo » o « reale » c'è molta verità. Ma che vi sia tutta la verità, non credo. Dire, per esempio, che un interesse è legato a una certa posizione sociale, anche se la persona che si trova a occuparla non ha il corrispondente atteggiamento soggettivo, non mi sembra un'asserzione priva di senso o necessariamente valutativa (29). La posizione può essere socialmente predefinita, in base a una data scala di valori, nell'ambito di una cultura o di un contesto specifico di una cultura. E gli interessi che sono presenti nella definizione sociale della posizione sono, per le persone che la occupano, interessi « oggettivi », di cui possono anche non rendersi conto o rendersi conto solo parzialmente (sicché non li convertono, o li convertono soltanto in parte, in interessi « soggettivi »).

La linea di difesa del concetto d'interesse oggettivo potrebbe prendere anche strade diverse. Ma qui non occorre approfondire l'argomento; perché ciò che è rilevante per il nostro discorso non è il concetto di interesse oggettivo, ma quello di *interesse soggettivo*. Siamo infatti alla ricerca di uno stato della mente che possa servire ad allargare la nozione di potere al di là della causazione sociale intenzionale. Ed è chiaro che la parola « interesse », se viene usata

---

(27) Si veda, per esempio, in rapporto al potere, N.W. POLSBY, *Community Power and Political Theory*, New Haven, Yale University Press, 1963, p. 23; e R.E. WOLFINGER, *Nondecisions and the Study of Local Politics*, « American Political Science Review » LXV (1971), pp. 1077-78.

(28) T. GEIGER, *La società di classe nel crogiuolo*, trad. it. in T. GEIGER, *Saggi sulla società industriale*, a cura di P. FARNETI, Torino, Utet, 1970, p. 151.

(29) Si veda, per esempio, in questa direzione, il concetto di « interessi latenti » di Ralf Dahrendorf, che si appoggia però su una linea argomentativa che non mi sembra troppo convincente: R. DAHRENDORF, *Classi e conflitto di classe nella società industriale*, cit., pp. 306-315. Per un accenno all'« oggettività » degli interessi degli stati nella politica internazionale si veda, per esempio, M.A. KAPLAN, *System and Process in International Politics*, New York, Wiley, 1964, pp. 151 e 164-165.

per identificare uno « stato della mente », non può essere intesa che nel senso di interesse soggettivo.

Che cos'è dunque un interesse in senso soggettivo, cioè come stato della mente di una persona o di più persone verso un certo oggetto? Come è noto, il concetto di interesse ha avuto un ruolo centrale nella cosiddetta « teoria dei gruppi », da Arthur Bentley a David Truman; e ci si potrebbe attendere di trovare in questa letteratura un buon punto di partenza per la discussione del tema. Ma non è così. Il trattamento che dell'« interesse » hanno fornito questi autori è in realtà generico e insufficiente.

Per Bentley interesse, attività e gruppo sono tre facce dello stesso fenomeno; e l'interesse, in particolare, è l'attività peculiare di un gruppo così come essa viene valutata, in termini delle attività degli altri gruppi, non dall'esterno ma nel suo stesso farsi (30). Per Truman gli interessi di un gruppo sono degli « atteggiamenti condivisi », che possono esprimersi esteriormente in « richieste o pretese » o anche restare allo stato di disposizioni a reagire in un certo modo all'ambiente esterno (31). È di immediata evidenza che queste definizioni sono di una tale generalità e vaghezza da risultare inservibili (32). Infatti, prescindendo dal legame con il concetto di gruppo, nell'uso di Bentley l'« interesse » sfuma nella nozione di attività, e in quello di Truman sfuma nella nozione di disposizione o di atteggiamento.

Un punto di partenza più proficuo lo possiamo trovare nelle definizioni che dell'interesse hanno dato Lasswell e Deutsch. Per Lasswell, « un interesse è un modello di domande e di aspettative che sostengono tali domande » (33). Per Deutsch l'interesse è definito da due cose: « significa sia una distribuzione di attenzione sia un'aspettativa di ricompensa. Se qualcosa « eccita il nostro interesse » attira la nostra attenzione e questo si verifica o dandoci imme-

---

(30) A.F. BENTLEY, *The Process of Government: A Study of Social Pressures*, Chicago, University of Chicago Press, 1908, pp. 211-214.

(31) D.B. TRUMAN, *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*, New York, Knopf, 1951, pp. 33-35 (il passo si trova tradotto in italiano in D. FISICHELLA (a cura di), *Partiti e gruppi di pressione*, Bologna, Il Mulino, 1972, pp. 65-67).

(32) Cfr. in questo senso W.J.M. MACKENZIE, *Pressure Groups: The « Conceptual Framework »*, « Political Studies », III (1955), pp. 249; e G. SARTORI, *Gruppi di pressione o gruppi di interesse? (Una discussione sul neopluralismo)*, « Il Mulino », VIII (1954), pp. 15-16.

(33) H.D. LASSWELL e A. KAPLAN, *Potere e società*, cit., p. 37.

diatamente qualche esperienza remunerativa reale o simbolica, oppure facendo sorgere in noi l'aspettativa di quella ricompensa » (34).

Queste due definizioni hanno un elemento in comune: l'aspettativa; e un elemento diversificato: la « domanda » per Lasswell e la « distribuzione di attenzione » per Deutsch. Combinando insieme tutti gli attributi menzionati da Lasswell e da Deutsch, si ottiene una definizione triadica, secondo la quale l'interesse verso un certo oggetto comporta l'aspettativa di una ricompensa o gratificazione (intesa nel senso più ampio), la « domanda » (un'espressione molto generale con cui Lasswell designa tutto ciò che va dalle preferenze più blande alle volizioni più imperiose), e l'applicazione selettiva dell'attenzione, rispetto a quell'oggetto. Su quest'ultima dimensione dell'interesse — l'attenzione — non c'è molto da dire. Al contrario, un'analisi degli altri e più cruciali aspetti dell'interesse, che chiamerò dimensione cognitiva e dimensione direttiva, consentirà un'identificazione più precisa del concetto.

**Dimensione cognitiva.** L'aspettativa di una gratificazione può essere fondata o infondata, ottimistica o pessimistica, ma di per sé è una previsione di accadimenti, e rientra nel novero dei giudizi di fatto. Su questa base Lasswell afferma che l'interesse non è un « desiderio cieco ». Procedendo in modo più sistematico, possiamo distinguere l'interesse, in primo luogo, dall'*impulso*, inteso come una spinta che promana da uno squilibrio fisiologico ed è perciò funzione di processi istintivi. A differenza dell'*impulso*, l'interesse sorge dall'esperienza e dalla conoscenza. In secondo luogo, gli interessi si distinguono da quelli che possiamo chiamare *bisogni generali della personalità*: energie interne all'organismo che lo spingono sistematicamente verso un certo tipo di azione piuttosto che un altro. Per esempio, un individuo può avere un forte bisogno di successo, o un forte bisogno di affezione. Questi bisogni della personalità si differenziano dagli impulsi, perché nascono dall'esperienza; ma sono diversi dagli interessi, perché non presuppongono

---

(34) K.W. DEUTSCH, *The Analysis of International Relations*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1968, trad.it., *Le relazioni internazionali*, Bologna, Il Mulino, 1970, p. 83. Cfr. anche, dello stesso autore, *Politics and Government: How People Decide Their Fate*, Boston, Houghton Mifflin, 1970, p. 10. In quest'ultimo lavoro Deutsch parla di « aspettativa o pretesa di una ricompensa ».

una specifica dimensione cognitiva, e spingono inoltre verso un tipo generale di condotta anziché verso un oggetto particolare (evento, situazione, attività, persona, ecc.). Ad uno stesso bisogno della personalità possono perciò corrispondere interessi diversi. Per esempio, nell'alveo di un forte bisogno di successo si può organizzare un intenso interesse per l'attività economica o per l'attività politica o per altre attività particolari (35).

**Dimensione direttiva.** L'interesse non è solo aspettativa, ma comporta anche una spinta ad agire in vista dell'oggetto dell'interesse stesso. L'espressione « domanda » usata da Lasswell è qui troppo debole, perché include anche semplici preferenze o atteggiamenti favorevoli. Quando in un ristorante un cameriere mi propone il *menu* e io scelgo che cosa mangiare, esprimo una preferenza. In questo senso, la preferenza è una disposizione relativamente passiva: una disposizione a *ricevere* qualcosa; mentre l'interesse è attivo e dinamico, e spinge ad agire, a *cercare qualcosa* (36). Un discorso analogo vale per la differenza tra interesse e *atteggiamento favorevole*. Si può dire, per esempio, che ho un atteggiamento favorevole verso i gatti, se quando incontro dei gatti ho la tendenza a far loro festa, ad accarezzarli, ecc. In questo senso, l'atteggiamento favorevole è una disposizione meno passiva della preferenza: è una disposizione a *reagire* in senso positivo in presenza di un certo oggetto. Ma, dall'altra parte, l'atteggiamento favorevole si differenzia in modo netto anche dall'interesse, che ha in sé un'energia che dà inizio all'azione e la guida, ed è perciò una disposizione ad *agire*. Il mio atteggiamento favorevole verso i gatti diventa un interesse se

---

(35) Per queste distinzioni ho preso lo spunto da J.W. GETZEL, *A Social Psychology of Education*, in G. LINDZEY e E. ARONSON (a cura di), *Handbook of Social Psychology*, vol. V: *Applied Social Psychology*, Reading, Mass., Addison-Wesley, 2ª ed., 1969, p. 470.

(36) La dimensione direttiva dell'interesse è stata sottolineata di frequente. Per esempio, Roscoe Pound definisce gli interessi come quelle « pretese o esigenze o desideri che gli essere umani, sia individualmente che come parte di gruppi, di associazioni o di rapporti, cercano di soddisfare » (*Rassegna degli interessi sociali*, trad. it. in R. POUND, *Giustizia, diritto, interesse*, Bologna, Il Mulino, 1962, p. 281). E T. GEIGER sostiene che per interesse si deve intendere « il fatto che le emozioni, la volontà e il desiderio di una persona sono orientati verso un qualche oggetto » (citato da R. DAHRENDORF in *Classi e conflitto di classe nella società industriale*, cit., p. 314).

sono seriamente disposto a dedicare ai gatti una parte significativa del mio tempo e delle mie energie, come accade a certe persone che ne tengono in casa a frotte, e li nutrono, danno un nome a ciascuno, li curano, li coccolano, e così via (37).

Ora siamo in grado di definire l'« interesse » con una precisione maggiore. L'interesse, in senso soggettivo, di una o più persone per un certo oggetto (evento, situazione, attività, persona, ecc.) è un'attitudine complessa, composta dall'aspettativa di una gratificazione, dalla disposizione ad agire per ottenere o mantenere la gratificazione, e dall'applicazione selettiva dell'attenzione, in rapporto a quell'oggetto. Per esempio, i proprietari dell'unico giornale di una data città hanno interesse, in senso soggettivo, a conservare la situazione di monopolio, se si aspettano un vantaggio dal mantenimento del monopolio, sono disposti ad agire per cercare di evitare la fondazione di un nuovo giornale, e tengono desta l'attenzione sui fatti collegati con l'eventualità dell'introduzione di un nuovo quotidiano o con la perpetuazione del monopolio.

#### 2.4. Interesse e potere

Propongo di estendere la nozione di potere a quelle relazioni in cui, in mancanza di una intenzione, sia presente, in chi provoca un comportamento altrui, un interesse per l'effetto del rapporto. Come ho già anticipato, preferisco parlare di « interesse » anziché di « atteggiamento favorevole », come ha fatto D.M. White, perché quest'ultima espressione mi sembra troppo vaga. Per dimostrarlo metterò a raffronto dei rapporti in cui sia presente un interesse con dei rapporti analoghi ma caratterizzati dalla presenza di un semplice atteggiamento favorevole. Utilizzerò a questo scopo proprio gli esempi fatti da White.

Cominciamo con l'osservazione che in entrambi i rapporti ipotizzati da White e da me riportati si può rilevare l'esistenza, non solo di un atteggiamento favorevole, ma di vero e proprio interesse. Il capo di governo che previene in modo non intenzionale un'invasione straniera ha un interesse all'integrità dello stato, nel senso che si aspetta che la sua salvaguardia sia vantaggiosa, che è disposto ad

---

(37) Cfr. J.W. GETZEL, *A Social Psychology of Education*, loc. cit., pp. 469-470.

agire per conservarla, e che presta attenzione ai fatti rilevanti in rapporto ad essa. Analogamente il capo di governo che provoca in modo non intenzionale una reazione a catena che conduce alla legge che abolisce la segregazione nelle scuole ha un interesse, se non per quella particolare legge, che non era preventivata, per l'obiettivo generale dell'integrazione razziale, dal momento che tale obiettivo è compreso ex ipotesi nel suo programma politico generale. Si può anche aggiungere, per completezza, che genuini interessi sono riveuibili, ovviamente, in molti casi in cui agisce il meccanismo delle reazioni previste, nonché in certi rapporti di imitazione o di contagio del comportamento. E perfino il rapporto tra capufficio e segretaria, ipotizzato da Dahl e Lindblom, può forse essere riportato all'interesse del capufficio per la regolarità e la fluidità del suo lavoro e dell'attività dell'ufficio.

Ma torniamo al nostro argomento: l'importanza della distinzione tra « interesse » e « atteggiamento favorevole ». Immaginiamo il caso che a provocare la catena di azioni e reazioni, che conduce alla legge che abolisce la segregazione nelle scuole, sia un comune cittadino, il signor Rossi, che non è un membro attivo di alcun gruppo o movimento integrazionista, ma che si limita a manifestare opinioni favorevoli all'integrazione razziale quando gli capita di parlarne. Esprimendo in un bar un giudizio favorevole ai neri, Rossi provoca la reazione violenta di un razzista; ne scaturisce una rissa tra bianchi razzisti e neri, e alcuni di questi vengono uccisi; la stampa dà risalto all'episodio; seguono tumulti razziali, un rafforzamento dei movimenti neri, e alla fine la legge desegregazionista. Nessuno direbbe che il signor Rossi ha esercitato potere rispetto alla legge desegregazionista. Eppure esiste un nesso causale tra le parole di Rossi e l'esito finale nello stesso senso in cui c'è un nesso causale tra le parole del capo del governo e lo stesso esito finale nell'esempio fatto da White.

Si badi: la differenza non sta, o non sta soltanto, nel diverso grado di efficacia causale delle parole del capo di governo e delle parole del signor Rossi. Possiamo supporre che l'efficacia causale sia approssimativamente la stessa, immaginando anche per il primo ministro una sequenza di azioni e reazioni simile a quella ipotizzata per il signor Rossi: un razzista che ascolta il discorso del capo del governo reagisce violentemente alle sue parole, ne nasce una rissa tra bianchi e neri, ecc. La differenza fondamentale risiede nel fatto che le parole del primo ministro sono collegate con un programma

politico nel quale compare il fine dell'integrazione razziale, e la propensione ad agire in modo significativo per attuare quel fine; mentre le parole del signor Rossi sono collegate con la semplice tendenza a esprimere delle opinioni favorevoli ai neri quando ne viene l'occasione, ma non con la disposizione a operare effettivamente — cioè a impiegare in modo rilevante il proprio tempo, le proprie energie e la propria attività — per la realizzazione dell'integrazione razziale. Lo stato della mente con cui sono associate le parole del primo ministro è molto più « serio » o « pesante » di quello associato con le parole del signor Rossi: è un *interesse* anziché un semplice *atteggiamento favorevole*.

La conclusione è la stessa, se si considera il caso della prevenzione dell'invasione straniera. Supponiamo che Rossi, in un impulso d'ira, e per motivi privati con i quali è però mescolato anche un'atteggiamento xenofobo, uccida un cittadino della potenza straniera che per avventura abbia una posizione importante nella rete spionistica di quella potenza; che i governanti dello stato straniero deducano dalla scomparsa della spia che i loro piani di invasione non sono più segreti; e che perciò li mettano da parte. Supponiamo anche che Rossi abbia un *atteggiamento favorevole* verso la potenza e l'integrità della sua nazione; e che tale atteggiamento sia stato in qualche modo presente, sotto forma di sentimento xenofobo, nell'uccisione dello straniero. Ora, è ovvio che il fatto che tale atteggiamento positivo esista, per usare le parole di White, « in qualche parte della mente o dei sentimenti » di Rossi non basta per affermare che egli ha esercitato potere sulla potenza straniera. Nell'esempio di White, invece, la decisione — per quanto istintiva — di espellere l'inviato della potenza straniera è presa in un contesto nel quale, per definizione, sono in gioco i rapporti di potere tra i due stati; la decisione è presa dal primo ministro, non come capofamiglia o cittadino privato o altro, ma appunto come primo ministro; e il ruolo di primo ministro porta con sé un orientamento, fatto di aspettative, di fini, di propensioni ad agire e di attenzione strutturata, in cui ha indiscutibilmente un posto importante l'interesse per la salvaguardia dell'integrità territoriale dello stato.

Questi esempi mostrano che l'atteggiamento favorevole è uno stato soggettivo troppo debole per fornire la base di un allargamento della nozione di potere oltre i confini della causazione sociale intenzionale. La ragione fondamentale di ciò è che tra intenzione e atteggiamento favorevole non esiste quella analogia significativa che

è riscontrabile tra intenzione e interesse. Come abbiamo visto, l'interesse comporta una disposizione ad agire per ottenere un dato evento, mentre l'atteggiamento favorevole comporta soltanto una disposizione a reagire positivamente al verificarsi di un evento. Al proposito deliberato di ottenere il comportamento di B (intenzione) si avvicina sensibilmente la disposizione ad agire seriamente per ottenere il comportamento di B, o per ottenere certi obiettivi di cui il comportamento di B è parte o condizione (interesse). Per contro, l'analogia si allenta considerevolmente e tende a venir meno se si considera, da una parte, il proposito deliberato di provocare il comportamento di B (intenzione) e, dall'altra, la tendenza — anche la più tenue e inconsapevole — a reagire in modo positivo al verificarsi del comportamento di B (atteggiamento favorevole).

Il diverso grado di pertinenza dell'interesse e dell'atteggiamento favorevole si ripercuote nella loro diversa capacità di orientare la ricerca empirica. Consideriamo brevemente, sotto questo profilo, il tipo di esercizio di potere non intenzionale che è di gran lunga più importante nei rapporti sociali e politici: quello che opera attraverso le reazioni previste. In sede empirica il ricercatore deve accertare un nesso causale tra un comportamento di A, che non è diretto a determinare il comportamento di B, ma che è associato con uno stato mentale tale che da esso B può indurre che A reagirà in un certo modo a un suo comportamento, e il conseguente comportamento di B, volto a ottenere le reazioni positive o a evitare le reazioni negative di A. La difficoltà maggiore è quella di individuare il comportamento rilevante di A, tanto più che l'identità di A non è conosciuta in anticipo: tutti gli attori partecipanti a un dato sistema possono esercitare potere attraverso le reazioni previste. Da questo angolo visuale, è facile dimostrare che le possibilità di successo dell'indagine empirica cambiano radicalmente a seconda che il ricercatore adotti come criterio di orientamento l'atteggiamento favorevole o l'interesse.

Se si adotta il criterio dell'atteggiamento favorevole, l'oggetto dell'indagine diventa inafferrabile e la posizione del ricercatore disperata. È infatti palesemente impossibile descrivere tutti gli atteggiamenti favorevoli (nel senso di desideri, speranze, voti, anche celati, come afferma White, nei recessi della personalità) di tutti gli attori partecipanti a un sistema. Al contrario, l'indagine acquista contorni assai più concreti, se il ricercatore adotta il criterio dell'interesse. Poiché è formato di aspettative, di disposizione ad agire e di

distribuzione selettiva dell'attenzione, l'interesse si esprime solitamente in un'attività. Di conseguenza, si possono accertare gli interessi degli attori di un sistema studiando i corsi di azione in cui si sono impegnati seriamente e in modo più o meno continuativo. Per esempio, nell'ambito di una comunità locale il ricercatore potrà accertare gli interessi, in senso soggettivo, di una grande azienda economica, delle associazioni sindacali e professionali, e in generale di tutti i gruppi e le persone più cospicue della comunità, studiando le loro attività specifiche. Ed è chiaro che, una volta che sia stato fatto questo accertamento, il problema dell'identificazione dei comportamenti che possono far scattare il meccanismo delle reazioni previste si colloca in una prospettiva molto più concreta e maneggevole. Si può dunque affermare che una « mappa degli interessi », a differenza di una « mappa degli atteggiamenti favorevoli », è fattibile, ed è inoltre promettente per la ricerca empirica del potere, e in particolare di quegli esercizi di potere non intenzionali che operano attraverso le reazioni previste.

Mi sembra giustificato concludere che è l'interesse, non l'atteggiamento favorevole, che può fornire un nuovo orientamento per l'analisi del potere. Se vogliamo allargare la nozione di potere al di là della causazione sociale intenzionale, e cerchiamo un punto di riferimento per tracciare un nuovo confine, dobbiamo guardare al concetto di interesse. Diremo allora che A esercita potere su B quando con un comportamento *a* causa intenzionalmente il comportamento *b* di B; oppure quando con un comportamento *a* causa non intenzionalmente un comportamento *b* di B e ha contestualmente un interesse per il comportamento *b*. Più specificamente, in relazione al discorso fatto fin qui, i rapporti che intercorrono tra interesse, intenzione e potere possono essere riassunti schematicamente nel modo seguente. L'interesse di A può esprimersi in un'azione che provoca intenzionalmente il comportamento *b* di B (esercizio deliberato di potere); oppure può accompagnare un'azione di A che provoca in modo non intenzionale il comportamento *b* di B (rapporti di potere ipotizzati da White, caso dell'imitazione o del contagio del comportamento); oppure, in quanto si palesa in condotte e atteggiamenti di A conosciuti direttamente o indirettamente da B, può provocare il comportamento *b* di B, il quale si attende in tal modo di evitare delle reazioni spiacevoli o di ottenere delle reazioni piacevoli da parte di A (potere operante attraverso le reazioni previste).

Mi resta solo da aggiungere una nota di cautela. Anche questa nuova e più ampia definizione del potere non deve essere presa in modo rigido e dogmatico. Non dobbiamo crearci una gabbia nuova, non appena ci siamo liberati della vecchia. Una volta tracciati nuovi confini al concetto di potere, essi vanno trattati con elasticità e *cum grano salis*. In talune aree di ricerca, come quella relativa ai rapporti personali faccia a faccia, può tornare opportuno ricorrere, sia pure con qualche precauzione, alla nozione più generale di « atteggiamento favorevole ». Né bisogna dimenticare che tra l'interesse e l'atteggiamento favorevole vi possono essere delle zone grigie, sia in senso concettuale sia per il passaggio nel tempo degli stati mentali dall'una all'altra categoria.

## 2.5. Alcune conseguenze per la ricerca

Qualcuno potrebbe osservare che la lunga linea di argomentazioni e di esemplificazioni che ho seguito fin qui ha prodotto una conclusione che è in sé ragionevole, ma anche piuttosto ovvia, e che, tutto sommato, corregge la nozione di potere in modo soltanto marginale (38). Ma non è così. Questo allargamento, apparentemente lieve, del concetto di potere cambia il nostro modo di accostarci ai rapporti politici e, in sede di indagine empirica, cambia abbastanza radicalmente i tipi di fenomeni sui quali indirizziamo la nostra attenzione per cercare il potere. Se ci riferiamo per esempio alle ricerche empiriche del potere nelle comunità locali, non è difficile dimostrare che un concetto di potere ancorato all'interesse orienta l'indagine, rispetto al problema « dove cercare? », in modo nettamente diverso di un concetto di potere ancorato esclusivamente al requisito dell'intenzione (39).

Come tecnica di ricerca del potere che si basa esclusivamente sull'intenzione possiamo prendere quella « decisionale » (40). Que-

---

(38) A. DE CRESPIGNY ha addirittura cercato di estendere la nozione di potere mediante un semplice allargamento, che ritengo fuorviante e inaccettabile, del significato di « intenzione ». Vedi *Power and its Forms*, cit., p. 195.

(39) V'è anche il problema di « come cercare ». E l'operazionalizzazione degli « interessi » solleva indubbiamente diverse questioni, che in questa sede non affronto.

(40) Per una breve valutazione delle diverse tecniche di ricerca, vedi il capitolo precedente, dove è anche citata parte della letteratura rilevante.

sto metodo di indagine ricerca infatti i comportamenti intesi a determinare nell'uno o nell'altro senso l'esito decisionale pubblico. Nei tre settori di problemi studiati a New Haven, Dahl considerò come « unità » di potere le iniziative e i veti che avevano avuto successo, cioè che avevano ottenuto il risultato decisionale voluto. È chiaro che in questo modo l'attenzione del ricercatore è concentrata: 1) sul processo decisionale pubblico; e 2) sui comportamenti che si manifestano in tale processo con il proposito deliberato di influenzarne gli *outputs*.

Vediamo ora quale sarà il modo di procedere di un ricercatore che accolga il concetto allargato di potere che ho qui proposto. Oltre alla tecnica decisionale, egli adotterà, come canale per cercare il potere, anche il criterio dell'interesse. Per mezzo della loro attività, ricostruibile empiricamente, egli accerterà gli interessi dei principali gruppi e delle principali organizzazioni della città (aziende economiche, sindacati, chiese, partiti, associazioni professionali e civiche, ecc.) e, in base a questo accertamento preliminare, andrà alla ricerca di eventuali nessi causali tra i comportamenti portatori di quegli interessi e gli *outputs* decisionali pubblici. È chiaro che in questo caso l'attenzione del ricercatore è concentrata: 1) sull'ambiente esterno al processo decisionale pubblico; e 2) su comportamenti che ne restano ugualmente fuori, ma che possono limitare o orientare il processo decisionale anche in modo non intenzionale.

A questo diverso orientamento generale sono collegate anche altre differenze di accentuazione. Ne elencherò alcune. La tecnica decisionale tende a indirizzare maggiormente lo sguardo verso gli individui, poiché i protagonisti del processo decisionale pubblico sono prevalentemente degli individui; verso dei comportamenti aperti, che si manifestano nell'arena politica pubblica; e verso gli aspetti dinamici del potere, poiché nel processo decisionale si esprimono i problemi che di volta in volta vengono sul tappeto e le coalizioni mutevoli che si formano su tali problemi. L'approccio che si è ancora al concetto dell'interesse tende a indirizzare maggiormente lo sguardo verso i gruppi e le organizzazioni, perché sono prevalentemente i gruppi e le organizzazioni a incarnare gli interessi più consistenti; verso dei comportamenti meno aperti, che si possono manifestare al di fuori o ai margini del processo decisionale; e verso degli aspetti probabilmente più stabili del potere, dal momento che gli interessi di gruppi e organizzazioni si innestano in attività strutturate che hanno un carattere più o meno continuativo.

Questo nuovo orizzonte che apre alla ricerca empirica rende il concetto allargato di potere particolarmente adatto per lo studio delle « non-decisioni » (41), che sono proprio esercizi di potere che non si attuano nell'ambito del processo decisionale pubblico, ma che lo limitano dall'esterno. Il potere si esplica non solo nell'ottenere o nell'impedire che certe proposte diventino decisioni, ma anche nell'impedire che certe proposte « entrino » nel processo decisionale (42). Questo tipo di potere opera tipicamente attraverso le « reazioni previste », nel senso che i protagonisti della scena pubblica non formulano una data proposta, o la avanzano in forma limitata, perché anticipano le reazioni significative di gruppi o individui che restano fuori del processo decisionale. È evidente che l'approccio, che punta sulla nozione d'interesse, costituisce qui una strada maestra, e forse non sostituibile da altre, per cercare di identificare gli atteggiamenti o le condotte che danno origine a un eventuale nesso causale con certi *outputs* o *non-outputs* del governo locale (43). Un secondo modo in cui si esercita il potere, nel senso

---

(41) Il termine « non-decisione » è stato coniato da P. BACHRACH e M. BARATZ in *Two Faces of Power*, « American Political Science Review », LVI (1962), pp. 947-952, e *Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework*, « American Political Science Review », LVII (1963), pp. 632-642 (del primo di questi due saggi esiste una traduzione italiana parziale in S. PASSIGLI (a cura di), *Potere ed élites politiche*, cit., pp. 145-153). Della letteratura successiva, che ha contestato la rilevanza delle non-decisioni, cito soltanto R. MERELMAN, *On the Neo-Elitist Critique of Community Power*, « American Political Science Review », LXII (1968), pp. 451-460 (anch'esso tradotto in S. PASSIGLI (a cura di), *Potere ed élites politiche*, cit., pp. 155-165), e la mia contro-critica di metodo in *I metodi di ricerca del potere nella comunità locale*, II, « Il Politico », 1971; e soprattutto la polemica tra Wolfinger e Frey: R.E. WOLFINGER, *Nondecisions and Study of Local Politics*; F.W. FREY, *Comment: On Issues and Nonissues in the Study of Power*; R.E. WOLFINGER, *Rejoinder to Frey's « Comment »*, tutti in « American Political Science Review », LXV (1971), pp. 1063-1104.

(42) Per una generalizzazione del concetto di « non-decisioni », che comprende tutti i rapporti di potere stabilizzati, sia che abbiano per oggetto un non fare, sia che abbiano per oggetto un fare, vedi M. STOPPINO, *I metodi di ricerca del potere nella comunità locale*, II, « Il Politico », 1971.

(43) Non sono qui valide le obiezioni di Polsby, già di per se stesse non troppo forti, contro la possibilità di derivare delle conclusioni utili circa la distribuzione del potere dall'accertamento di quali individui o gruppi traggano i maggiori vantaggi dalle decisioni pubbliche della comunità (N.W. POLSBY, *Community Power and Political Theory*, cit., pp. 132-136). Infatti, nel nostro caso, gli interessi non vengono studiati per derivare direttamente delle conclusioni sulla distribuzione del

delle « non-decisioni », consiste nel minacciare direttamente quelli che avanzano o intendono avanzare delle proposte « inammissibili », o nell'infliggere loro delle sanzioni, inducendoli a desistere dal loro proposito. Di regola, anche in questo caso l'esercizio di potere non è individuabile per mezzo della tecnica decisionale, poiché esso tende a restare ai margini dell'arena pubblica. È individuabile molto più facilmente da chi studia direttamente i principali interessi in campo nella comunità, e osserva il processo decisionale pubblico filtrato attraverso tali interessi (44).

L'accertamento preliminare degli interessi dei gruppi e delle organizzazioni attive nella comunità contribuirà anche a mettere in una prospettiva corretta i risultati che si ottengono con la tecnica decisionale, e a conferire loro un significato più preciso. Una delle critiche che sono state rivolte più ripetutamente a *Who Governs?*, e che almeno in parte colpisce nel segno, riguarda proprio questo punto: tutti o quasi tutti i settori di problemi selezionati da Dahl erano tali da non toccare in modo apprezzabile gli interessi dei maggiori *businessmen* della città; sicché la conclusione che la loro influenza politica era scarsa era già scontata in partenza (45). Se il ricercatore dispone di una « mappa degli interessi », è in grado di collocare nella giusta luce il fatto che certi individui o gruppi partecipano o prevalgono in certi settori decisionali, oppure non prevalgono o neppure partecipano in altri settori; ed è anche in grado di selezionare i settori decisionali da studiare in rapporto con gli scopi della ricerca. A questo fine si dovrà procedere a una classificazione sistematica degli interessi, distinguendo, per esempio, tra gli interessi specifici del settore di attività nel quale un gruppo è impegnato, gli interessi strumentali relativi ai mezzi necessari alla sopravvivenza del gruppo, gli interessi ideali relativi alla

---

potere dalla loro maggiore o minore conformità con gli *outputs* decisionali; ma per trarne un orientamento e una guida nella ricerca di *eventuali nessi causali* tra i comportamenti portatori di tali interessi e gli *outputs*.

(44) Il terzo tipo di rapporto di potere che, secondo Bachrach e Baratz, è rilevante nel campo delle « non-decisioni », cioè il consolidamento di valori politici e sociali che favoriscono gli interessi di certi gruppi e limitano l'area dell'iniziativa del governo locale, richiede un discorso molto più complesso e molto meno univoco, che qui non è il caso di affrontare.

(45) Una delle ultime formulazioni di questa critica si trova in P. MORRIS, *Power in New Haven: a Reassessment of « Who Governs? »*, « British Journal of Political Science », II (1972), pp. 457-465.

« legittimità » dell'organizzazione autonoma o privata del settore di attività nel quale il gruppo è impegnato (46).

Concludo. Per la direzione che imprime alla ricerca, il concetto allargato di potere, che ho proposto, può correggere certi limiti gravi della tecnica decisionale. Questa tecnica presuppone, o procede come se presupponesse, che il potere politicamente rilevante sia *soltanto* quello che si manifesta apertamente nella formazione delle decisioni pubbliche; trascura di studiare direttamente i rapporti tra il governo locale e gli altri sottosistemi sociali della comunità, che dal punto di vista dell'analisi politica sono sottosistemi di potere; cerca di rispondere alla domanda « chi governa? », senza porsi in modo adeguato l'altra domanda: « per chi si governa? ». Questi e altri difetti derivano in buona parte dalla ristretta concezione del potere, legata al criterio dell'intenzione, da cui questa tecnica prende le mosse. L'allargamento del concetto di potere, basato sul criterio dell'interesse, indirizza l'attenzione del ricercatore verso zone della vita della comunità dove si possono probabilmente rintracciare i rapporti di potere politicamente rilevanti che la tecnica decisionale trascura. Naturalmente, il criterio dell'interesse non fornisce di per sé una nuova tecnica di ricerca. Fornisce un orientamento e una guida. Ma, se non mi sbaglio, è un orientamento promettente, se vogliamo superare i vicoli ciechi in cui l'indagine è stata costretta da una contrapposizione troppo rigida e troppo polemica dei metodi di ricerca.

---

(46) Interessanti osservazioni in questa direzione si trovano in M.H. DANZGER, *Community Power Structure: Problems and Continuities*, « American Sociological Review », XXIX (1964), pp. 715-716; e W. SPINRAD, *Il potere nelle comunità locali*, trad. it. in R. BENDIX e S.M. LIPSET (a cura di), *Classe, potere, status*, vol. II: *Status e rapporti di potere*, Padova, Marsilio, 1970, pp. 54-57. Per un'impostazione teorica generale, vedi la distinzione tra « interessi di principio » e « interessi di convenienza » e tra interessi generali e interessi speciali fatta da H.D. LASSWELL e A. KAPLAN in *Potere e società*, cit., p. 45.

	Situazione ambientale	Dinamismi psicologici inconsci	Conoscenze di fatto e credenze di valore	Alternative di comportamento
Potere nascosto	Manipolazione situazionale	Manipolazione psicologica	Manipolazione dell'informazione	
Potere aperto	Condizionamento		Persuasione	Remunerazione Costrizione
	Condizionamento interessato		Imitazione	Reazioni previste

Tab. 1. — *Tipi di potere secondo il carattere aperto o nascosto e secondo l'oggetto dell'intervento.*

La Tab. 1 presenta in maniera schematica la classificazione del potere in base ai due criteri che discriminano, rispettivamente, il carattere nascosto o aperto della relazione e i quattro oggetti dell'intervento dell'attore che esercita il potere. Come già sappiamo, due caselle rimangono vuote: non si dà potere aperto che operi sui dinamismi psicologici, né manipolazione che operi sulle alternative di comportamento. Per il resto, la tipologia appare appropriata per la manipolazione, entro la quale distingue le tre forme che intervengono, rispettivamente, sulle conoscenze di fatto e sulle credenze di valore: manipolazione dell'informazione, sui dinamismi psicologici inconsci: manipolazione psicologica, e sulla situazione ambientale: manipolazione situazionale. La tipologia ha invece una minore capacità discriminante per il potere aperto, perché in due delle tre caselle si adunano due forme di potere e nell'altra se ne affollano tre. Sembra perciò opportuno introdurre per il potere aperto un terzo criterio tipologico: quello che distingue tra le forme intenzionali e le

forme (soltanto) interessate del potere. Del resto, come il lettore ricorderà, questo terzo criterio è applicabile soltanto al potere aperto.

Come ho già anticipato, il terzo criterio tipologico concerne la *dimensione soggettiva dell'intervento* di A: vale a dire l'orientamento di senso che accompagna il comportamento di A, che causa — direttamente o indirettamente — il comportamento risultante di B. Per intenzione intendo il proposito consapevole di ottenere un dato effetto; per interesse, nel senso di interesse « soggettivo », intendo un'attitudine complessa di cui è parte centrale, per quel che qui ci preme, la disposizione ad agire per ottenere un dato effetto. Il potere è intenzionale, quando A con il proprio intervento  $x$  cerca di ottenere deliberatamente il comportamento  $y$  di B. Il potere è (soltanto) interessato, quando, pur mancando in A il proposito deliberato di ottenere il comportamento  $y$  di B, quest'ultimo comportamento è tuttavia causato — per il tramite dell'imitazione o dell'anticipazione di reazioni o dell'influenza dell'ambiente — da una precedente condotta  $x$  di A, associata con l'interesse di A verso un dato effetto o risultato, di cui il comportamento  $y$  di B è parte o condizione o elemento facilitante. È evidente che « intenzione » e « interesse » non sono nozioni reciprocamente esclusive. Di solito l'intenzione, cioè la finalizzazione deliberata di un'azione verso un determinato effetto, si instaura sopra un interesse, ossia sopra una disposizione ad agire per ottenere quell'effetto. La nostra distinzione tipologica va quindi intesa, per esser precisi, come una distinzione tra forme di potere *soltanto interessate e forme di potere intenzionali*.

	Alternative di comportamento	Conoscenze di fatto e credenze di valore	Situazione ambientale
Potere intenzionale	Remunerazione Costrizione	Persuasione	Condizionamento
Potere interessato	Reazioni previste	Imitazione	Condizionamento interessato

Tab. 2. — *Tipi di potere aperto secondo il carattere intenzionale o interessato e secondo l'oggetto dell'intervento.*

La tab. 2 presenta in maniera schematica la classificazione del potere aperto in base ai due criteri che discriminano, rispettivamente, il carattere intenzionale o (soltanto) interessato dell'intervento di A e i tre oggetti dell'intervento. Le sette forme di potere

aperto, che ho già menzionato di sopra, si distribuiscono in modo efficace nelle sei caselle della tabella. Tra i poteri che operano sulle conoscenze di fatto e sulle credenze di valore, abbiamo una forma intenzionale: la persuasione, e una forma interessata: l'imitazione. Tra i poteri che operano sulla situazione ambientale, del pari, abbiamo una forma intenzionale: il condizionamento, e una forma interessata, che, in mancanza di una denominazione migliore, chiamo appunto « condizionamento interessato ». E tra i poteri che operano sulle alternative di comportamento, abbiamo due forme intenzionali: la remunerazione e la costrizione, e una forma interessata: le reazioni previste. Si noti, inoltre, che anche remunerazione e costrizione possono essere ricondotte a una medesima tecnica: l'uso di sanzioni (negative o positive). Del resto, un'analogia *reductio ad unum* dell'impiego dell'uno e dell'altro tipo di sanzioni è già implicita, come chiarirò tra breve, nella forma interessata del potere sulle alternative di comportamento: le reazioni previste. Ma ora faccio punto sulla classificazione del potere aperto, in sé considerata, e mi provo ad illustrare un po' più da vicino i sei (o sette) tipi di potere in cui essa si articola.