

Considerazioni introduttive

In tutto il mondo i governi dominano la scena economica: la spesa pubblica contribuisce a determinare la piena occupazione, le imposte influenzano innumerevoli decisioni, decisioni politiche che controllano il commercio internazionale e la regolamentazione pubblica si estende praticamente a ogni atto economico. Tuttavia nella teoria economica il ruolo dell'operatore pubblico non è in alcun modo adeguato a questa rilevanza. È vero che, in alcuni casi, sviluppi recenti considerano gli effetti provocati dall'azione pubblica sulle decisioni private, o la quota rappresentata dal settore pubblico negli aggregati economici. Ma non si è ancora riusciti ad individuare norme generali, quanto realistiche, del comportamento dei soggetti razionali pubblici, simili a quelle tradizionalmente utilizzate per interpretare i comportamenti razionali di consumatori e produttori. Come risultato, il governo non è stato efficacemente integrato con i soggetti privati all'interno di una teoria dell'equilibrio generale.

Questo lavoro è un tentativo di individuare queste norme di comportamento per i governi democratici e di evidenziarne le implicazioni. Senza pretendere di risolvere in questo modo tutti i problemi sinora incontrati speriamo tuttavia di risolvere qualcuno e di individuare ragionevoli vie d'uscita per quelli che appaiono insolubili.

1. *Il significato di razionalità*

1.1. *La razionalità nella teoria economica*

Gli studiosi di economia hanno quasi sempre considerato le decisioni come prese da soggetti razionali. Si tratta di una sem-

plificazione necessaria per prevedere comportamenti, poiché decisioni prese in maniera casuale, o senza alcun rapporto fra loro, non possono rientrare in alcun schema interpretativo. Solo se le azioni umane seguono un qualche andamento costante, possono essere oggetto di previsione, o le loro relazioni reciproche costituire oggetto di analisi scientifica. Per questa ragione gli economisti devono ipotizzare che i comportamenti seguano un qualche ordine o criterio.

Non vi è tuttavia, a priori, motivo alcuno per supporre che questo ordine sia razionale, cioè ragionevolmente diretto al raggiungimento di obiettivi consapevoli. Nondimeno, la teoria economica è stata costruita sull'ipotesi che sia prevalente nei comportamenti una razionalità consapevole, a dispetto delle caustiche affermazioni contrarie di studiosi come Thorstein Veblen e John Maurice Clark. Poiché per definizione il nostro modello riguarda il comportamento razionale, adotteremo anche noi questa ipotesi¹.

Ne deriva che sono applicabili al nostro modello i metodi tradizionali di previsione e di analisi. Se un'analista conosce i fini di un soggetto potrà prevederne le azioni conseguenti, da una parte calcolando quale sia per esso la via più ragionevole per raggiungere i suoi obiettivi e dall'altro ipotizzando che questa via sarà quella effettivamente prescelta, in quanto ha a che fare con un soggetto razionale.

L'analisi economica consiste dunque in due momenti principali: ricognizione degli obiettivi perseguiti e analisi dei mezzi più ragionevoli per raggiungerli, cioè dei mezzi che richiedono il minimo impiego di risorse scarse. Nel compiere il primo passo, gli economisti hanno normalmente cercato di ridurre i fini di un attore economico ad un unico obiettivo, in modo da trovare la via efficiente per raggiungerlo. Se si introducessero obiettivi multipli, i mezzi appropriati al raggiungimento di un obiettivo potrebbero impedire il raggiungimento di un altro, cosicché sarebbe difficile individuare un'unica li-

nea d'azione razionale. Proprio per evitare questa impasse, si ipotizza che le imprese massimizzino i profitti e i consumatori l'utilità, mentre eventuali altri obiettivi sono considerati come deviazioni, che limitano la linea d'azione razionale verso l'obiettivo principale.

In questa analisi, il termine *razionale* non viene mai applicato ai fini di un attore, ma solo ai suoi mezzi². Questo deriva dalla definizione di *razionale* come efficiente, cioè che massimizza il risultato data la quantità dei fattori da impiegare, oppure che minimizza l'uso di quei fattori per un dato risultato. Quindi ogni volta che gli economisti si riferiscono ad un «soggetto razionale» non si riferiscono a un soggetto i cui processi mentali consistano unicamente di proposizioni logiche, oppure a un soggetto senza pregiudizi o senza emozioni. Anche se nell'uso normale dei termini questi soggetti potrebbero essere considerati come razionali, la definizione economica si riferisce unicamente ad un soggetto che si dirige verso i suoi obiettivi in modo da utilizzare, ricorrendo a tutte le sue conoscenze, la quantità minima di risorse scarse per ogni unità di risultato considerato.

Per chiarire questa definizione, consideriamo un esempio di comportamento razionale solo in senso economico, prendendo il caso di un monaco che abbia scelto consapevolmente come obiettivo il raggiungimento di uno stato di contemplazione mistica di Dio³. Per raggiungere questo obiettivo, deve purificare la sua mente da ogni pensiero logico e da ogni ricerca consapevole di obiettivi. Da un punto di vista econo-

² Assumeremo in tutto questo studio che, nella mente dell'agente, i fini possono essere separati dagli strumenti. Per quanto si possa sostenere che gli obiettivi possono essere modificati dai processi seguiti per raggiungerli, è necessario introdurre una separazione fra obiettivi e strumenti, diversamente ogni comportamento diventa disorganizzato e privo di interesse. Faremo di conseguenza l'ipotesi che ogni soggetto valuti le alternative che ha di fronte in base al loro rapporto con i suoi obiettivi, anche se tali obiettivi sono temporanei, o sono essi stessi mezzi rispetto a qualche fine ulteriore. Per una discussione di questo problema si veda W.J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, London, Longmans, Green, 1952, p. 121, nota.

³ Non è necessario che gli obiettivi scelti consapevolmente siano 1) continuamente presenti durante il loro perseguimento; oppure 2) semplice espressione di una libera scelta. Il primo punto è dimostrato dall'esempio del testo. Il secondo è dimostrato dal fatto che gli uomini cercano consapevolmente di ottenere cibo, anche se il desiderio di mangiare, che ne è alla base, è intrinseco alla loro natura. Ne deriva che una scelta consapevole può essere in talune circostanze limitata alla realizzazione puntuale di alcune spinte fondamentalmente inconscie.

¹ Vedi la nota 3 di questo capitolo. La nostra definizione di razionalità include l'ipotesi che gli uomini perseguano esplicitamente i propri interessi senza nasconderti, con l'eccezione di un caso specifico discusso nel capitolo III. Si veda, per un'analisi del modo in cui uomini razionali oculano le loro preferenze, K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley and Sons, 1951, p. 7 (trad. it. *Scelte sociali e valori individuali*, Milano, Einaudi, 1977). Analogamente ad Arrow, elimineremo dalla nostra analisi, ad eccezione di pochi commenti specifici, gli aspetti «di piacere del gioco» collegati alla adozione delle decisioni.

nico, questa purificazione è perfettamente razionale, anche se potrebbe essere considerata irrazionale, o almeno non razionale, in base ad una qualsiasi definizione non economica di razionalità.

La razionalità economica può anche essere definita in maniera formale in un altro modo. È razionale un soggetto che 1) è sempre in grado di prendere una decisione, ogni volta che si trova di fronte ad una gamma di alternative; 2) classifica tutte le alternative che ha di fronte secondo un ordine di preferenze, in modo che ogni alternativa è preferita, indifferente, o inferiore ad un'altra; 3) presenta un ordinamento delle preferenze transitivo; 4) sceglie, ogni volta, fra le alternative possibili quella situata al posto più elevato ed infine 5) adotta sempre la stessa decisione, ogni qualvolta si trova di fronte alle stesse alternative⁴. Nel nostro modello tutti gli agenti razionali — ivi compresi i partiti politici, i gruppi di interesse e i governi — posseggono queste stesse qualità.

Giova ripetere come la razionalità, definita in questo modo, si riferisca alle azioni e non agli obiettivi o alla idoneità delle azioni a raggiungere i fini desiderati. È noto che la programmazione razionale può produrre talvolta risultati inferiori a quelli ottenuti per pura fortuna. È chiaro tuttavia che nel lungo periodo c'è da aspettarsi che un soggetto razionale ottenga risultati superiori, *ceteris paribus*, a quelli ottenuti da uno irrazionale, poiché i fattori casuali si annullano a vicenda e l'efficienza trionfa sull'inefficienza. Resta comunque il fatto che, poiché nel nostro modello il comportamento non può essere valutato sulla base dei risultati, utilizziamo i termini razionale o irrazionale solo in riferimento alle azioni o ai mezzi. Ovviamente, fini intermedi possono costituire mezzi per raggiungere obiettivi finali, e mentre possiamo giudicare della razionalità dei primi, la valutazione di questi ultimi supera i limiti della nostra analisi.

1.2. Il concetto ristretto di razionalità utilizzato nel presente studio

Anche se non ci pronunciamo sulla razionalità degli obiettivi, occorre comunque conoscerli per poter valutare la razionalità.

⁴ Queste condizioni sono tratte dall'analisi svolta da Arrow, *op. cit.*, nei capitoli II e III.

nalità del comportamento. Inoltre occorre evitare la tautologia per cui un comportamento è sempre razionale in quanto, se mirato ad un fine, i vantaggi devono essere stati considerati superiori ai costi, dal momento che l'azione è stata intrapresa.

Per evitare questo trabocchetto, dobbiamo considerare nel nostro modello unicamente i fini economici e politici di ogni individuo o gruppo, anche se riconosciamo che spesso può essere arbitraria la separazione di questi da tutti gli altri fini che i soggetti perseguono. Ad esempio, il dirigente di una società può proporsi di lavorare di più sia per la soddisfazione che riceve dal lavoro, che per ottenere una più alta remunerazione: considerare la seconda come unica motivazione rilevante è erroneo e arbitrario. Tuttavia, anche se considerazioni di natura psicologica hanno uno spazio legittimo e significativo nell'economia e nella scienza politica, esse saranno qui trascurate (tranne che per un breve cenno nel capitolo secondo), dal momento che il nostro non è uno studio di psicologia, ma di razionalità politica ed economica.

Per comprendere come funzioni questa ristretta definizione di razionalità, consideriamo il comportamento elettorale. Se assumiamo che la funzione delle elezioni in una democrazia sia quella di scegliere un governo, ne deriva che il comportamento di un elettore è razionale solo se orientato verso questo fine, anziché verso altri. Ora si consideri il caso di un individuo che, pur preferendo il partito A per ragioni politiche, debba tenere conto del fatto che sua moglie ha una crisi nervosa ogni volta che egli non vota per il partito B. Anche se — per evitare crisi familiari — è personalmente razionale che egli voti per il partito B, nel nostro modello un tale comportamento va considerato come irrazionale in quanto implica l'uso di uno strumento politico per una finalità non politica.

In questo modo, la nostra analisi del comportamento razionale non tiene conto dell'intera personalità, né della ricca diversità dei fini e della complessità delle motivazioni individuali, né infine del modo in cui ogni momento della vita è intimamente connesso alla dimensione emotiva. Prendiamo invece a prestito dalla teoria economica tradizionale l'ipotesi del consumatore razionale, prescindendo dalle critiche feroci

mosse alla nozione di *homo oeconomicus* da Veblen e da altri studiosi, e consideriamo come *homo politicus* l'«eletto medio»: il «cittadino razionale» del nostro modello di democrazia.

Anche se questo soggetto della nostra analisi, collocato in un mondo d'incertezza, apparirà privo di quel carattere di «cervello-macchina da calcolo» proprio del soggetto dell'analisi economica, egli rimane nondimeno un'astrazione rispetto alla pienezza reale della personalità umana. Assumeremo comunque che egli affronti ogni situazione con un occhio ai vantaggi e l'altro ai costi, con l'abilità di confrontarli, e con una spiccata tendenza a seguire la direzione cui lo conduce la razionalità.

Senza dubbio, il fatto che il nostro modello sia abitato da soggetti così artificiali limita la comparabilità con i comportamenti del mondo reale, dove alcuni mariti effettivamente votano in maniera da compiacere le proprie mogli — e viceversa — a prescindere dalle proprie preferenze politiche. Un tale comportamento è sovente assai razionale in relazione alla situazione domestica in cui ha luogo, come mostrano pressoché tutti gli studi empirici: gli adattamenti che si verificano nell'ambito dei gruppi primari appaiono più importanti di ogni considerazione più remota di benessere economico o politico⁵.

Dobbiamo nondimeno assumere che, nel nostro mondo, gli individui orientino prevalentemente il loro comportamento verso questi ultimi, se non vogliamo che l'analisi economica e politica si riduca ad una mera appendice della sociologia dei gruppi primari. Tuttavia, poiché quasi tutti i gruppi primari sono fortemente influenzati dalle condizioni generali, economiche e politiche, possiamo, in via provvisoria, considerare le peculiarità di ciascun gruppo come controbilanciate da peculiarità di tipo opposto di altri gruppi primari. Ne consegue che una definizione di razionalità, riferita unicamente a quelle condizioni generali, distorce la realtà molto meno di quanto possa apparire a prima vista.

Sarà la specifica struttura del nostro modello a rivelare l'esatta natura dei fini politici ed economici da cui deriviamo le nostre prescrizioni di comportamento razionale. Ma prima di

considerare quella struttura, dobbiamo chiarire un aspetto ulteriore di ciò che intendiamo per razionalità: come distinguere fra gli errori di individui razionali e il comportamento normale di individui irrazionali? Se effettivamente razionalità significa efficienza, gli inefficienti sono sempre irrazionali, oppure è possibile che anche i soggetti razionali agiscano in maniera inefficiente?

1.3. L'irrazionalità e la funzione fondamentale della razionalità politica

Non è certo facile distinguere fra errori razionali e comportamento irrazionale. La prima inclinazione sarebbe quella di affermare che un soggetto razionale, quando sbaglia, punta almeno ad effettuare un confronto accurato fra costi e ricavi, mentre uno irrazionale evita deliberatamente di farlo. Vi sono però numerosi casi di neurosi inconscie che mostrano come anche psicotici senza speranza si comportano sovente con perfetta razionalità, pur nell'ambito della loro alterata percezione della realtà. Ne deriva che l'intenzione costituisce un criterio inadeguato di distinzione.

Per gli obiettivi limitati del nostro modello, la disposizione a correggersi costituisce uno strumento più adeguato per distinguere gli errori da un comportamento irrazionale. Una persona razionale, che compie sistematicamente qualche errore, cesserà di farlo qualora: 1) scopra l'errore e 2) il costo di eliminarlo sia inferiore ai benefici che ne derivano. Una persona irrazionale posta nelle stesse condizioni non riuscirà a rettificare i propri errori, poiché ha una propensione non logica a ripeterli. Le sue azioni non sono motivate primariamente da un desiderio di raggiungere in maniera efficiente i propri obiettivi dichiarati e non riuscirà dunque a correggersi, anche quando potrebbe farlo.

Vi sono due obiezioni a questo metodo di distinguere l'errore dall'irrazionalità. La prima è che esso richiede sovente una verifica ipotetica, poiché non sempre i soggetti razionali in errore scoprono i loro sbagli. Se uno continua a fare sbagli, come possiamo affermare che è irrazionale, o che semplicemente manca di informazioni? Non siamo in questi casi costretti a valutare le sue intenzioni, che abbiamo appena visto come indicatori insufficienti?

⁵ Per una rassegna di questi studi, vedi E. Katz e P.F. Lazarsfeld, *Personal Influence*, Glencoe, Ill., Free Press, 1955, parte prima.

Questa obiezione va al cuore di una difficoltà fondamentale delle scienze sociali, quella della loro incapacità di dimostrare sperimentalmente tutte le loro asserzioni. Anche se questa obiezione indebolisce la nostra argomentazione, non possiamo accoglierla se non vogliamo, come conseguenza, astenerci da qualsiasi affermazione in merito a buona parte dei problemi vitali affrontati nelle scienze sociali. Per evitare una simile paralisi, dobbiamo ricorrere alla formulazione di ipotesi, ogniquale è assolutamente necessario, pur riconoscendo i limiti di questo modo di procedere.

La seconda obiezione, richiamando un punto già discusso, afferma che un comportamento, irrazionale secondo la nostra definizione, può essere altamente razionale nell'economia psichica di una personalità individuale. Il comportamento nevrotico è spesso un mezzo necessario per allentare le tensioni che nascono da conflitti sepolti nelle profondità dell'inconscio⁶.

Poiché, tuttavia, stiamo studiando il comportamento politico razionale e non la psicologia, o la psicologia del comportamento politico, se qualcuno mostra un comportamento che non lo aiuta a raggiungere efficientemente i suoi obiettivi politici, ci sentiamo giustificati a etichettarlo come politicamente irrazionale, indipendentemente da quanto ciò possa essere necessario per il suo equilibrio psichico.

Il motivo per cui cerchiamo di distinguere accuratamente fra errori razionali e atti irrazionali è che intendiamo mostrare come il costo dell'informazione possa indurre persone razionali a compiere in politica errori sistematici, evitando però ogni discussione in tema di irrazionalità politica. E ciò sia per la complessità dell'argomento, sia per l'incompatibilità con il nostro modello basato sul comportamento razionale, sia infine perché si tratta di un fenomeno empirico, che non può essere trattato soltanto con la logica deduttiva, ma richiede una analisi specifica, al di fuori dei fini di questo studio.

Vi è solo un aspetto per cui nel modello è necessario discutere dell'irrazionalità. Se una parte considerevole di un corpo politico assume un comportamento irrazionale, si pone un difficile problema: come deve comportarsi chi non intende seguire l'andazzo generale? Quale è il miglior modo di agire per

una persona razionale in un mondo irrazionale? La risposta dipende dalla prevedibilità o meno delle conseguenze che derivano da quella irrazionalità. Se le conseguenze sono prevedibili, vi è ancora spazio per un comportamento individuale razionale. E poiché nessuna società può sopravvivere a lungo se nessuno persegue in maniera efficiente i propri obiettivi, vi è normalmente qualche elemento di prevedibilità in ogni sistema politico. D'altro canto, i cittadini che si comportano irrazionalmente, lo fanno in parte perché vi è qualcuno che, guadagnandovi, li spinge a comportarsi in tal modo. Ad esempio, un partito, che faccia perennemente false promesse, può guadagnare voti se riesce a far credere le sue menzogne agli elettori, ed in questo senso è razionale per esso incoraggiare gli elettori a comportarsi irrazionalmente. Tensioni del genere si verificano frequentemente, ma è possibile comunque prevedere i comportamenti fintantoché prevale la razionalità di qualcuno dei soggetti presenti.

Per far fronte ad un comportamento che appare irrazionale, la persona razionale deve quindi cercare di discernere le basi razionali, scoprendo quali, e di chi, siano gli obiettivi cui questo comportamento mira, e quindi decidendo sul come reagire tenendo conto dei propri obiettivi. Soltanto qualora non sia possibile scoprire una qualsiasi tendenza e tutte le azioni siano imprevedibili — cioè nel caso che prevalga il caos —, non è possibile alcuna linea di azione razionale per chi conosca i propri obiettivi.

Ne deriva che un comportamento razionale richiede un ordine sociale prevedibile. Come un produttore razionale deve essere in grado di effettuare previsioni ragionevolmente accurate della domanda e dei propri costi, se vuole investire intelligentemente, allo stesso modo chi opera razionalmente in politica deve essere in grado di prevedere il comportamento degli altri e del governo. Un certo grado di ambiguità è inevitabile, ma la razionalità diventa difficile quando l'incertezza aumenta oltre misura.

La razionalità politica svolge un ruolo assai più importante della semplice eliminazione degli sprechi pubblici, proprio perché il governo favorisce la intelaiatura dell'ordine sul quale è costruito il resto della società. Poiché il comportamento razionale è impossibile senza la stabilità ordinata assicurata dal governo, e poiché quest'ultimo fornisce stabilità nella misura in

⁶ Vedi K. Horney, *The Neurotic Personality of Our Time*, New York, W. W. Norton, 1937, *passim*.

cui il sistema politico funziona in modo efficiente e razionale, la razionalità politica si presenta come condizione *sine qua non* per tutte le forme di comportamento razionale.

Ovviamente, la razionalità politica non deve necessariamente operare in modo democratico, come invece avviene nel nostro modello: se l'incertezza diminuisce e vige un ordine stabile, è possibile un'azione razionale anche in una tirannia. D'altro canto, la razionalità politica non deve essere necessariamente perfetta, come mostrano i molti sistemi politici che funzionano abbastanza bene anche in presenza di varie forme di inefficienza. Un livello elevato di razionalità politica è nondimeno necessario in ogni società politica di ampie dimensioni, se questa vuole risolvere con successo i suoi problemi.

2. La struttura del modello

Il nostro modello è basato sull'ipotesi che ogni governo cerchi di massimizzare il sostegno politico di cui gode. Assumiamo, inoltre, di avere a che fare con una società democratica in cui si svolgono elezioni periodiche e che l'obiettivo primario di chi è all'opposizione e al governo sia quello di essere eletto o rieletto. Ad ogni elezione, il partito che ottiene il maggior numero di voti (anche se non necessariamente la maggioranza) controlla l'intero governo fino alle elezioni successive. Nei limiti posti dalla costituzione, il partito al governo gode dunque di una libertà d'azione illimitata.

Il più importante dei limiti costituzionali consiste nel fatto che il governo — cioè il partito al governo⁷ — non può impedire l'attività degli altri partiti politici. Non può quindi restringere la loro libertà di parola, o di propaganda attiva, e neppure la libertà di ogni cittadino di esprimersi contro qualsiasi partito. Neppure può modificare la cadenza delle elezioni, che avvengono ad intervalli fissi⁸.

⁷ In questo lavoro useremo il termine *governo* nel suo significato europeo, cioè, salvo quanto diversamente indicato, in riferimento al *partito che è al governo*.

⁸ Quantunque nel nostro modello le elezioni si ripetano a intervalli fissi, potrebbero anche aver luogo in un momento qualsiasi all'interno di un definito periodo di tempo, con data fissata dal partito al governo come nel sistema politico inglese. Il limite che poniamo è più stretto del necessario; l'abbiamo introdotto al solo fine di evitare che tra le scelte strategiche dei partiti vi fosse anche quella del momento

Per quanto riguarda la sfera economica non vi è alcun limite al suo potere: può nazionalizzare o privatizzare tutto, o scegliere qualsiasi soluzione intermedia; può introdurre tutte le imposte ed effettuare tutte le spese che preferisce. Anche qui, l'unico limite è connesso al mantenimento della libertà politica: non può dunque danneggiare i suoi oppositori con politiche economiche orientate a questo scopo e deve salvaguardare, sotto il profilo economico, i diritti di voto dei suoi cittadini⁹.

Alcuni teorici della politica possono obiettare che un governo siffatto è ben lontano dalla funzione propria dell'attività statale; mentre i sociologi possono aggiungere che quello della rielezione è un obiettivo, privo di valore di per sé, che cela qualcosa di più profondo. Affronteremo entrambe queste critiche nel capitolo secondo. Per il momento ci si permetta di mantenere l'ipotesi per cui l'obiettivo di ogni governo, nazionale o locale, è quello di puntare alla rielezione¹⁰.

Avendo dato al governo un obiettivo, siamo in grado di individuare i mezzi più efficienti per raggiungerlo. Possiamo, in altre parole, costruire un modello che mostri come si comporta un governo razionale in uno stato democratico del tipo delineato in precedenza. Prima di ciò dobbiamo tuttavia approfondire il tipo di realtà in cui il nostro modello di governo si trova ad agire.

delle elezioni. Un cambiamento di questo assioma, per avvicinarsi al sistema inglese, non muterebbe in alcun modo le nostre conclusioni.

⁹ Si può sostenere che il governo non dovrebbe abolire i diritti di proprietà privata, se intende mantenere la libertà politiche, lasciando i cittadini indipendenti dal suo controllo. Nel significato qui usato, proprietà privata non significa un diritto alla proprietà dei mezzi di produzione, ma la protezione legale di una quota di quanto da essi prodotto. Se un cittadino sa che il suo reddito dipende dall'adempimento di certi compiti ben definiti connessi al proprio lavoro e che la legge lo protegge da ogni perdita di reddito risultante da azioni non collegate al suo lavoro, egli è libero di seguire le proprie preferenze politiche, indipendentemente dal fatto che lavori per lo Stato o per un'impresa privata. Se è titolare del proprio lavoro, e fino a quando adempie ai suoi obblighi, non può venire privato senza una corretta procedura legale. Esempi di questa titolarità sono rappresentati dai diritti di anzianità di servizio e dai diritti connessi al ruolo nel pubblico impiego. Siamo d'accordo che, se si vuole che la libertà politica continui ad esistere, il governo non deve abolire questo tipo di proprietà privata, e nemmeno la proprietà privata dei mezzi di produzione. Quindi esistono limiti al potere economico del governo. Poiché inoltre ogni tipo di proprietà privata dipende da un sistema giuridico indipendente dalla politica, tale sistema giuridico deve fare parte della Costituzione del nostro modello.

¹⁰ In questo studio la nostra attenzione è concentrata sul governo nazionale, anche se molti dei ragionamenti si applicano anche ad altri livelli di governo.

Questa realtà differisce dal mondo usuale dell'equilibrio generale per il fatto di comprendere l'incertezza. Anche se, per studiare la logica fondamentale dei processi decisionali che ci interessano, assumeremo nei capitoli terzo e quarto l'esistenza di una perfetta conoscenza, si tratterà solo di una introduzione alla analisi successiva del comportamento in condizioni di incertezza.

La ragione del rilievo che intendiamo dare all'incertezza sta nel fatto che, a nostro parere, si tratta di una componente fondamentale che influenza tutte le attività umane, soprattutto quelle economiche. Far fronte all'incertezza è uno dei compiti fondamentali di pressoché ogni importante istituzione sociale, che di conseguenza ne è influenzata. Un esempio importante è costituito dalla moneta che, come Keynes ed altri hanno dimostrato, costituisce una risposta all'incertezza fornendo un legame fra il presente e un futuro non ancora noto¹¹; sarebbe assurdo, e porterebbe a contraddizioni interne, pretendere di studiare la moneta solo in un mondo di certezza e sperare di comprenderne la natura.

Analogamente, anche se possiamo scoprire qualcosa del comportamento di governi razionali analizzandoli in un mondo «certo», la nostra conoscenza diventa molto maggiore, se affrontiamo l'incertezza e i problemi che essa pone. Poiché molti di questi problemi sono collegati al costo dell'informazione, dovremo dedicare parecchi capitoli all'esame di come questo costo influenza il comportamento politico razionale.

C'è da auspicare che questo studio susciti l'interesse sia degli studiosi della democrazia che degli economisti. Poche delle conclusioni, cui perverremo, hanno carattere di novità; in effetti alcune di esse sono già state chiaramente esposte da Walter Lippmann nella sua trilogia sui rapporti tra opinione pubblica e governo democratico¹². Resta tuttavia il fatto che il nostro tentativo di descrivere il comportamento razionale di cittadini e governanti presenta caratteri di novità, per quanto

¹¹ Vedi J.M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt Brace, 1936, cap. XVII (trad. it. *Teoria Generale dell'Occupazione, Interesse e Moneta*, Torino, Utet, 1968). Per una lucida spiegazione di quel capitolo, vedi A.P. Lerner, *The Essential Properties of Interest and Money*, in «Quarterly Journal of Economics», LXVI (1952), pp. 172-193.

¹² W. Lippmann, *Public Opinion*, New York, Macmillan, 1922; *The Phantom Public*, New York, Harcourt Brace, 1925, e *Essays in The Public Philosophy*, Boston, Little, Brown, 1955.

ne sappiamo. Esso cerca di dimostrare logicamente alcune affermazioni che Lippmann e altri studiosi hanno già raggiunto osservando in modo empirico la politica.

Il nostro modello potrebbe quindi essere descritto come un'analisi della razionalità politica da un punto di vista economico. Attraverso il confronto fra la descrizione del comportamento razionale, che emerge da questo studio, e quanto si conosce sul comportamento politico effettivo, il lettore dovrebbe essere in grado di trarre alcune interessanti conclusioni sul funzionamento dei sistemi politici democratici.

3. Relazioni fra questo modello e modelli economici precedenti

La maggior parte delle analisi economiche del governo riguardano le politiche svolte in determinati settori, quali il controllo monetario, il mantenimento dell'occupazione, la stabilizzazione dei prezzi, la regolamentazione dei monopoli e il commercio internazionale. Le poche analisi generali hanno soprattutto carattere normativo, deducendo le azioni che un governo *dovrebbe* svolgere, a partire da qualche premessa etica sui compiti del settore pubblico.

L'analisi che condurremo è anch'essa deduttiva, poiché pone un principio da cui trae una serie di conclusioni. È tuttavia anche positiva, poiché cerca di mostrare cosa si *verificherebbe*, poste determinate condizioni, e non ciò che si *dovrebbe verificare*. Vale tuttavia la pena soffermarsi brevemente sul come la nostra analisi si colleghi ad alcune posizioni normative espresse da altri, e sul come affronti alcuni dei problemi ivi sollevati.

3.1. Falsa personificazione e individualismo eccessivo

In un articolo dal titolo *The Pure Theory of Government Finance: a Suggested Approach*, James Buchanan considera due modi alternativi di guardare al processo decisionale pubblico¹³. Il primo vede lo Stato come una persona autonoma,

¹³ J. Buchanan, *The Pure Theory of Government Finance: a Suggested Approach*, in «Journal of Political Economy», LVII (1949), dicembre, pp. 496-505.

con obiettivi non necessariamente collegati con quelli degli individui. Esso agisce in modo da massimizzare il proprio benessere o utilità gestendo spese e entrate pubbliche, in modo che il guadagno marginale di un aumento delle prime sia eguale alla perdita marginale di un aumento delle seconde. Si tratta di guadagni e di perdite sociali, sentite però dalla personalità dello Stato e non di guadagni e perdite di individui, aggregati in qualche modo.

Come Buchanan mette in risalto, questo approccio «organistico» non ha alcun contenuto sostanziale, per quanto chiaro sia da un punto di vista intellettuale. Poiché nessuno conosce la funzione del benessere di uno Stato considerato come una persona, né c'è modo di conoscerla, questa impostazione non può fornire guida alcuna per le decisioni concrete.

Il secondo approccio menzionato da Buchanan considera che solo gli individui abbiano obiettivi. Lo Stato non ha una propria funzione di benessere, in quanto è semplicemente uno strumento attraverso il quale gli individui possono soddisfare in maniera collettiva alcuni dei loro bisogni. Ad esempio, lo Stato ha il monopolio di alcuni servizi, ma invece di cercare di massimizzare i profitti, si preoccupa soltanto di coprire i costi di lungo periodo. Gli individui acquistano e pagano soltanto per servizi che ricevono. Vi è quindi alla base del funzionamento dello Stato un principio di beneficio o di *quid pro quo*, che stabilisce i limiti a quanto esso possa fare¹⁴.

A prima vista, questa visione volontaristica dello Stato non si combina facilmente con la coazione cui ricorre per la raccolta delle imposte. Se le imposte sono semplicemente dei pagamenti *quid pro quo* per i servizi resi, perché mai i cittadini dovrebbero essere obbligati a pagare? Paul Samuelson ha risposto sostenendo che in questa interpretazione lo Stato intraprende solo le attività che forniscono benefici indivisibili¹⁵.

¹⁴ Questi due approcci sono stati elaborati con grande dettaglio da E.C. Banfield, che distingue fra due tipi di teorie «unitarie» dello Stato e tre tipi di tesi «individualistiche». Anche se la sua analisi avvicina maggiormente le idee di Buchanan alla realtà, non ne altera comunque la dicotomia fondamentale che stiamo discutendo. Vedi, *Note on the Conceptual Scheme*, in M. Meyerson e E.C. Banfield (a cura di) *Politics, Planning, and the Public Interest*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1955, pp. 322-329.

¹⁵ P.A. Samuelson, *The Pure Theory of Public Expenditures*, in «Review of Economics and Statistics», XXXVI (1954), novembre, pp. 387-389. Samuelson afferma anche che il governo effettuerà trasferimenti diretti (imposte più spese) per soddi-

Poiché allora ogni persona gode dei benefici dell'attività pubblica, indipendentemente dal fatto che paghi o meno, ogni singolo è incentivato a cercare di non pagare. Ciascuno sarebbe però disposto a pagare la propria quota del costo — constatando che ne ritrae benefici — se tutti gli altri pagassero la loro quota. In questo modo, tutti i cittadini traggono vantaggio dalla coazione, poiché il guadagno individuale è superiore alla quota che pagano, ottengono benefici altrimenti non ottenibili e la natura volontaria dello Stato non è contraddetta dal ricorso alla coazione¹⁶.

Julius Margolis ha attaccato questa concezione dello Stato qualificandola come completamente irrealistica¹⁷ e sostenendo che in pratica non vi è alcuna attività pubblica che produca benefici completamente indivisibili. Perfino la difesa nazionale, l'esempio classico di benefici indivisibili, avvantaggia alcuni più di altri e la spesa marginale relativa può in effetti nuocere ad alcuni. La maggior parte delle altre attività pubbliche producono benefici chiaramente divisibili: ad esempio, quanto più i cittadini da B a Z utilizzano le strade pubbliche, tanto più queste diventano affollate e tanto minore diventa la utilità che il cittadino A ritrae dal loro uso. Il fatto che sia il settore pubblico, piuttosto che le imprese private, a svolgere queste attività non può essere spiegato dal criterio di Samuelson. Il suo modello, afferma Margolis, limita lo Stato a così poche azioni da renderlo logicamente inaccettabile, anche come teoria normativa dell'attività pubblica. E non ci sentiamo di dissentire.

La critica che muoviamo all'approccio di Buchanan-Samuelson è quella di porre una falsa contrapposizione fra una concezione totalmente falsa ed una che esprime solo parte della verità. Da un lato, infatti la teoria organicistica dello

sfare l'«osservatore etico». Questi trasferimenti non comportano assorbimento di risorse e sono di conseguenza irrilevanti per la nostra discussione.

¹⁶ Un approccio simile è utilizzato da W.J. Baumol, *op. cit.*, ed è riportato e criticato da R.A. Musgrave in *The Voluntary Exchange Theory of Public Economics*, in «Quarterly Journal of Economics», LIII (1939). Queste analisi sono sufficientemente simili a quella di Samuelson da rendere inutile la loro trattazione separata.

¹⁷ J. Margolis, *A Comment on the Pure Theory of Public Expenditures*, in «Review of Economics and Statistics», XXXVII (1955), novembre, pp. 347-349. La risposta di Samuelson riconosce alcune delle osservazioni fatte da Margolis e chiarisce la natura dei beni «privati» e «pubblici». Si veda, P.A. Samuelson, *Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditures*, in «Review of Economics and Statistics», XXXVII (1955), novembre, pp. 355-356.

Stato è errata, poiché si basa su di un'entità mitica: uno Stato come qualcosa di separato dagli individui che lo compongono. D'altro lato, la tesi individualistica è incompleta, perché non prende in considerazione le coalizioni.

Come avremo modo di vedere nel capitolo secondo, quando un piccolo gruppo di individui, che agiscono all'unisono, controllano l'apparato dello Stato, possiamo a ragione parlare del governo come di un soggetto separato dal complesso degli altri individui, evitando in questo modo sia una falsa personificazione di una astrazione mentale, che una concezione eccessivamente individualistica della società. Ci troviamo comunque ancora di fronte al problema di individuare il rapporto fra gli obiettivi degli individui in generale, e quelli di una coalizione che non limita il settore pubblico alla fornitura di benefici indivisibili. Il modello che segue costituisce un tentativo di descrivere questo rapporto.

3.2. *Il problema della funzione del benessere sociale*

Questo stesso problema è stato per lungo tempo al centro di controversie nella nuova economia del benessere, con la «funzione del benessere sociale» suggerita come soluzione da Abram Bergson¹⁸. Avendo rifiutato la nozione di utilità cardinale e i confronti interpersonali di natura psicologica, Bergson ha cercato di sostituirli con una regola astratta capace di derivare le finalità sociali da quelle individuali, definendo tale regola come «funzione del benessere sociale».

Questa entità amorfa è stata oggetto di due tipi di critiche. Secondo la prima, questa funzione non elimina la necessità di ponderare in qualche modo le preferenze dei singoli nella determinazione degli obiettivi collettivi. Ma ogni ponderazione costituisce, in effetti, un confronto interpersonale di benessere, assolvendo la stessa funzione dell'ipotesi, formulata a suo tempo da Pigou, secondo cui tutti gli individui devono essere considerati eguali da un punto di vista etico. L'utilizzo di una funzione del benessere sociale non risolve di conseguenza il problema di come effettuare i confronti interperso-

nali, come ammesso del resto dallo stesso Bergson¹⁹.

La seconda critica è stata formulata da Kenneth Arrow e sarà analizzata in dettaglio nel capitolo quarto²⁰. Molto concisamente, Arrow ha dimostrato che, se le situazioni di scelta comportano più di due alternative e se le preferenze individuali sono sufficientemente diverse, non è possibile costruire una funzione generale del benessere unica e transitiva, a meno che qualcuno la imponga al resto della società. Questa argomentazione ha demolito quanto rimaneva della funzione del benessere sociale e ha dissolto la relazione, che essa cercava di stabilire, fra fini individuali e sociali.

L'economia del benessere è stata quindi ricacciata in quello stato di impotenza in cui si trovava dopo l'abbandono dei postulati dell'utilità cardinale e dei confronti interpersonali di benessere (il primo perché superfluo e entrambi perché basati su una concezione psicologica empiricamente falsa). Resta però che senza di essi, o di altri in grado di sostituirli, è possibile formulare ben poche affermazioni significative circa le politiche da seguire.

Il nostro modello cerca di formulare una relazione di tipo positivo fra fini individuali e fini sociali, con il ricorso a meccanismi politici. Poiché ogni cittadino adulto dispone di un voto, le sue preferenze in termini di benessere hanno un peso agli occhi del governo, che però è interessato al suo voto e non al suo benessere. In risposta quindi alla prima critica mossa contro Bergson, ammettiamo apertamente di adottare un principio etico, quello dell'eguaglianza rispetto al voto. Introduciamo questo principio nell'analisi politica, dove, a nostro avviso, vanno considerati i problemi dell'etica sociale, con un ritorno alla nozione originaria di *economia politica*.

Tutto ciò non evita tuttavia il problema posto da Arrow, secondo cui esistono casi in cui un'azione sociale razionale è impossibile. La nostra difesa su questo punto consiste essenzialmente in una sorta di fuga, sostenendo — come faremo nel capitolo quarto — da un lato che la critica di Arrow non è sempre rilevante, e dall'altro che, quand'anche lo fosse, il suo impatto è sovente limitato ad aree di scelta assai più ristrette di quanto appaia a prima vista.

¹⁸ A. Bergson (Burk), *A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics*, in «Quarterly Journal of Economics», LII (1938), febbraio, pp. 314-44.

¹⁹ Vedi T. Scitovsky, *The State of Welfare Economics*, in «American Economic Review», XLI (1951), pp. 303-315.

²⁰ K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, cit., *passim*.

Il nostro modello non è di tipo normativo, anche se non privo di collegamenti con il problema fondamentale dell'economia del benessere affrontato da Bergson. Non possiamo quindi utilizzarlo per affermare che la società stia meglio in una situazione *A* piuttosto che in una situazione *B*, o che il governo debba fare *X* piuttosto che *Y*. L'unico elemento normativo su cui ci basiamo è quello implicito nell'ipotesi che ogni cittadino adulto ha un voto e uno solo. Questa assunzione è incorporata nel nostro modello come un semplice dato di fatto, anche se in effetti può essere giustificata solo su un piano etico. Ne deriva che la relazione che poniamo fra fini individuali e fini del governo vale in quanto esiste in determinate condizioni, e non per il fatto che realizzi un insieme ideale di condizioni.

3.3. *Problemi tecnici*

Molti approcci di tipo normativo al processo decisionale pubblico mettono in evidenza strumenti come i referendum su ogni decisione, perfetta conoscenza da parte del governo delle preferenze individuali e precisi calcoli di eventuali indennizzi. Questi strumenti hanno certamente un ruolo legittimo in un'analisi teorica, e qualche volta verranno utilizzati anche nella nostra analisi. La maggior parte del nostro studio riguarda tuttavia ciò che si potrebbe verificare in concreto, se gli uomini si comportassero razionalmente in un modello abbastanza realistico. Non possiamo basarci di conseguenza su procedure, come le tre sopra accennate, che la divisione sociale del lavoro rende di fatto impraticabili.

D'altro canto, la nostra analisi soffre della stessa generalità di cui soffrono le teorie tradizionali del comportamento del consumatore o dell'impresa. Non è possibile specificare la nostra funzione di voto più in dettaglio di quanto J.R. Hicks abbia specificato le curve di indifferenza o le funzioni di produzione nel suo *Valore e capitale*²¹. Procedere a queste specificazioni è compito, rispettivamente, dei politici, dei consumatori e degli uomini d'affari, mentre agli studiosi spetta solo di mo-

strare come specificazioni concrete possono inserirsi nello schema generale.

4. *Riepilogo*

Nonostante che i governi rivestano importanza cruciale per ogni sistema economico, la teoria economica non ha finora fornito per essi una regola di comportamento soddisfacente, comparabile alle regole che utilizza per prevedere le azioni dei consumatori e delle imprese. Il nostro lavoro cerca di elaborare una regola del genere, in base all'ipotesi che i governi democratici agiscano razionalmente al fine di massimizzare il sostegno di cui godono.

Intendiamo per azione *razionale* un'azione concepita in modo efficiente per il raggiungimento degli obiettivi politici ed economici consapevolmente scelti da un soggetto. Nel nostro modello, il governo persegue i propri obiettivi nel rispetto di tre condizioni: una struttura politica democratica, che permette l'esistenza di partiti di opposizione; una situazione di incertezza di intensità variabile e un elettorato composto di elettori razionali.

Vi è una chiara relazione fra il nostro e i precedenti modelli economici del funzionamento del governo, sebbene il nostro presenti un carattere positivo in contrasto con la natura prevalentemente normativa degli altri. Buchanan ha formulato una distinzione fra concezioni organicistiche e individualistiche dello stato: noi cerchiamo di evitare entrambi gli estremi. Samuelson e Baumol hanno sostenuto che lo stato può effettuare in maniera efficiente solo trasferimenti diretti di reddito e interventi che producono benefici indivisibili: noi cerchiamo di mostrare che esso ha molti altri ruoli legittimi. Bergson ha cercato di stabilire collegamenti fra gli obiettivi individuali e quelli sociali, servendosi di un puro postulato etico; noi adotteremo un assioma etico in forma politica. Arrow ha dimostrato che quei collegamenti non possono essere stabiliti razionalmente senza coazione: noi cercheremo di mostrare che questo dilemma può essere aggirato.

Per realizzare questi obiettivi analitici ci serviremo di un modello che è realistico, pur non descrivendo in dettaglio tutte le relazioni in esso comprese. In breve, vogliamo individuare quali tipi di comportamenti politici siano razionali per il governo e per i cittadini di una democrazia.

²¹ J.R. Hicks, *Value and Capital*, Oxford, Clarendon Press, 1950², capitoli I, VI e VII (trad. it. *Valore e capitale*, Torino, Utet, 1968).

La logica del voto

Per pianificare le sue politiche volte ad ottenere voti, il governo deve scoprire il rapporto esistente fra le proprie azioni e il voto dei cittadini. Nel modello, questo rapporto è desunto dall'assioma che, in politica, i cittadini si comportano razionalmente, cosicch  ogni cittadino dar  il suo voto al partito che ritiene gli arrechi i benefici maggiori.

Anche se questa definizione pu  sembrare ovvia, essa si basa di fatto su concetti che, essendo al tempo stesso complessi e ambigui, vanno esaminati attentamente in questo capitolo per comprendere cosa realmente significhi «votare razionalmente».

1. *Il reddito-utilit  delle attivit  pubbliche*

I *benefici*, di cui gli elettori tengono conto quando prendono le loro decisioni, sono rappresentati dai flussi di utilit  che derivano dall'attivit  del governo. Questa definizione, occorre riconoscerlo,   circolare, dal momento che definiamo l'*utilit * come misura di benefici nella mente di un cittadino, che questi poi usa per decidere fra diverse azioni possibili. Dato un numero di alternative che si escludono a vicenda, un soggetto razionale sceglier  sempre quella che gli procura, *ceteris paribus*, la massima utilit . Agire per ottenere il massimo vantaggio deriva direttamente dalla definizione di razionalit  data nel capitolo primo.

Tutti i cittadini ricevono costantemente flussi di benefici dalle attivit  pubbliche: dalle previsioni del tempo alle strade sorvegliate, dalla portabilit  dell'acqua alle autostrade in esercizio, dalla raccolta dei rifiuti alla protezione delle spiagge, ecc. Si tratta di benefici perfettamente uguali a quelli che si rice-

sono dall'attività economica privata e vengono identificati come forniti dal governo unicamente in base alla provvidenza. Naturalmente, esistono enormi differenze qualitative fra i benefici derivanti, ad esempio, dalla difesa nazionale e quelli connessi al mangiare, per dessert, dei pasticcini. Tuttavia, indipendentemente dalla loro diversità, tutti i benefici si riconducono ad un denominatore comune in termini di allocazione di risorse scarse. Questo denominatore comune è l'*utilità*.

È possibile che un cittadino tragga utilità da eventi collegati solo in maniera remota al suo reddito materiale. Ad esempio, alcuni cittadini potrebbero considerare che la loro utilità è aumentata per il fatto che il governo aumenti le imposte per distribuire gratuitamente cibo ai cinesi che muoiono di fame. Non vi può essere un'identificazione semplicistica fra «l'agire per il proprio massimo vantaggio» e lo stretto egoismo, poiché la carità fatta a proprie spese è sovente una fonte importante di benefici per chi la pratica. Il nostro modello lascia quindi spazio all'altruismo, nonostante si basi sull'assioma dell'interesse personale.

Utilizzando questo concetto allargato di utilità possiamo parlare di reddito-utilità derivante dall'attività governativa. Questo reddito include benefici di cui il precettore può anche non rendersi conto, oppure dei quali non conosce esattamente la fonte. Ad esempio, molti probabilmente non sanno che l'acqua che bevono è controllata da un ente governativo. Se, ad un certo punto, questo controllo cessasse, essi potrebbero rendersi conto della riduzione del loro reddito-utilità solo bevendo acqua inquinata (ma ci sarebbe ugualmente chi potrebbe non rendersi conto che la riduzione del suo reddito è dovuta alla cessazione di un'attività governativa).

Il fatto che si riceva reddito-utilità dall'attività pubblica, senza rendersene conto, può sembrare una violazione della normale definizione di *reddito*. Continuiamo nondimeno a basarci su questa nozione, in quanto un'importante strategia politica da parte dei governi consiste proprio nel rendere i votanti consapevoli dei benefici che stanno ricevendo. Resta tuttavia il fatto che solo i benefici, di cui i votanti sono consapevoli al momento del voto, possono influire sulle loro decisioni, altrimenti il loro comportamento sarebbe irrazionale.

2. La struttura logica dell'atto di voto

2.1. Terminologia

Definendo il reddito come un flusso di benefici, abbiamo inserito una dimensione temporale, poiché i flussi possono essere misurati solo in riferimento a una unità di tempo. L'unità temporale, nel nostro caso, è il *periodo elettorale*, definito come il tempo intercorrente fra due elezioni: questa è la principale unità di giudizio nella mente degli elettori.

In una valutazione politica razionale entrano almeno due periodi elettorali: quello che precede e quello che segue il momento delle elezioni. Ci riferiremo a questi due periodi, rispettivamente, come a t e a $t+1$.

Nell'analisi che segue useremo anche i simboli seguenti:

U indica il reddito-utilità, effettivo o ipotetico, che un singolo elettore ricava dall'attività del governo durante un periodo elettorale.

A indica il partito in carica al momento delle elezioni, che ha cioè governato nel periodo t .

B è il partito d'opposizione, cioè il partito che non è stato al governo nel periodo t (in questa prima parte ci limiteremo a considerare un sistema bipartitico).

U^a indica il reddito-utilità ricevuto in un periodo, quale fornito dal partito al governo.

U' indica il reddito-utilità più elevato possibile che un elettore ritiene che avrebbe potuto ricevere durante un certo periodo, se fosse stato in carica il governo ideale durante quel periodo.

E sta per valore atteso.

2.2. Il differenziale fra due partiti

Nel nostro modello ogni cittadino vota per il partito che ritiene gli procurerà il più alto reddito-utilità durante la legislatura che sta per cominciare¹. Per valutarlo, egli raffronta i

¹ Da ora in poi, il reddito-utilità preso in esame è quello che scaturisce dall'attività governativa, a meno di diversa indicazione.

redditi-utilità che si attende da ciascun partito. In presenza di soli due partiti, il confronto può essere posto nei termini di una semplice sottrazione:

$$E(U^A_{t+1}) - E(U^B_{t+1})$$

La differenza fra questi due redditi-utilità attesi rappresenta il *differenziale atteso* fra i partiti: se è positivo, il cittadino vota per il partito in carica, se è negativo vota per l'opposizione; se è zero si astiene².

Anche se a prima vista questo calcolo sembra semplice, si tratta di una semplicità apparente, poiché dobbiamo approfondire come un elettore razionale possa calcolare il reddito-utilità in base a cui valutare il differenziale atteso.

Votando, si sceglie il governo che dovrà governare nella legislatura $t+1$, come abbiamo appena visto, sulla base delle prestazioni future che ci si attende dai partiti in concorrenza. Ma un cittadino razionale, sapendo che nessun partito sarà in grado di mantenere tutto ciò che promette, non può limitarsi a confrontare le piattaforme elettorali, dovendo piuttosto valutare mentalmente cosa effettivamente i partiti farebbero qualora fossero al governo³.

Poiché uno dei partiti è appena stato al potere, quanto ha fatto nel periodo t darà l'indicazione migliore possibile su quanto attendersi in futuro, nell'ipotesi che le sue politiche abbiano una certa continuità⁴. Ma sarebbe irrazionale porre a confronto quanto ha fatto un partito con quello che, in futuro, potrebbe fare l'altro partito. Perché il confronto sia valido, entrambe le prestazioni dovrebbero aver luogo nelle stesse condizioni, cioè nello stesso periodo. L'elettore deve quindi valutare quanto il partito all'opposizione avrebbe fatto nel periodo t , se fosse stato al potere.

² Discuteremo più avanti la regola decisionale in sistemi multipartitici.

³ Anche se il partito al governo nel nostro modello ha poteri tali da essere in grado di adempiere a quasi tutto quanto promesso, assumiamo che ciò non avvenga in concreto, sia perché nel mondo reale, e nel nostro modello di incertezza, esso non è in grado di prevedere tutti gli ostacoli che incontrerà, con ovvie ripercussioni sulle valutazioni dell'elettore, sia perché in un sistema bipartitico ogni partito fa deliberatamente delle promesse ambigue e quindi le piattaforme costituiscono strumenti limitati di comunicazione (questo punto verrà discusso in dettaglio nel capitolo VIII).

⁴ La tendenza di ogni partito razionale a mantenere continuità nelle sue politiche sarà discussa nel capitolo VII.

Poiché si tratta di una prestazione puramente ipotetica, l'elettore può solo immaginare il reddito-utilità che avrebbe potuto ricevere. D'altro canto, quanto attendersi in futuro dal partito B è ipotetico, così come quanto ci si attende dal partito A . Si può quindi procedere mettendo a confronto o due futuri ipotetici redditi-utilità, oppure un reddito-utilità effettivo con uno ipotetico. Non vi è dubbio che il secondo confronto, più che il primo, permette di avvalersi di fatti concreti: non soltanto uno dei suoi termini è reale, ma il secondo può essere calcolato avendo perfettamente chiara la situazione cui collegarlo. Poiché il raffronto tra redditi-utilità futuri non gode di nessuno di questi due vantaggi, riteniamo che sia più razionale fondare la decisione su eventi attuali piuttosto che su quelli futuri.

Come risultato, abbiamo che la componente più importante della decisione elettorale è data dal *differenziale attuale* fra i partiti, cioè dalla differenza tra il reddito-utilità effettivamente ottenuto nel periodo t e quello che si sarebbe ottenuto, qualora il partito d'opposizione fosse stato al potere⁵. Algebricamente:

$$(U^A_t) - E(U^B_t)$$

Questa conclusione non significa tuttavia che nel nostro modello i cittadini ignorano il futuro nel decidere sul come votare. Poiché ciò sarebbe irrazionale, dal momento che lo scopo del voto è la scelta di un governo futuro, l'elettore razionale ricorre nel nostro modello a due modifiche nel tradurre il suo differenziale attuale in differenziale atteso.

2.3. Il fattore trend e la valutazione delle realizzazioni

La prima di queste modifiche è costituita dal *fattore trend*, cioè dell'aggiustamento che ogni cittadino apporta al suo differenziale attuale per tener conto della direzione degli avvenimenti quale si manifesta nel corso della legislatura. Se, ad

⁵ Per evitare confusione, ogni qualvolta il termine *differenziale* fra i partiti appare senza aggettivo *attuale*, esso si riferisce al differenziale atteso.

esempio, un elettore ritiene che il governo in carica, dopo aver commesso errori iniziali, abbia migliorato costantemente sino a governare in maniera esperta, sarà indotto a ritenere che questa esperienza sarà ben utilizzata, nel caso di rielezione. Di conseguenza, egli modificherà il suo differenziale attuale fra i partiti, in modo da eliminare l'effetto degli errori iniziali. Al contrario, se ha la sensazione che il governo abbia iniziato in maniera superba, per poi peggiorare continuamente, inserirà nel suo differenziale atteso unicamente queste previsioni negative.

Il secondo elemento di modifica entra in gioco solo quando il cittadino non è in grado di vedere alcuna differenza fra i partiti concorrenti, cioè quando ritiene che essi abbiano piattaforme e politiche attuali identiche⁶. Per evitare questo punto di stallo, egli baserà allora la propria decisione sul fatto che il governo in carica abbia, o meno, governato altrettanto bene del suo predecessore.

Questo criterio può apparire arbitrario: perché una persona razionale dovrebbe basarsi sul passato per scegliere un governo futuro? Perché mai la somiglianza attuale fra i partiti dovrebbe portarlo ad inserire nelle sue decisioni governi tratti dal passato?

La risposta deriva dall'impatto che le elezioni in quanto tali esercitano sul comportamento dei partiti. In effetti, ogni elezione implica un giudizio sulle realizzazioni del partito in carica, ma i metri di giudizio sono di due tipi. Quando le politiche dell'opposizione sono state diverse da quelle del governo in carica, il giudizio esprime una scelta fra due diverse proiezioni future. Quando invece le politiche dell'opposizione sono state identiche a quelle del partito in carica, la semplice proiezione non aiuta nella scelta. In questo caso, il giudizio degli elettori esprime una valutazione delle realizzazioni del partito in carica, in base ad un metro di giudizio astratto.

Ogni elezione diventa allora un segnale, oltreché una scelta di governo. In un sistema bipartitico, tuttavia, il segnale

⁶ Con informazione perfetta, i cittadini valutano le politiche dei partiti come identiche solo quando sono realmente identiche. Ma quando viene meno questa perfetta informazione, è possibile che sfuggano alcune differenze fra i partiti, non essendo sufficientemente significative da superare la soglia di percezione degli elettori. Per un'ulteriore spiegazione di questa possibilità, si veda il paragrafo 3 di questo capitolo.

si riferisce solo a due opzioni. Infatti mentre il partito in carica considera la propria rielezione come un mandato a continuare le politiche precedenti, l'opposizione considera la propria vittoria come una richiesta di qualche modifica delle politiche in corso: altrimenti perché gli elettori avrebbero mutato il loro voto? In breve, il segnale di «cambiamento» o «non cambiamento» rende significativa la scelta, per quanto eguali siano le politiche e i risultati passati dei due partiti. La vittoria dell'opposizione porterà senz'altro a realizzare politiche diverse da quelle che avrebbe realizzato il governo in carica, nel caso di rielezione.

Nessuno conosce tuttavia in anticipo, e con esattezza, quali saranno i cambiamenti di politica che verranno introdotti dall'opposizione, tanto più che non è possibile scoprirle guardando alle realizzazioni precedenti, in quanto per ipotesi sono identiche. Ma se la gente non conosce di che cambiamento si tratti, come può razionalmente votare a favore o contro?

Le persone razionali non sono interessate alle politiche di per sé, ma all'utilità che ne ricavano. Se il reddito-utilità attuale sembra loro troppo basso, riterranno che ogni cambiamento sarà per loro benefico. In tal caso, è razionale votare contro il partito attualmente al governo, cioè votare a favore del cambiamento in generale.

D'altro lato, quanti traggono vantaggio dalle politiche del partito in carica, riterranno più probabile che il cambiamento implichi svantaggi più che vantaggi. Anche se non è da escludere che l'opposizione possa introdurre politiche che aumentino il loro reddito-utilità, il livello di cui godono è talmente elevato da far loro paventare una rottura della continuità nelle politiche in corso. Razionalmente, quindi, essi votano per il partito in carica, cioè contro il cambiamento in generale.

Chiamamente entrambe le azioni sono risposte razionali al fatto che le elezioni implicano inevitabilmente un cambiamento o meno. Anche quando i partiti in lizza presentano identiche realizzazioni nel periodo t , è possibile che molti cittadini si attendano ragionevolmente diversi redditi-utilità da ognuno dei due partiti nel periodo $t+1$. In questo senso, l'astensione è razionale solo se un cittadino ritiene che i cambiamenti, che saranno introdotti dall'opposizione, non avranno un effetto netto sul suo reddito-utilità, oppure che la probabi-

lità che lo aumentino è esattamente eguale alla probabilità che lo diminuiscano, con un valore atteso pari a zero.

Occorre notare due punti in merito a questo ragionamento. In primo luogo, abbiamo introdotto un certo grado di incertezza nel nostro modello di certezza. Poiché ci stiamo preparando all'analisi degli effetti della incertezza, ci sentiamo giustificati a farlo ogni qualvolta l'incertezza tocca la struttura fondamentale del comportamento razionale.

In secondo luogo, abbiamo sostenuto che le realizzazioni del governo in carica possono essere giudicate buone o cattive, anche quando sono identiche a quelle dell'opposizione. Ma quale metro di giudizio esiste in questo caso? A cosa possono essere raffrontate le realizzazioni del partito in carica?

In concreto sovente si confronta ciò che il governo fa con quello che dovrebbe fare, senza riferimento a nessun altro partito, comparando implicitamente il reddito-utilità che si sta ricevendo con quello che si ricevrebbe se fosse in carica un governo ideale. Naturalmente, in proposito ogni persona ha ideali diversi che può utilizzare per determinare una graduatoria delle prestazioni del partito in carica o di qualunque altro partito⁷. Algebricamente queste valutazioni possono essere calcolate nel modo seguente:

$$\frac{U_i}{U_i^*}$$

Queste classificazioni sono estremamente utili per confrontare governi che operano in periodi temporali diversi od anche in aree diverse⁸, dal momento che livelli assoluti di utilità di periodi diversi non possono essere raffrontati direttamente, come abbiamo visto precedentemente. Questa classificazione può cambiare quando il governo 1) modifica la propria azione, mentre tutte le altre condizioni rimangono le stesse; 2) non modifica la propria azione, dando luogo alla stessa utilità

⁷ Per la graduazione dei partiti non in carica è necessario: 1) sostituire i redditi reali (o ipotetici) che hanno (o avrebbero) fornito, al reddito effettivamente ricevuto e 2) scegliere il reddito ideale in modo che entrambi i termini del rapporto riguardino lo stesso periodo di tempo.

⁸ L'uso di rapporti per effettuare la graduazione delle realizzazioni è arbitrario; qualsiasi altra misura, che permetta confronti relativi, può essere adottata senza modificare l'argomento.

di prima, ma cambiano altre circostanze che provocano un'altezzazione nel livello ideale di reddito-utilità; oppure 3) mantiene invariata la propria azione, ma cambiano altre circostanze, cosicché la stessa azione non dà più luogo allo stesso reddito-utilità.

Nel nostro modello, queste classificazioni entrano nel processo decisionale dell'elettore ogniquale volta questi ritenga che entrambi i partiti possiedano la stessa piattaforma e le stesse politiche. Anche se questo, a prima vista, sembra implicare una discontinuità nel modo di pensare dell'elettore, non è però vero in realtà. Ogni elettore razionale sa che, qualora venga eletto il partito ora all'opposizione, questo cambierà alcune delle politiche del partito in carica. Se i due partiti hanno piattaforme e proposte politiche diverse, egli è in grado di conoscere esattamente quali saranno le modifiche eventualmente introdotte e può quindi scegliere con cognizione di causa quali variazioni preferire. Quando invece l'elettore ritiene che le piattaforme e le politiche siano identiche, egli non è più in grado di valutare le modifiche che potrebbero seguire alla vittoria dell'opposizione. Di conseguenza è costretto a basarsi sul suo atteggiamento nei confronti del cambiamento in generale. Ma in questo modo, non vi è modifica nel metodo di decisione, in quanto è la modifica in ciò che può osservare a far preferire uno strumento ad un altro. L'obiettivo in entrambi i casi è lo stesso: valutare il guadagno che potrà ottenere dal votare per un partito piuttosto che per l'altro.

Gli elettori procedono dunque a classificare le possibili realizzazioni solo quando trovano i loro differenziali attuali fra i partiti eguali a zero, e neppure sempre. Infatti il differenziale attuale per un elettore può essere eguale a zero 1) quando entrambi i partiti hanno politiche e piattaforme identiche, 2) quando le piattaforme e le politiche, pur diverse, gli arrecano identici redditi-utilità. In quest'ultimo caso la classificazione non gli è di alcuna utilità, poiché già conosce quali cambiamenti interverranno con l'insediarsi al potere dell'opposizione e quindi, non modificandosi il suo reddito-utilità, si asterrà. E solo nel primo caso, quando non conosce quali cambiamenti apporterà l'opposizione, che necessita di un criterio per determinare il suo atteggiamento di fronte al cambiamento in generale.

Poiché abbiamo già mostrato che 1) questo atteggiamento dipende dal suo giudizio su quanto il partito in carica sta fa-

cendo dal punto di vista del suo reddito-utilità, e 2) egli è in grado di valutarlo rispetto ad uno standard ideale, dobbiamo ora chiederci con quale metro egli riterrà buono o cattivo, ad esempio, un punteggio del 40 per cento. Nel formulare tale metro di giudizio, un elettore deve tenere conto delle realizzazioni dei governi passati, costruendo il suo metro sulla base delle esperienze acquisite. Procedendo a successive classificazioni, egli si crea un criterio in base a cui valutare se il governo in carica ha fatto o meno un buon lavoro, oppure un lavoro per lui indifferente, votando in conseguenza a favore o contro, oppure astenendosi⁹. Procedendo in questo modo, un elettore può assegnare razionalmente un valore diverso da zero al suo differenziale atteso, anche quando i due partiti presentano identiche realizzazioni.

3. Alcune difficoltà provocate dall'incertezza

Abbiamo finora parlato di elettori che calcolano i differenziali fra i partiti e classificano le realizzazioni, senza mettere in rilievo le difficoltà di un simile calcolo. Per calcolare il suo differenziale attuale, in un sistema bipartitico, l'elettore deve effettuare le operazioni seguenti: 1) esaminare tutti gli aspetti dell'azione governativa, per vedere dove i due partiti si sarebbero comportati in maniera diversa, 2) scoprire come ogni differenza avrebbe modificato il suo reddito-utilità, e infine 3) aggregare le differenze di utilità per arrivare al risultato netto. Questo è il modo in cui un elettore razionale si comporterebbe in un mondo di informazione completa e senza costo: lo stesso mondo in cui agiscono consumatori e produttori razionali della teoria economica tradizionale.

Nel mondo reale, l'incertezza e la mancanza di informazioni impediscono, anche all'elettore più intelligente e meglio informato, di comportarsi nel modo descritto. Poiché non si

⁹ Quando il voto non presenta costi, un elettore, che si basa sulla graduazione, esprimerà sempre il proprio voto quando il governo in carica ha effettuato un buon lavoro (o uno cattivo). Ma ciò non è più vero quando il voto presenta un costo, in quanto in questo caso le perdite (o i guadagni) attesi dal cambiamento devono essere sufficientemente grandi da compensare quel costo, altrimenti ci si asterrà, anche in presenza di graduazioni differenziate. Per una discussione più analitica dell'astensione quando il voto ha un costo, si veda il capitolo XIV.

può avere alcuna certezza sul reddito-utilità che effettivamente proviene dal governo, o potenzialmente dall'opposizione, ci si deve accontentare di procedere a stime basate su quelle poche aree dell'attività pubblica, dove la differenza fra i partiti è sufficientemente evidente. Quando il divario fra i flussi di utilità è sufficientemente ampio da rendere l'elettore non più indifferente a chi sieda al governo, ciò significa che è stata oltrepassata la *soglia* di percezione del differenziale, anche se già da prima uno dei due partiti gli avrebbe, in realtà, arrecato un'utilità superiore. L'esistenza di questa soglia da un lato aumenta la probabilità che il differenziale atteso sia zero, e quindi che si verifichi l'astensione, e dall'altro rende possibile influire sull'elettore fornendogli una migliore informazione su quanto lo riguarda.

Ci troviamo, a questo punto, di fronte a due problemi rilevanti. In primo luogo, aprendo il nostro modello all'incertezza, dobbiamo anche includere l'esistenza di inconvenienti come errori, falsa informazione, ignoranza. Dato che in questo capitolo trattiamo unicamente della logica fondamentale del voto, rimandiamo a più avanti la considerazione di questi aspetti, salvo per la precisazione che in tutto il lavoro non consideriamo il caso della informazione falsa (cioè, da un punto di vista fattuale, scorretta), anche se consideriamo quello dell'informazione incompleta. Escludiamo quindi dal modello le menzogne deliberate, anche se possono permanere errori e dati fuorvianti.

Il secondo problema è insito nella stessa nozione di un elettore che modifica le sue idee sul come votare. Come abbiamo mostrato, ogni elettore prende le sue decisioni in proposito raffrontando i vari flussi reali e ipotetici di reddito-utilità. Nel valutare l'impatto di ogni azione del governo sul suo reddito, egli si baserà sulla propria concezione di «società ideale». Questo modo di procedere è razionale, poiché nel mondo ogni cittadino considera il governo come uno strumento per il raggiungimento della società ideale, quale egli la immagina.

In definitiva, la valutazione da parte di un individuo nei confronti di ogni partito dipende dunque: 1) dall'informazione che possiede sulle sue politiche e 2) dalla relazione che esiste fra quelle politiche, quali le conosce, e la propria concezione di una società ideale. Una volta che abbia deciso, anche prov-

visoriamente, su come votare, è possibile fargli cambiare idea solo modificando uno di questi due fattori. Per semplificare l'analisi, facciamo l'ipotesi che ogni cittadino abbia una concezione data della società ideale e abbia già collegato in modo coerente questa concezione alla conoscenza che ha delle politiche perseguite dai vari partiti. A questo punto, soltanto un'informazione addizionale può indurlo a cambiare idea.

In sostanza, stiamo assumendo che le preferenze politiche dei cittadini siano fisse. Anche se sovente tali preferenze cambiano radicalmente nel lungo periodo, riteniamo che questa ipotesi sia plausibile nel breve periodo, tranne che in presenza di guerre e di altri sommovimenti sociali. In effetti, ci sembra che l'assumere preferenze costanti sia assai più plausibile in politica che nell'ambito del consumo, dove peraltro ciò avviene normalmente nell'analisi della domanda.

4. *Modifiche nei sistemi multipartitici*

Anche se abbiamo finora condotto la nostra analisi in termini di un sistema bipartitico, le conclusioni raggiunte possono essere facilmente estese a sistemi multipartitici. In questo caso, l'elettore segue esattamente le stesse regole, raffrontando il partito al governo con quello, fra i partiti dell'opposizione, che si classifica relativamente più in alto in termini di reddito-utilità atteso.

Qui tuttavia sussiste un'eventualità che non si presenta in un sistema bipartitico, in quanto un elettore razionale può talora votare per un partito diverso da quello preferito. Ad esempio, quando negli Stati Uniti il Partito Progressista presentò un proprio candidato alle elezioni presidenziali del 1948, alcuni elettori, pur preferendo questo candidato agli altri, votarono per il candidato del Partito Democratico. Infatti, poiché il candidato Progressista non aveva nessuna probabilità di vincere, si rendevano conto che quanto più voti avesse avuto, tanto minori sarebbero stati quelli per il candidato Democratico, con la conseguente vittoria dei Repubblicani, il gruppo meno desiderabile dal punto di vista progressista. Poiché paradossalmente un voto per il candidato preferito avrebbe aumentato la probabilità di vittoria del candidato reputato peggiore, molti elettori preferirono votare per il candidato che si trovava in posizione intermedia nelle loro preferenze.

Si tratta chiaramente di un comportamento razionale, che però contraddice la semplice regola precedente sul come gli elettori dovrebbero comportarsi. Per spiegare questa discrepanza dobbiamo, in primo luogo, sottolineare che per quanto nel nostro modello le elezioni siano strumenti per la scelta del governo, esse assolvono numerose altre funzioni, come: 1) creare solidarietà sociale (ad esempio, nei moderni paesi comunisti); 2) esprimere preferenze politiche; 3) sfogare l'aggressività personale in modo legittimo (ad esempio, le battaglie politiche) e 4) incentivare i cittadini ad informarsi sugli affari correnti. Tuttavia, in questa sede siamo interessati alle elezioni solo in quanto strumento di scelta del governo e definiamo dunque il comportamento razionale alla luce di quest'unico obiettivo.

Un elettore razionale decide dapprima qual è il partito che ritiene gli procurerà maggiore vantaggio, e successivamente cercherà di valutare se esso abbia qualche probabilità di vittoria. Questo si spiega col fatto che il suo voto è parte di un processo di selezione, e non espressione di una preferenza. Ne deriva che se anche qualcuno preferisce il partito *A*, rischia di «sprecare» il proprio voto se *A* non ha alcuna probabilità di vincere, dal momento che pochi altri preferiscono *A* a *B*, o *C*. In questo caso, la scelta importante è fra *B* e *C*, ed un voto per *A* sarebbe irrazionale, essendo inutile nel processo di scelta in corso.

Ne deriva che un aspetto importante della decisione di voto consiste nel prevedere come voteranno gli altri cittadini. Ogni cittadino formula le sue previsioni per stabilire se il partito da lui preferito faccia o meno parte del ventaglio effettivo delle possibili scelte. In caso negativo, la razionalità impone di votare per qualche altro partito.

In assenza di qualsiasi informazione sul come voteranno gli altri, l'elettore razionale vota sempre per il partito che preferisce. E farà altrettanto ogniqualvolta l'informazione, di cui dispone, lo induce a ritenere che il suo partito abbia una ragionevole probabilità di vincere. Anche se non è possibile definire a priori il preciso significato stocastico di «ragionevole», dipendendo dal temperamento di ogni elettore, possiamo tuttavia affermare che quanto minore si ritiene sia la probabilità di vittoria del partito preferito, tanto più probabile è che il voto si sposti a favore di un partito con una buona probabilità di vittoria.

Su questo livello critico di probabilità influisce parzialmente l'importanza che si attribuisce all'impedire la vittoria del partito che si ritiene peggiore. Supponiamo, ad esempio, che vi siano tre partiti: Destra, Centro e Sinistra e che l'elettore X preferisca la Destra al Centro ed il Centro alla Sinistra, pur ritenendo che la Destra abbia le minori possibilità di vittoria. Se preferisce di gran lunga la Destra al Centro ed è quasi indifferente fra il Centro e la Sinistra, la probabilità che sposti il suo voto dalla Destra al Centro, è molto più bassa che nel caso in cui preferisca di poco la Destra al Centro e sia nettamente contrario alla Sinistra.

La situazione diventa ancora più complessa, se si considera il voto orientato verso il futuro. In questo caso un elettore può sostenere un partito che oggi non ha nessuna speranza, nella convinzione che il suo appoggio gli possa permettere di crescere e di diventare un giorno un probabile vincitore, garantendo così una più ampia scelta futura. È anche possibile che si sostenga temporaneamente un partito senza speranza, come monito ad altri partiti a cambiare la propria piattaforma. Entrambe le azioni sono razionali per quanti sono più interessati ad alternative future, che non alla scelta attuale¹⁰.

5. Riepilogo

In un mondo di informazione completa e gratuita, un cittadino razionale decide il proprio voto nel modo seguente:

1. Individua il suo differenziale attuale fra i partiti in base al confronto tra il flusso di reddito-utilità derivante dall'attività del governo in carica (tenendo conto del trend) ed i flussi che, a suo avviso, avrebbe ricevuto qualora gli altri partiti fossero stati al potere. In questo modo viene stabilito un ordine di preferenza fra i partiti in concorrenza.
2. In un sistema bipartitico, vota quindi per il partito che preferisce. Invece in un sistema multipartitico, valuta quelle che ritiene siano la preferenze degli altri elettori e quindi:
 - a. Se il partito preferito presenta una ragionevole probabilità di vittoria, voterà per esso.

¹⁰ Per una discussione più approfondita del voto in un sistema multipartitico, si vedano i capitoli VIII e IX.

- b. Se il partito preferito sembra non avere praticamente alcuna probabilità di vittoria, voterà per un altro partito con ragionevole probabilità, al fine di evitare la vittoria del partito meno preferito.

- c. Un elettore orientato verso il futuro potrà votare per un partito con quasi nessuna probabilità di vittoria, al fine di garantirsi maggiori alternative nelle scelte future.

3. Quando non è in grado di stabilire un ordine di preferenza, in quanto almeno un partito d'opposizione è collocato con quello in carica al primo posto nelle sue preferenze, un elettore agirà nel modo seguente¹¹:

- a. Se questa parità di preferenze si verifica in presenza di piattaforme elettorali o realizzazioni diverse, si astiene.

- b. Se questa parità di preferenze è dovuta a piattaforme e realizzazioni identiche, allora procede ad un confronto comparativo tra le realizzazioni del partito in carica e quelle dei suoi predecessori. Se il partito in carica ha fatto un buon lavoro, allora voterà per esso, mentre voterà contro, o si asterrà, nel caso di confronto negativo, o di parità di risultato.

¹¹ Il caso in cui due o più partiti di opposizione siano al primo posto non è contemplato dalle nostre regole decisionali. Tuttavia, in questo caso sembra razionale che un cittadino voti per quello che ritiene abbia la maggiore probabilità di vincere. Per considerazioni di tipo diverso, che potrebbero avere un peso sulla decisione, si veda il capitolo IX.

Il significato dell'incertezza

1. La natura dell'incertezza

Incertezza è ogni manca di conoscenza sicura sul corso di eventi passati, presenti, futuri o possibili. Nei confronti di una singola decisione, l'incertezza può variare in termini di eliminabilità, intensità e rilevanza.

Imanzitutto buona parte dell'incertezza è eliminabile con l'acquisizione di informazione, in presenza di una sufficiente quantità di dati. Tuttavia una certa incertezza è intrinseca a situazioni particolari, come il risultato di elezioni libere in cui gli elettori possono cambiare parere sino all'ultimo. Anche se deterministi convinti potrebbero sostenere che una adeguata informazione su ogni elettore permetterebbe a una mente di intelligenza superiore di prevedere infallibilmente l'esito elettorale, non abbiamo nessuna intenzione di impegnarci nella annosa controversia fra libero arbitrio e determinismo. Gli attori del nostro modello hanno raramente dati sufficienti a eliminare ogni incertezza, anche quanto essa è teoricamente rimovibile. Ci limiteremo quindi ad assumere che l'intensità dell'incertezza può essere ridotta con l'informazione, che a sua volta può essere ottenuta solo con l'impiego di risorse scarse.

L'intensità dell'incertezza, in una data situazione, è espressa dal grado di confidenza con cui un soggetto prende una decisione. Se l'aumento di conoscenza chiarisce i termini della situazione, indicando con chiarezza l'alternativa più razionale, la confidenza varia direttamente con le informazioni a disposizione; viceversa, quando una migliore informazione si rivela in contraddizione con quanto già noto, la confidenza diminuisce all'aumentare della conoscenza. Come regola generale, tuttavia, con l'aumento dell'informazione, aumenta la

certezza di prendere una decisione corretta e quindi occorre scontare in misura minore i guadagni che dipendono da decisioni corrette, nel programmare la propria allocazione delle risorse. L'informazione ha dunque un valore preciso, aumentando la certezza, o confidenza, in una decisione corretta, anche quanto non modifica la decisione stessa. Tuttavia i rendimenti marginali dell'informazione diminuiscono rapidamente avvicinandosi a zero; in altre parole, quanto più sicuri si diventa su una decisione, tanto meno si riterà di poter guadagnare da ulteriore informazione.

L'incertezza è irrilevante per una decisione banale, o se riguarda conoscenze che non concernono direttamente la decisione. Un soggetto può quindi avere un grado di sicurezza estremamente elevato su alcune decisioni, anche se vive in un mondo di notevole incertezza, in quanto l'incertezza si riferisce a eventi particolari, senza essere una condizione generale.

Tutte e tre queste dimensioni dell'incertezza possono essere sintetizzate in termini di «livello di confidenza» con cui un soggetto prende una decisione¹. Fiducia assoluta significa che è stata rimossa ogni incertezza, anche se questo caso è raro. Poiché il livello di confidenza si riferisce ad una decisione particolare, soltanto l'incertezza che la riguarda eserciterà una influenza.

Per quanto non faremo esplicito riferimento al livello di confidenza nelle nostre discussioni sul costo dell'informazione e sul suo impatto sulla razionalità politica², ne abbiamo egualmente richiamato il concetto, per quando ne faremo un uso implicito.

2. Ragione, conoscenza e informazione

Una distinzione, di cui faremo uso più esplicito, è quella fra ragione, conoscenza contestuale e informazione. Per *ragione* intendiamo la possibilità, che assumiamo presente in

¹ Usiamo l'espressione «livello di confidenza» in senso più generale del corrispondente termine statistico.

² Non cercheremo nemmeno di analizzare i diversi metodi decisionali in condizioni di incertezza. Per una discussione esauriente di questo problema, si veda K. J. Arrow, *Alternative Theories of Decision Making in Risk-Taking Situations*, in «Econometrica», XIX (1951), pp. 404-437.

tutti, di usare i processi del pensiero logico e i principi dell'analisi causale. Definiamo come *conoscenza contestuale* la cognizione degli elementi fondamentali, che sono rilevanti per un dato campo di operazioni. Si tratta di un nodo di relazioni fra le variabili fondamentali di un determinato campo disciplinare, sia esso la matematica, l'economia o l'agricoltura dell'antica Cina. Quindi la conoscenza contestuale 1) è più specifica della ragione; 2) non è comune a tutti i soggetti ma è acquisita in misura più o meno ampia attraverso l'apprendimento e 3) può essere oggetto di specializzazione. L'*informazione* infine si riferisce allo stato e agli sviluppi attuali delle variabili che sono oggetto di conoscenza contestuale.

Un soggetto può quindi conoscere la struttura monetaria di un paese, senza esser informato sul livello attuale dei tassi di interesse o sull'offerta attuale di moneta. La mancanza di conoscenza contestuale costituisce una ignoranza, che va distinta dalla mancanza di informazione. Per combattere l'ignoranza si ha bisogno di istruzione: mentre per combattere la mancanza di informazione (se già si possiede conoscenza), si ha unicamente bisogno di informazione, che, per quanto meno dell'istruzione, è egualmente costosa.

Vediamo da queste definizioni che un soggetto può avere conoscenza senza essere informato, o essere informato senza aver conoscenza, ma non gli è possibile interpretare l'informazione senza conoscenza contestuale. Quando quindi parliamo di un cittadino informato, ci riferiamo ad un soggetto fornito sia di conoscenza contestuale che di informazione sugli ambiti rilevanti per la sua attività decisionale.

3. Forme d'incertezza presenti nel modello

Spostiamoci ora dalle definizioni al tipo specifico di incertezza che incontreremo nella nostra analisi. I due principali attori del nostro modello sono gli elettori e i partiti politici, e ognuno è caratterizzato da diverse forme di incertezza. In particolare, gli elettori:

1. Possono essere consapevoli del fatto che il loro reddito-utilità si è modificato, pur potendo essere incerti sulla causa e soprattutto sul fatto che ne sia responsabile il governo, o una qualche azione privata.

2. Possono non conoscere le ripercussioni sul loro reddito-utilità di qualche azione governativa proposta (o adottata), soprattutto perché non conoscono i cambiamenti nelle condizioni esterne indotti da quell'azione.

3. Possono essere completamente all'oscuro di quanto fatto dal governo, o delle alternative cui avrebbe potuto ricorrere, o di entrambi questi elementi.

4. Possono essere incerti sull'influenza delle loro opinioni nella formulazione della politica governativa.

5. Possono essere incerti su come gli altri cittadini si propongono di votare.

In breve, gli elettori non sono sempre consapevoli di ciò che il governo sta facendo, o che potrebbe fare, e sovente non conoscono la relazione che intercorre fra l'iniziativa governativa e il loro reddito-utilità.

Infine, i partiti politici (ivi compreso quello in carica) possono non conoscere:

1. Quali decisioni verranno adottate dai soggetti non politici dell'economia; in altre parole, possono non essere in grado di prevedere le condizioni economiche che dovranno fronteggiare una volta in carica.

2. Il modo in cui una determinata azione del governo influenzerà il reddito-utilità degli elettori, pur conoscendo quali condizioni oggettive essa produrrà.

3. Quali conseguenze oggettive avrà una determinata azione del governo, pur conoscendo il modo in cui le diverse conseguenze influenzeranno i redditi-utilità individuali.

4. L'influenza di un elettore sugli altri.

5. Se gli elettori siano o meno consapevoli di quanto il governo sta facendo e di come li influenza; oppure, possono non conoscere quanta informazione addizionale è richiesta perché gli elettori acquisiscano questa consapevolezza.

6. Quali politiche i partiti d'opposizione adotteranno su un dato problema. In conseguenza, un partito non potrà prevedere come gli elettori reagiranno alla propria iniziativa, pur conoscendo le loro funzioni di utilità e come gli elettori ne sarebbero influenzati.

4. Riepilogo

Incertezza è mancanza di conoscenza certa sul corso degli eventi. Può presentarsi in ogni fase del processo decisionale e normalmente influenza sia i partiti politici che gli elettori, determinando il livello di confidenza con cui essi prendono le decisioni.

Nel discutere l'incerteza, è utile distinguere due tipi di conoscenza. La conoscenza contestuale attiene alla struttura causale fondamentale di un'area di operazioni, mentre l'informazione fornisce i dati concreti delle variabili significative nella stessa area.

Incerteza e processo decisionale pubblico

In base all'influenza dell'incerteza, gli elettori si dividono in gruppi. L'incerteza, inoltre, rende possibile la persuasione, poiché gli elettori caratterizzati da maggiore certezza cercheranno di influenzare quanti sono più incerti. L'incerteza permette quindi di differenziare gli elettori a seconda della confidenza che hanno nel loro partito ed a seconda della intensità con cui sostengono le loro opinioni.

In questo capitolo cercheremo di dimostrare le proposizioni seguenti:

1. Tra gli individui razionali, alcuni sono politicamente attivi, altri sono passivi o confusi, mentre altri ancora reagiscono secondo schemi abituali di comportamento.
2. La leadership politica è possibile solo in modo incerto e i leader trovano seguaci razionali in proporzione alla mancanza di informazione di questi ultimi.
3. Ogni governo democratico tende a decentrare il proprio potere, quando è difficile accertare le opinioni dei propri elettori, e questo indipendentemente dal grado di centralismo dell'ordinamento costituzionale.
4. In un mondo caratterizzato da incerteza, è irrazionale per un governo democratico trattare tutti gli elettori come politicamente uguali.

1. *Come l'incerteza dia origine alla persuasione*

In base alla nostra ipotesi iniziale di certezza, nessuno potrebbe influenzare il voto di un altro. Quando infatti tutti sanno cosa è per loro vantaggioso, cosa fa il governo e cosa farebbero gli altri partiti qualora fossero al potere, preferenze politiche stabili conducono a decisioni non ambigue sul come

votare. In un mondo del genere, nessuna persuasione può far mutare opinione, ed anche se un elettore desidera appassionatamente la vittoria del proprio partito, sarebbe del tutto inutile cercare di convincere altri a votare per esso.

Ma non appena entra in scena l'incertezza, quel collegamento chiaro tra struttura delle preferenze e decisione di voto viene oscurato dalla mancanza di conoscenza. Per alcuni, la decisione resta immutata: desiderano che vinca il partito le cui politiche sono chiaramente per loro più favorevoli. Ma altri sono molto incerti su quale partito preferire, non sapendo cosa succede, o cosa potrebbe capitarci se andasse al potere un altro partito. Poiché necessitano di ulteriori elementi per pervenire a preferenze definite, i persuasori, fornendo quegli elementi, trovano un'opportunità di avere un'effettiva influenza.

I persuasori non sono interessati a fornire un aiuto in quanto tale agli incerti: vogliono piuttosto che la certezza porti a decisioni vantaggiose per la loro causa. Essi forniscono, pertanto, solo elementi di fatto favorevoli ai gruppi che sostengono. Anche se abbiamo prima ipotizzato che questi elementi non sono mai falsi, essi non devono necessariamente esprimere l'intera verità, proprio perché i persuasori sono, per definizione, dei propagandisti nel senso originario della parola: presentano le informazioni in modo tale da portare a conclusioni specifiche.

In base all'ipotesi di razionalità, solo quanti hanno idee ben chiare possono persuadere gli altri¹. I persuasori sono dunque ad un estremo sia della scala dell'incertezza — conoscendo con certezza quale è la decisione di voto migliore² —, che di quella dell'intensità, poiché sono sufficientemente interessati alla vittoria di un partito da far proseliti. Poiché non tutti i potenziali persuasori sono elettori (basti pensare ai partiti), definiamo come *agitatori* quanti tra essi sono anche elettori; in altre parole sono elettori che usano risorse scarse per influenzare altri. Essendosi informati a sufficienza, da essere sicuri delle proprie decisioni, gli agitatori sono praticamente immuni dalla persuasione dei loro oppositori, poiché abbiamo

¹ È vero che, nella realtà, persuadere gli altri è sovente un modo per rafforzare le proprie opinioni incerte, ma nel nostro modello ignoriamo questa possibilità.

² Ciò non significa che l'introduzione di nuova informazione non possa modificare l'opinione di un persuasore. Vedi il paragrafo 2 di questo capitolo, per un'esatta definizione di *certezza*.

ipotizzato che si può persuadere solo fornendo informazione, e non cambiando i gusti. Gli agitatori sono normalmente motivati dal desiderio di vedere attuate le politiche che essi caldegiano. Indipendentemente dal fatto che la loro motivazione sia il semplice ripagamento di un favore politico, oppure l'altruismo più idealistico, essi sono disposti a investire risorse scarse — in termini di tempo e forse di qualcosa di più — nell'agitazione.

2. Tipi di elettori diversi dagli agitatori

Alcuni elettori sono abbastanza informati da raggiungere scelte di voto definite e certe, senza però essere interessati a persuadere altri. Denomineremo questi *elettori passivi*, se sono giunti a preferire un partito, e *neutrali* se sono invece indifferenti fra i vari partiti. Avendo raggiunto una certezza, né gli elettori passivi, né quelli neutrali sono soggetti ad influenza, anche se il loro comportamento differisce al momento del voto: i primi votano, mentre i secondi si astengono³.

Abbiamo finora trattato di elettori che sono certi sulla loro scelta di voto. Ciò non significa tuttavia che essi siano a conoscenza di ogni elemento rilevante per la loro decisione, e neppure che siano assolutamente sicuri che quella presa sia la migliore. Significa solo che hanno sufficienti elementi per la loro decisione e che considerano trascurabile la probabilità che informazioni ulteriori possano far loro cambiare idea. Di conseguenza, non cercano deliberatamente ulteriori informazioni⁴.

Molti cittadini sono tuttavia incerti sul come votare: o non hanno ancora deciso, oppure ritengono che l'aggiunta di nuova informazione potrebbe alterare una decisione già raggiunta. Possiamo in proposito distinguere tre categorie: i *perplexi* che non hanno ancora raggiunto un'opinione definitiva; gli *informati semi-passivi*, che hanno raggiunto una decisione prov-²

³ In questo capitolo, supponiamo che il costo del voto sia uguale a zero. Se non è zero, alcuni fra i votanti passivi si asterranno. Per una discussione dettagliata sul come il costo del voto influisca sulla partecipazione si veda il capitolo XIV.

⁴ Vi sono due precisazioni da fare in proposito: 1) le persone che sono certe possono casualmente imbattersi in informazioni che sconvolgono la loro certezza, anche se la probabilità è bassa, e 2) gli agitatori possono cercare informazione più per persuadere gli altri, che per le loro personali decisioni di voto.

visoria favorevole ad un partito; e gli *informati semi-neutrali*,³ che hanno raggiunto la conclusione per cui non vi è una differenza significativa fra i partiti e fra il governo in carica e quelli precedenti. Se questi elettori continuano ad essere incerti il giorno delle elezioni, i semi-passivi votano, ma i perplessi e i semi-neutrali si astengono.

Infine, alcune persone razionali votano abitualmente per lo stesso partito ad ogni elezione. Poiché in svariate elezioni precedenti, dopo essersi attentamente informate su tutti i partiti concorrenti e su tutti i problemi del momento, sono invasiabilmente pervenute alla stessa decisione di voto, hanno deciso di attenersi a quella decisione senza acquisire ulteriore informazione, a meno che qualche elemento eccezionale li porti a concludere che quella decisione non esprima più i loro interessi. Come tutte le abitudini, anche questa fa risparmiare risorse, poiché evita di investire in informazioni, che non farebbero modificare il loro comportamento. Si tratta, dunque, di un'abitudine razionale. Questi elettori possono essere *loyalists* che votano sempre per lo stesso partito, oppure *apathics*, che si astengono sistematicamente, ritenendo che per loro il differenziale fra i partiti sia nullo.

Riassumendo, possiamo elencare i tipi di elettori, che hanno deciso di votare, secondo il grado di confidenza nella decisione presa: agitatori, passivi, lealisti e quasi-passivi. Mentre quelli che hanno deciso di astenersi, classificati nello stesso modo sono: neutrali, apatici, quasi-neutrali e perplexi. Sol tanto cinque fra questi otto tipi sono normalmente suscettibili di persuasione, vale a dire, in termini di facilità della persuasione stessa: i perplexi, i quasi-neutrali, i quasi-passivi, gli apatici e i lealisti.

3. La soglia critica

Abbiamo introdotto nel capitolo terzo la nozione di soglia critica politica, un concetto che ha una considerevole influenza sulla natura della persuasione. Ad esempio, un elettore lealista, pur consapevole che le condizioni attuali differiscono in qualche misura da quelle in base a cui aveva deciso di votare abitualmente per un partito, non rimetterà in discussione la sua decisione se non in presenza di condizioni notevolmente

diverse. In altri termini i cambiamenti intervenuti devono essere sufficientemente ampi da superare una certa *soglia di percezione*, prima che egli sia indotto a riconsiderare il suo comportamento abituale. Un altro esempio è rappresentato da un elettore perplesso le cui informazioni, pur indurlo a preferire un partito, non sono tali da portarlo a superare la propria *soglia d'azione*. Infine, un elettore passivo può scoprire che per lui il differenziale fra i partiti è diventato tale da spingerlo a persuadere altri a votare nello stesso modo: ha quindi superato la *soglia di agitazione*, divenendo un elettore agitatore, invece che passivo.

Queste soglie critiche sono cruciali nel processo di influenza. Se un elettore agitatore vuole sapere quanta è l'informazione da fornire ad uno perplesso (o a un gruppo di essi) in modo da ottenerne il voto senza sprecare risorse eccessive, deve conoscere la soglia d'azione di questi e quanto vicino ad essa egli si trovi. Analogamente, un partito, che cerca di trasformare elettori passivi in agitatori, deve conoscere quanta alterazione nelle politiche si richiede perché venga oltrepassata la soglia critica. I giudizi di agitatori, partiti e altri persuasori su quante risorse investire in persuasione dipende dunque dalla stima di quanto siano vicini alle rispettive soglie critiche i vari blocchi cruciali di elettori.

Si tratta anche di una soglia che trattiene i perplessi dallo spostarsi avanti e indietro fra i partiti, in base ad ogni briciola di informazione aggiuntiva. In condizioni di certezza perfetta, la più piccola differenza fra i partiti sarebbe sufficiente a determinare un voto, ma nel mondo reale, come nel mondo del nostro modello di incertezza, un elettore sa che piccole differenze possono essere o illusorie, o controbalanciate da altre che non è in grado di osservare. Di conseguenza, prima di abbandonare la propria neutralità, aspetterà di percepire un grado significativo di differenza fra i partiti.

4. *Natura e forme della leadership*

Ogniquale volta ci sono individui suscettibili di influenza, compaiono altri individui la cui specialità consiste nell'influenzare i primi, ed è quanto si verifica anche nel nostro modello. È l'incertezza a rendere molti elettori pronti a prestare atten-

zione a quei leader che sembrano conoscere come raggiungere gli obiettivi sociali che stanno loro a cuore. Perciò essi seguono i consigli dei leader sulle politiche da approvare e su quelle cui opporsi. Forme più sottili di leadership si insinuano nel modo in cui vengono trasmesse notizie, nella diffusione di mode politiche e nella costruzione di immagini culturali di ciò che è bene e di ciò che è male.

Abbiamo assunto nel capitolo terzo preferenze fisse nei confronti delle politiche pubbliche, in quanto ricavate razionalmente dalla visione degli elettori nei riguardi della società ideale. Tuttavia, in un mondo di incertezza, le strade che conducono verso quell'ideale sono difficili da distinguere da quelle che allontanano da esso. Quindi, anche se gli elettori hanno obiettivi costanti, le loro opinioni sul come raggiungerli sono malleabili e possono essere modificate con la persuasione. È possibile di conseguenza esercitare la leadership su quasi tutte le questioni politiche, poiché quasi tutte le politiche sono mezzi per raggiungere obiettivi sociali più ampi, piuttosto che obiettivi in sé.

Definiamo la leadership come capacità di influenzare gli elettori in modo che adottino opinioni che verranno a considerare come proprie. I leader sono individui capaci di influenzare gli elettori, senza normalmente controllare in pieno i loro voti, ma quantomeno con una certa influenza sulle opinioni circa le politiche migliori che i partiti devono adottare. La leadership, in questo senso, può esistere unicamente in condizioni di incertezza, perché se tutti conoscessero le ripercussioni di ogni possibile azione, non avrebbero bisogno di consigli per scoprire cosa è per loro conveniente. È vero che, anche in condizioni di certezza, gli uomini abbisognano di capi per decidere in mancanza di un consenso e per coordinare la divisione del lavoro, ma ciò è cosa diversa dal decidere che cosa dovrebbe essere fatto, in termini di politiche vantaggiose per i singoli elettori.

Nel nostro modello i leader sono motivati dal desiderio di migliorare la propria posizione nella società. Ma attribuendo ogni azione umana all'egoismo, non lo limitiamo al senso più ristretto, in quanto includiamo un significato più ampio che può anche richiedere un grande sacrificio personale. Resta nondimeno il fatto che la maggior parte dei leader sono motivati, almeno in parte, dalla possibilità di acquisire qualche beneficio diretto, di tipo economico, politico e sociale.

Vi sono tre tipi di leader nel nostro modello: i partiti politici, i gruppi di interesse e i procacciatori di favori⁵. I partiti politici possono essere considerati sia come seguaci — in quanto modificano le proprie politiche per piacere agli elettori, in modo da guadagnare voti —, sia come leader, in quanto cercano di indurre gli elettori a ritenere che quelle stesse politiche siano per loro le migliori. I gruppi di interesse sono leader, che sollecitano il governo ad adottare particolari politiche a loro favorevoli, pretendendo di rappresentare gli elettori. Essi cercano di persuadere gli elettori sulla bontà delle loro tesi in modo tale che queste, effettivamente, rappresentino gli elettori e quindi il governo possa essere indotto ad adottarle. I procacciatori di favori sono coloro che desiderano che un partito agisca in modo tale da avvantaggiarli e, in compenso, cercano di influenzare gli elettori a sostenere quel partito. Essi non pretendono di rappresentare nessun altro all'infuori di se stessi e sono semplicemente impegnati a scambiare l'influenza che posseggono sugli elettori con le azioni specifiche che desiderano intraprese. La loro influenza consiste sovente in contributi in denaro che devolvono per campagne a favore del partito con il quale sono in rapporti. Anche se i leader possono esercitare contemporaneamente tutti i tre tipi di leadership, preferiamo mantenere la distinzione per motivi analitici.

5. Il ruolo degli intermediari

5.1. Necessità dei rappresentanti

L'incertezza è così connotata alla vita umana da influire sulla struttura di quasi ogni istituzione sociale. Poiché un governo democratico non fa eccezione, per far fronte alla incertezza è obbligato a servirsi di intermediari fra sé e i propri elettori.

Questi intermediari assolvono due funzioni, entrambe connesse alla relazione esistente fra le azioni governative e le

⁵ Anche se i leader sono in realtà persone singole, parliamo qui di gruppi come leader, perché quanti fanno parte dei gruppi cercano di persuadere quelli che non ne fanno parte ad agire in modo favorevole al gruppo nel suo insieme.

funzioni di utilità individuale. Come abbiamo visto nel capitolo quarto, il partito al governo pianifica le proprie azioni osservando le funzioni di utilità dei singoli e scoprendo che cosa desiderano gli elettori. A questo scopo, necessita di rappresentanti *della* gente che possano semplificarli il compito, altrimenti impossibile, di sondare la funzione d'utilità di ogni singolo individuo. D'altro canto, poiché — come abbiamo anche visto — gli individui decidono di votare confrontando gli atti del governo con le proposte dei partiti d'opposizione, il governo manda i suoi rappresentanti *alla* gente, per convincerla che le sue azioni sono degne della loro approvazione. Naturalmente, anche gli altri partiti utilizzeranno rappresentanti per convincere la gente che i partiti al governo devono essere sostituiti. In questo senso, l'incertezza serve a trasformare la democrazia in sistema rappresentativo.

Un'altra forza fondamentale che opera nella stessa direzione è costituita dalla divisione del lavoro. Per essere efficiente, un paese deve produrre specialisti in grado di scoprire, trasmettere e analizzare l'opinione popolare, allo stesso modo in cui produce specialisti per tutti gli altri settori. Questi specialisti sono i rappresentanti, la cui esistenza rende razionale il fatto che il governo sia influenzato da una piccola proporzione di cittadini, invece di agire per conto di tutti i cittadini considerati in astratto.

Il governo, nel mondo del nostro modello, vuole perseguire politiche che soddisfino i desideri dei suoi elettori, ma non conoscendo questi desideri, impiega come parte della propria struttura istituzionale, un gruppo di persone la cui funzione è quella di andare in giro a scoprire la volontà della gente. Questi tengono informato l'ente che pianifica l'attività del governo su cosa vuole la gente, in modo da permettergli di prendere decisioni che massimizzino la probabilità di rielezione del partito in carica.

Poiché le informazioni e le opinioni, fornite da questi agenti di collegamento, esercitano una forte influenza sulle decisioni pubbliche, una parte del potere centrale viene di fatto trasferito a questi agenti. In questo senso il potere del governo si distribuisce fra numerosi rappresentanti, invece di rimanere interamente concentrato in un solo ente centrale. In teoria, il governo continuerà a decentrare il suo potere fino a quando il guadagno marginale, in termini di voti, derivante dalla maggiore conformità ai desideri popolari non è superato dai costi

marginali, sempre in voti, della minore capacità di coordinare le proprie azioni.

La natura qualitativa di questo decentramento di potere dipende dalla divisione dei cittadini in gruppi eterogenei. Se le diversità più importanti sono di tipo geografico, il governo verrà decentrato in senso spaziale; avranno cioè potere i rappresentanti di ogni area relativamente omogenea, anche se vivono e operano in sede centrale. Se invece le divisioni principali sono lungo linee sociali, razziali o economiche, allora il potere andrà a rappresentanti di gruppi, anziché di aree. L'ammontare del decentramento dipende dallo sviluppo tecnico delle comunicazioni, nel senso che con il miglioramento dei mezzi di comunicazione, diminuisce il decentramento richiesto per mantenere il contatto con la volontà popolare.

Questo tipo di decentramento è necessario, indipendentemente dal fatto che la struttura formale richieda o meno elezioni decentrate. Il governo ha bisogno di agenti che «sentano il polso del popolo» in ogni area (o gruppo), anche quando tutti i voti sono espressi in un unico collegio nazionale e non viene eletto nessun rappresentante locale (o di gruppo). Quando i cittadini eleggono rappresentanti non nazionali, il decentramento ha un fondamento costituzionale oltreché funzionale. È assai probabile, di conseguenza, che in questo caso il decentramento sia assai meno flessibile che in sistemi strettamente centralizzati, come nel nostro modello.

5.2. *Gli intermediari non governativi*

Nel rappresentare la gente presso il governo, gli agenti del popolo e del governo devono procedere nella maniera più accurata possibile. Il loro compito è manifestare al governo che cosa la gente vuole realmente che esso faccia, ma in molti casi molti cittadini non sanno cosa vogliono esattamente. Come vedremo più avanti, non tenendosi informati su molti dei problemi cui si riferisce l'azione pubblica, essi non hanno idee sul modo in cui il governo dovrebbe risolverli. Il risultato è che, per la maggior parte degli elettori, i rappresentanti non hanno su molti problemi alcunché da rappresentare⁶.

⁶ Se il governo conoscesse la forma esatta di ogni funzione di utilità, potrebbe scoprire che cosa è meglio per ogni singolo, anche se quest'ultimo non lo sapesse, es-

Ogni decisione del governo riguarda tuttavia in maniera diretta e immediata un numero esiguo di persone, che spesso sono ben informate e con idee precise su cosa il governo dovrebbe fare. Per spingere il governo a fare quanto essi vogliono, costoro pretendono che le loro posizioni esprimano quanto vuole la gente. Inoltre, non limitati da alcuna necessità di precisione, hanno ogni motivo per esagerare (anche se la nostra esclusione di informazione falsa impedisce la menzogna pura e semplice). Si mascherano dunque da rappresentanti della maggioranza, per quanto di fatto sostengano gli interessi di un qualche particolare gruppo o organizzazione.

Poiché la maggior parte delle persone non esprimono direttamente le loro opinioni al governo, quest'ultimo è obbligato a ascoltare i «lobbisti» e a cercare di valutare quanto effettivamente rappresentative siano le loro proposte. Nel nostro modello, il governo non si preoccupa se queste proposte siano o meno utili per i cittadini: quanto vuole conoscere è se vi sia una maggioranza di cittadini disposta ad approvarle, o che sarebbe disposta a farlo se fosse informata su di esse. Per questo motivo, i sedicenti rappresentanti cercano di persuadere il governo non solo del fatto che le loro proposte sono vantaggiose per l'elettorato — nel qual caso verrebbero apprezzate necessariamente —, ma anche del fatto che l'elettorato le sta già desiderando.

Poiché chiunque può avanzare una pretesa del genere, il governo non se ne lascerà impressionare, a meno che non venga suffragata da qualche prova. Questi rappresentanti tendono, di conseguenza, a crearsi un seguito di gente che effettivamente desidera le loro proposte, influenzando l'opinione pubblica in loro favore, e sperando così di costringere il governo a sostenere le loro posizioni per ottenere consenso.

Nel valutare quanto rappresentativi siano in realtà i lobbisti, ogni partito sconta abitualmente l'appoggio che vantano. Le audizioni parlamentari sono piene di individui che pretendono di parlare per conto di migliaia di cittadini, ma che poi ammettono, quando sottoposti a interrogatori precisi, di aver qualche dozzina di aderenti e nessun'altra influenza. Non è

senza privo dell'informazione posseduta dal governo. In questo senso, la rappresentazione perfetta potrebbe funzionare anche in assenza di opinioni individuali. Ma il governo è motivato dalle opinioni degli elettori e non dal loro benessere, perché sono le loro opinioni sul benessere ad influire sul voto.

neppure chiaro se associazioni come i sindacati rappresentino sempre i loro membri, in quanto su problemi particolari gruppi di aderenti possono non concordare con la posizione ufficiale dell'organizzazione.

Ma anche se il governo sconta le pretese degli intermediari privati, non può egualmente evitare di rimanerne influenzato. Poiché è interessato a scoprire cosa desidera la gente, se non ricorre a sondaggi — costosi e difficili da interpretare —, deve basarsi su valutazioni casuali, o su quei rappresentanti che si fanno avanti a presentare le loro opinioni. Il governo tiene conto, inoltre, dell'intensità con cui ognuno sostiene le proprie opinioni, dal momento che deve soppesare l'effetto netto, nei confronti di ciascuno, di un numero elevato di azioni. In questo senso per conferire un vantaggio sostanziale ad un elettore sarà disposto a rischiare di arrecare un piccolo svantaggio ad un altro. Poiché, salvo eccezione, è probabile che quanti si fanno avanti per sostenere le loro posizioni abbiano un interesse più intenso di quanti rimangono silenziosi, un governo razionale non può non tenerne conto.

In aggiunta, il governo ha bisogno di risorse per convincere la gente sulla bontà delle sue politiche e per difendersi dagli attacchi dell'opposizione e dei gruppi di interesse che dissentono dalle sue decisioni. Per procurarsele può vendere favori a coloro che hanno bisogno dell'azione del governo e sono disposti a pagare. I partiti d'opposizione fanno la stessa cosa, pur potendo solo vendere promesse per quando saranno eletti.

L'acquisto di favori è di solito una cosa meno brutale della corruzione, trattandosi di strumenti più sottili, come contributi alle campagne elettorali, in cambio di un atteggiamento favorevole da parte di un partito nei confronti — ad esempio — della libera iniziativa, o dei sindacati, o di restrizioni commerciali. I pagamenti ricevuti dal partito possono anche non essere in denaro, potendosi trattare di politiche editoriali, di un aiuto in un collegio elettorale cruciale, o della mancata opposizione a determinate politiche.

I favori politici sono quindi spesso pagati con qualche forma di agitazione e in effetti la maggior parte degli agitatori sono reclutati nelle file dei procacciatori di favori. Ovviamente, chi ha più influenza potenziale, ottiene più vantaggi come ricompensa per i suoi servizi e quindi i partiti, nel deci-

dere quanto spazio concedere alla soddisfazione dei cercatori di favore, valutano i *coefficienti di efficienza* di questi ultimi, cioè il numero di voti per cui devono essere moltiplicati per calcolare il loro peso politico.

5.3. Gli effetti netti dell'incertezza

Dal momento che in questi scambi di favori guadagnano sia i compratori che i venditori, dobbiamo ammettere che si tratta di azioni razionali, ovvero che la ricerca di razionalità induce a intraprendere le azioni relative. E quindi la razionalità in condizioni di incertezza ad indurre i governi a disegnare politiche spesso mirate più al bene di un numero ristretto di elettori, che non a quello di tutti, o della maggioranza⁷: agire in modo diverso sarebbe irrazionale.

Il risultato è che gli elettori, in una democrazia, non hanno uguale influenza nella formazione delle politiche pubbliche. Per quanto tutti abbiano un eguale voto, la disponibilità di altre risorse aumenta chiaramente l'influenza esercitabile: la stessa partecipazione attiva ad un'organizzazione, che sostenga di rappresentare molti elettori, aumenta ulteriormente quest'influenza. La novità non è in queste conclusioni come tali, ma nel fatto che abbiamo dimostrato come esse scaturiscano necessariamente dall'azione razionale del governo e dei suoi cittadini. Nonostante il suffragio uguale e universale, un governo non può razionalmente considerare tutti gli elettori egualmente importanti. Per il fatto che alcuni cittadini presentano coefficienti di influenza molto superiori all'unità, un governo razionale deve assegnare loro, quando formula la sua politica, un peso maggiore di quello attribuito alla maggior parte degli altri.

Anche in un mondo di certezza, gli elettori presentano gradi diversi di influenza su particolari decisioni pubbliche. Divisione del lavoro e diversità di preferenze creano innumerevoli gruppi di elettori relativamente omogenei, ognuno con interessi diversi dagli altri. Poiché ogni decisione presenta un

⁷ Questa conclusione presuppone che solo un numero ridotto di elettori cerchi di influenzare direttamente una politica particolare, anche quando molti o tutti ne sono influenzati. Dimosteremo nel capitolo XIII come ciò si verifichi nel nostro modello.

significato diverso per ciascun gruppo, i gruppi non sono egualmente desiderosi di influenzare la decisione. Ne deriva che un governo razionale viene influenzato ora da un gruppo, ora da un altro, con una disparità di influenza su decisioni particolari, che tuttavia non implica disuguaglianza di importanza totale fra gli elettori. Il governo non è mai disponibile a incorrere nella perdita del voto di *A*, per guadagnare quello di *B*, *ceteris paribus*, perché non ha alcuna ragione di considerare *B* come più importante di *A*.

Ma l'incertezza distrugge questa eguaglianza netta di influenza. Se il governo sa di perdere il voto di *A*, se favorisce *B*, ma se sa anche che con l'aiuto di *B* massimizzerà la possibilità di persuadere i perplessi *C* e *D* a sostenerlo, sarà più che pronto a sbarazzarsi di *A* per ottenere l'aiuto di *B*. L'incertezza permette quindi a distribuzioni ineguali di reddito, posizione e influenza — inevitabili in un'economia caratterizzata da un'estesa divisione del lavoro — di spartirsi la sovranità in un contesto in cui si suppone che regni unicamente l'eguale distribuzione dei voti⁸.

6. Riepilogo

L'incertezza divide gli elettori in gruppi con diversi gradi di confidenza nelle loro decisioni di voto. Poiché i meno sicuri possono venir influenzati da informazioni ulteriori, l'incertezza rende vantaggiosa la fornitura di informazione corretta, ma parziale.

La possibilità di persuasione dà origine alla concorrenza per la leadership fra partiti politici, gruppi di interesse e pro-cacciatori di favori. Nel formulare la loro politica, i partiti cercano di seguire i desideri degli elettori, ma una volta che la loro politica è formulata, essi si sforzano di convincere tutti ad accettarla come desiderabile. I gruppi di interesse desiderano che il governo adotti politiche per loro favorevoli e così si atteggianno come rappresentanti della volontà popolare. Essi cercano, al tempo stesso, di creare una opinione pubblica che

⁸ Si potrebbe supporre che in una tale società si verifichi una eguale distribuzione di reddito, ma non di posizione o influenza sociale. Tuttavia nessun sistema economico ampio e complesso ha mai raggiunto l'eguaglianza dei redditi, che quindi possiamo considerare come un'impossibilità pratica.

effettivamente sostenga le loro posizioni e di convincere il governo che una simile opinione esiste. I procacciatori di favori rappresentano solo se stessi, ma sono disposti a appoggiare i partiti politici in cambio di favori specifici.

Poiché l'ente governativo, incaricato della pianificazione centrale, è incerto su cosa voglia la gente, deve affidarsi a intermediari per scoprirlo. I gruppi di interesse sopra descritti costituiscono un tipo di intermediari, insieme agli agenti decentralizzati dello stesso governo. I procacciatori di favori funzionano come intermediari in modo opposto, aiutando il governo a creare un'opinione favorevole alle politiche già decise. Tutti questi intermediari esigono però un prezzo, esercitando un'influenza politica maggiore del loro peso numerico.

L'incertezza obbliga i governi razionali a considerare alcuni elettori più importanti di altri. Procedendo in questo modo, si modifica quella eguaglianza di influenza che il suffragio universale era volto ad assicurare.

Capitolo settimo

Le ideologie come mezzo per ottenere voti

La nostra ipotesi fondamentale afferma che i partiti politici sono interessati al potere in quanto tale e non a promuovere una società migliore, o ideale. Ma se questo è vero, come spiegare la comparsa di ideologie politiche? Perché quasi tutti i partiti democratici derivano esplicitamente le proprie politiche da qualche filosofia di governo?

La risposta è che l'incertezza permette ai partiti di sviluppare ideologie, come strumenti nella lotta per il potere, con specifiche funzioni che ne modellano natura e sviluppo.

Definiamo un'ideologia come un'espressione verbale della società ideale e delle modalità principali per costruirla. Nella scienza politica moderna, le ideologie sono quasi sempre considerate in parte come strumenti di potere politico, utilizzati da classi o altri gruppi sociali, più che come semplici rappresentazioni di obiettivi effettivi. Nessuna *Welanschauung* è accettata per il suo valore nominale, poiché è considerata come inquinata dal desiderio di accedere al potere di chi la sostiene¹.

Nell'attenerci a questa tesi, anche noi consideriamo le ideologie come mezzi per raggiungere il potere. Nel nostro modello, i partiti politici non sono tuttavia gli agenti di gruppi o classi sociali, ma compagni omogenei e indipendenti che cercano il potere in quanto tale, e che utilizzano il sostegno dei gruppi per raggiungere quest'obiettivo.

In questo capitolo cerchiamo di dimostrare le seguenti proposizioni:

1. A causa dell'incertezza, i partiti politici possono far uso di ideologie molto diverse, anche se tutti sono unicamente motivati dal desiderio di massimizzare i voti.

¹ Per un'esposizione brillante di questa tesi, si veda K. Mannheim, *Ideologie und Utopie*, Bonn, Cohen, 1929 (trad. it. *Ideologia e utopia*, Bologna, Il Mulino, 1957).

Anche i partiti trovano le ideologie utili per ottenere il sostegno di diversi gruppi sociali, semplificando le proprie decisioni sulle politiche che procurano il maggior numero di voti. Sussistono diverse ideologie dei partiti, solo perché l'incertezza impedisce di cogliere la superiorità di una di esse. Se tuttavia emerge questa superiorità, gli altri partiti la imiteranno e si avranno differenziazioni più sottili.

Nel modello, ogni ideologia deve necessariamente presentare una relazione coerente con le iniziative dei partiti, evolvendosi senza rinnegare iniziative precedenti. Procedendo diversamente, si renderebbe impossibile esprimere un voto razionale; gli elettori quindi annetterono una valenza positiva ai partiti che esibiscono queste caratteristiche. Per guadagnare voti, i partiti sono obbligati dalla concorrenza ad essere relativamente onesti e responsabili nei confronti sia delle ideologie che delle politiche.

Quantunque le ideologie non siano mai internamente contraddittorie, possono però essere debolmente integrate, essendo elaborate per attirare differenti gruppi sociali. La loro stabilità nel tempo ha radici logiche e istituzionali, che ne impediscono adattamenti continui al mutare delle circostanze, dando luogo a ritardi e discontinuità che possono costare voti ai partiti.

In questo modo si verificano conflitti fra il mantenimento della purezza ideologica e la vittoria alle elezioni. Anche se la prima può talora prevalere sulla seconda, la nostra ipotesi comportamentale vale nella misura in cui i partiti perseguono in maniera prevalente la vittoria elettorale come obiettivo primario.

Capitolo ottavo

Statica e dinamica delle ideologie politiche

Se le ideologie politiche sono effettivamente strumenti per ottenere voti e se si conosce la distribuzione delle preferenze degli elettori, è possibile prevedere il modo in cui le ideologie mutano con l'evolversi della lotta dei partiti per il potere. Alternativamente possiamo stabilire le condizioni in cui le ideologie vengono ad assomigliare, a divergere, o rimanere in un rapporto costante fra loro.

In questo capitolo cercheremo di dimostrare le seguenti proposizioni:

1. Una democrazia a due partiti non è in grado di fornire un governo stabile ed effettivo, se non quando sussiste un elevato consenso ideologico fra i cittadini.
2. In un sistema bipartitico i partiti modificano deliberatamente le proprie piattaforme, in modo da assomigliare l'uno all'altro, mentre in sistemi pluripartitici cercano di restare il più possibile differenti sotto il profilo ideologico.
3. Se la distribuzione delle ideologie rimane costante fra i cittadini, il sistema politico si porterà verso una posizione di equilibrio, nel quale il numero dei partiti e la loro posizione ideologica rimangono stabili nel tempo.
4. Il momento più favorevole per organizzare nuovi partiti è subito dopo modifiche significative nella distribuzione delle preferenze ideologiche degli aventi diritto al voto.
5. In un sistema bipartitico, è razionale per i partiti incoraggiare gli elettori a essere irrazionali, proponendo piattaforme vaghe e ambigue.

1. Le prime formulazioni dell'analisi spaziale

Per sviluppare la nostra analisi, utilizziamo erielaboriamo l'apparato analitico suggerito da Harold Hotelling, in un fa-

moso articolo sulla concorrenza spaziale del 1929, e successivamente perfezionato da Arthur Smithies¹. La nostra versione del modello spaziale di Hotelling consiste nel considerare una scala lineare da 0 a 100, lungo la quale supponiamo che le preferenze politiche siano ordinabili da sinistra a destra in un modo su cui concordino tutti gli elettori: l'accordo non deve vertere sul punto preferito individualmente, ma solo sul modo in cui classificare i partiti tra le due posizioni estreme.

Assumiamo inoltre che le preferenze di ogni elettore presentino un solo massimo, con andamenti decrescenti in maniera continua su entrambi i lati (a meno che il massimo corrisponda ad un estremo). Ad esempio, se un elettore preferisce il punto 35, possiamo dedurre che egli preferisca 30 a 25 e 40 a 45, cioè preferisca sempre il punto X al punto Y , se X è più vicino a 35 di Y ed entrambi stiano dalla stessa parte di 35. Anche se gli andamenti decrescenti sui lati non devono necessariamente essere simmetrici, supponiamo che non sussista una accentuata asimmetria.

Queste ipotesi possono forse presentarsi più plausibili, se esprimiamo i problemi politici in termini di dimensioni dell'intervento del settore pubblico nel sistema economico. Se ipotizziamo che l'estremo sinistro rappresenti un completo controllo pubblico e quello destro un mercato completamente libero, è possibile classificare i partiti in base alla posizione che adottano, quale riconosciuta pressoché da tutti. Per meglio esprimere tutto ciò in termini della nostra scala numerica, assumiamo che il numero che indica la posizione di ciascun partito esprima la percentuale di decisioni economiche che intende lasciare in mani private, da 0 al 100% (fatto salvo quel minimo di attività pubblica accettabile anche per il più osservante seguace di von Hayek). Anche se questa interpretazione è alquanto irrealistica — sia perché ogni partito può adottare

posizioni di sinistra su alcuni problemi e di destra su altri, sia perché quelli che vengono indicati in concreto come estremisti di destra sono favorevoli ad un controllo dell'economia di tipo fascista e non a favore del libero mercato —, ne ignoreremo per il momento i limiti, per vedere quali conclusioni si possono trarre da questa analogia spaziale.

Sia Hotelling che Smithies hanno già applicato alla politica le loro versioni del modello. In particolare, Hotelling ha considerato elettori distribuiti in maniera uniforme lungo la scala ideologica, concludendo che la concorrenza in un sistema bipartitico spinge entrambi i partiti a muoversi l'uno verso l'altro. Questa convergenza si verifica perché entrambi sanno che i rispettivi elettori estremisti li preferiranno all'avversario, data la relativa vicinanza. Ne deriva che il modo migliore per guadagnare voti sta nel muoversi verso l'estremo opposto, in modo da collocarsi tra nuovi elettori e il proprio oppositore. Nella misura in cui i due partiti si avvicinano l'un l'altro, diventano più moderati, proponendo politiche meno estremistiche nello sforzo di attrarre gli elettori cruciali che si trovano a metà strada, cioè quelli le cui idee si collocano ad uguale distanza dai due partiti. Quest'area di centro viene progressivamente restringendosi, man mano che i partiti cercano di catturare i voti moderati, fino a quando adotteranno piattaforme ed iniziative praticamente identiche. Ad esempio, se c'è un elettore su ogni punto della scala e i partiti A e B partono rispettivamente dai punti 25 e 75, muoveranno l'uno verso l'altro, incontrandosi nel punto 50, se procedono alla stessa velocità (figura 1). Allo stesso modo delle due drogherie del noto esempio di Hotelling, essi convergeranno verso la stessa collocazione finché tutti gli elettori si troveranno ad essere praticamente indifferenti fra i due partiti.

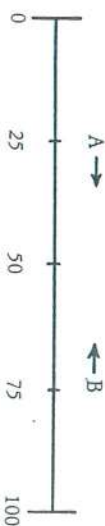


Fig. 1

Nota: in questa figura e nelle nove seguenti (1-10) la scala orizzontale rappresenta l'orientamento politico, secondo quanto descritto nelle pagine precedenti, mentre la scala verticale rappresenta il numero di cittadini.

¹ H. Hotelling, *Stability in Competition*, in «The Economic Journal», XLI, I-VIII (1929); e A. Smithies, *Optimum Location in Spatial Competition*, in «Journal of Political Economy», XLIX (1941), pp. 423-439. Per gli altri aspetti del problema della concorrenza spaziale si veda: F. Zeuthen, *Theoretical Remarks on Price Policy: Hotelling's Case with Variations*, in «Quarterly Journal of Economics», XLVII (1933), pp. 231-253; E. Schneider, *Bemerkungen zu Einer Theorie der Raumwirtschaft*, in «Econometrica», III (1935), pp. 79-105; A.P. Lerner e H.W. Singer, *Some Notes on Duopoly and Spatial Competition*, in «Journal of Political Economy», XLV (1937), pp. 145-186; A. Lösch, *The Economics of Location*, New Haven, Yale University Press, 1954.

Smithies ha migliorato il modello, introducendo una domanda elastica in ogni punto, cosicché le drogherie, allontanandosi dagli estremi, perdono i clienti che subiscono maggiori costi di trasporto e in questo modo si riduce la convergenza al centro. Nei nostri termini, ciò significa che gli elettori estremisti, disgustati da partiti troppo uguali, si asterranno dal voto. Il punto in cui la perdita di voti frena la convergenza, dipende dal confronto tra quanto ciascuno perde in termini di estremismi e quanto guadagna in termini di elettori moderati.

2. L'influenza della distribuzione degli elettori

2.1. Sistemi bipartitici

Una importante integrazione del modello consiste nel tenere conto di diverse distribuzioni degli elettori lungo l'asse ideologico. Invece di un elettore in ogni punto, ipotizziamo che le preferenze di, ad es., 100.000 elettori presentino una distribuzione normale con media 50 (vedi figura 2). Se, di nuovo, i partiti A e B sono inizialmente collocati nei punti 25 e 75, convergeranno rapidamente verso il centro, poiché gli elettori persi agli estremi sono molto pochi rispetto a quelli guadagnati al centro. Tuttavia, se la distribuzione è del tipo rappresentato nella figura 3, i due partiti non abbandoneranno certo la loro posizione iniziale, perché così facendo perderebbero più elettori agli estremi di quanti ne guadagnerebbero al centro. Non necessariamente, quindi, un sistema bipartitico

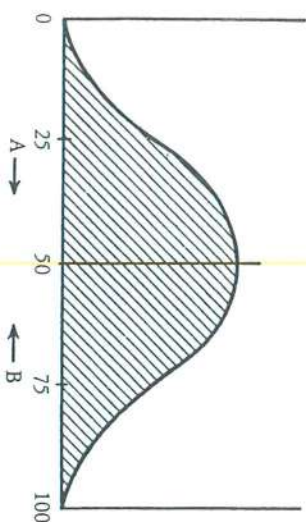


Fig. 2

condurre alla convergenza su posizioni moderate prevista da Hotelling e Smithies: quando le preferenze degli elettori sono distribuite in modo bimodale molto divaricato, i partiti rimarranno su poli ideologici diversi.

L'eventualità di una mancata convergenza ideologica, dipende, in un sistema bipartitico, dal rifiuto degli elettori estremisti di sostenere i rispettivi partiti quando diventano molto simili, anche se non identici. In un mondo di informazione completa, dove non c'è voto orientato verso il futuro e l'atto di votare non presenta costi, l'astensione da parte degli estremisti sarebbe irrazionale. In questo caso infatti la benché minima differenza fra A e B dovrebbe indurre gli estremisti a votare per il partito più vicino, per quanto disgustose appaiono le sue proposte in confronto al loro ideale: è per definizione razionale preferire un bene maggiore a uno minore, oppure un male minore ad uno maggiore, e quindi l'astensione dal voto sarebbe irrazionale, perché aumenterebbe le probabilità di vittoria del partito meno preferito.

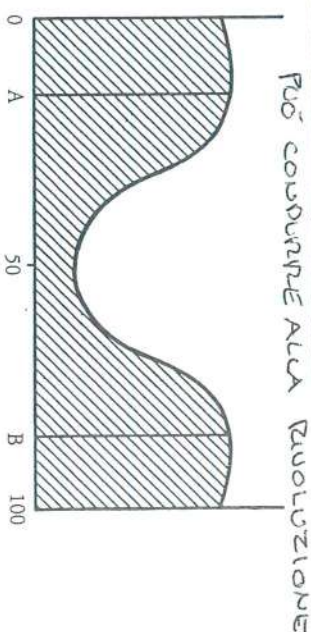


Fig. 3

Anche in un mondo certo, tuttavia, l'astensione è razionale per gli estremisti orientati verso il futuro, che accettano una momentanea vittoria del partito peggiore per impedire che il proprio partito si sposti verso il centro, cosicché in futuro permanga più vicino alla loro posizione. In questo caso, la sua vittoria futura avrà maggior valore ai loro occhi, e l'astensione diventa una minaccia da usare per tenerlo lontano dal centro².

² In realtà, dato il numero dei votanti, ogni singolo elettore ha una influenza così limitata sul risultato che i suoi atti non possono essere realisticamente conside-

L'incertezza aumenta la possibilità che elettori estremisti razionali si astengano dal voto nel caso in cui il partito più vicino si sposti verso l'altro, anche senza divenire ideologicamente identico. Infatti quando l'informazione è limitata e costosa, è difficile cogliere differenze minori fra i partiti ed anche differenze relativamente significative possono passare inosservate agli occhi del radicale, per le cui opinioni risulteranno simili tutte le posizioni moderate. Questo significa che la soglia di percezione del differenziale di questi estremisti è probabilmente molto alta, considerando ogni piccola differenza fra i partiti moderati come irrilevante per la loro decisione di voto.

Acquisita la razionalità dell'astensione da parte degli elettori estremisti, torniamo alla distribuzione bimodale della figura 3. In presenza di due partiti, chiunque vinca adotterà politiche radicalmente opposte a quelle dell'altro, data la distanza ideologica, cosicché l'azione pubblica sarà molto instabile e il sistema democratico condurrà probabilmente al caos. In questa situazione, è poco probabile, sfortunatamente, che si sviluppino partiti al centro in grado di equilibrare la situazione, perché ogni eventuale partito di centro tenderà a spostarsi verso l'uno o l'altro estremo per aumentare i propri voti, data la scarsità di voti moderati. In ogni caso, anche un partito di centro potrebbe governare solo in coalizione con uno dei partiti estremisti, inimicandosi l'altro senza quindi eliminare il problema di fondo. In queste circostanze, se non è possibile muovere gli elettori verso il centro per eliminare la loro netta separazione, un governo democratico non potrà funzionare, e non potendosi soddisfare la maggior parte della gente, una simile situazione può condurre alla rivoluzione.

Il ciclo politico tipico delle rivoluzioni può essere immaginato come una serie di spostamenti delle preferenze lungo l'asse ideologico³. Prima del sovvertimento, una distribuzione

rafi come una minaccia per nessun partito, una volta che le azioni di tutti gli altri cittadini siano date. Poiché trattiamo questo problema nel capitolo XIII, qui ci limitiamo ad assumere che ogni persona si comporta come se il suo voto avesse un'elevata probabilità di essere decisivo.

³ La descrizione, che segue, non dovrebbe essere vista come una spiegazione delle rivoluzioni, ma piuttosto come una traduzione di eventi in termini della scala ideologica, senza discutere perché le rivoluzioni seguano il ciclo descritto. Per un'analisi di questo problema si veda: L.P. Edwards, *The Natural History of Revolution*, Chicago, University of Chicago Press, 1927.

delle preferenze inizialmente centralizzata inizia a polarizzarsi sui due estremi, man mano che il partito in carica si inimica in misura crescente quanti si sentono oppressi. Quando la distribuzione si è così profondamente divaricata che uno degli estremi impone con la forza le proprie politiche, scoppia lo scontro aperto e una cricca di disperati si impadronisce del potere. Spostamenti radicali da un estremo all'altro sono in parte responsabili del regime di terrore che caratterizza la maggior parte delle rivoluzioni: i nuovi governanti vogliono eliminare con la forza gli oppositori. Infine, la violenza si esaurisce, e si raggiunge un nuovo consenso sui principi della rivoluzione, con la distribuzione di nuovo addensata verso il centro: anche se la dittatura continua ad essere rigida come le precedenti, non fronteggia più una distribuzione polarizzata delle preferenze⁴.

In circostanze più normali, nei paesi dove esistono due classi sociali opposte senza una classe media di una certa dimensione, è assai probabile che la distribuzione sia squilibrata a sinistra con una piccola moda a destra (figura 4). La moda maggiore a sinistra rappresenta i ceti bassi o la classe lavoratrice, mentre a destra vi sono i ceti alti. Qui la democrazia, se funziona, condurrà all'installazione di un governo di sinistra, a causa della preponderanza numerica dei ceti bassi: ed è stata proprio la paura di un tale risultato a spingere molte aristocrazie europee a combattere l'introduzione del suffragio universale. È ovvio che il nostro schema semplifica eccessivamente la situazione in quanto sul nostro asse ogni elettore ha lo stesso peso degli altri, mentre in effetti la disegualianza della distribuzione personale del reddito permette a gruppi numericamente esigui di controllare il potere politico in misura sproporzionata alle proprie dimensioni, come abbiamo visto nel capitolo sesto.

Nonostante questa semplificazione, è chiaro che la distribuzione numerica degli elettori lungo la scala politica determina in buona misura il tipo di democrazia. Una distribuzione simile a quella della figura 2, incoraggia l'instaurazione di un sistema bipartitico, con entrambi i partiti collocati vicino al

⁴ L'applicazione di questo modello alle rivoluzioni è stata suggerita da R.A. Dahl e da K. Arrow. Robert Dahl ha sviluppato un modello analogo in *A Preface to Democratic Theory*, Chicago, University of Chicago Press, 1956, pp. 90-102.

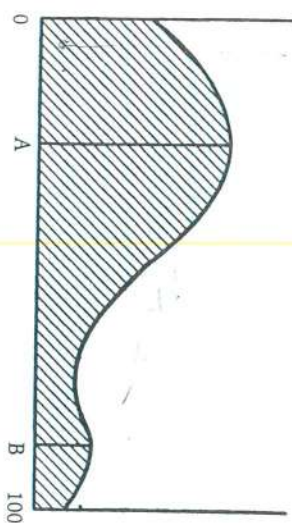


Fig. 4

centro in posizioni relativamente moderate. È probabile che governi di questo tipo presentino politiche stabili e, quale che sia il partito in carica, le sue politiche non saranno distanti dalle opinioni della vasta maggioranza della popolazione. D'altro lato, se gli elettori di un paese sono distribuiti come nella figura 5, il risultato quasi inevitabile sarà un sistema multipartitico.

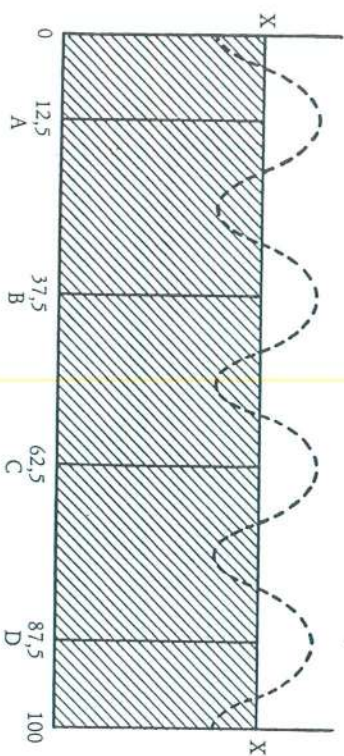


Fig. 5

2.2. Il numero dei partiti in equilibrio

Prima di esaminare la dinamica dei sistemi multipartitici, dobbiamo mettere in rilievo che questa versione politica non soffre della grave limitazione del modello economico di Hotelling. Nel mercato spaziale di Hotelling era impossibile rag-

giungere un equilibrio stabile in presenza di più di due venditori, in quanto quelli situati nel mezzo divenivano l'obiettivo di convergenza da entrambi i lati, così da essere costretti a «saltare» verso l'esterno, per evitare di essere schiacciati. Non c'era modo di limitare la perfetta mobilità che provocava questo squilibrio.

Ma i partiti politici non possono scavalcarsi ideologicamente poiché, come abbiamo visto nel capitolo precedente, integrità e responsabilità creano un'immobilità relativa che lo impedisce. Gli spostamenti ideologici sono quindi puramente orizzontali, mai oltre il partito che si trova più vicino. Unitamente alla distribuzione delle preferenze, questa caratteristica del modello assicura quasi sempre un equilibrio stabile.

Certo è possibile introdurre nuovi partiti, o fra due partiti adiacenti oppure all'esterno di uno di essi, ma questa possibilità non può alterare la stabilità dell'equilibrio di lungo periodo per almeno due ragioni. La prima, come abbiamo già visto, è che una volta che un partito esiste, non può scavalcare le posizioni dei suoi vicini. In secondo luogo, vi è un limite al numero dei partiti che può essere sostenuto da una data distribuzione. Quando il limite è raggiunto, non è possibile introdurre con successo nuovi partiti, in quanto quelli esistenti possono collocarsi, in concorrenza, in modo tale che nessun partito possa guadagnare, spostandosi a destra, più voti di quanti ne perda contemporaneamente a sinistra, e viceversa. Il sistema politico raggiunge così una situazione di equilibrio di lungo periodo per quanto concerne il numero e la posizione dei partiti, se non vi sono variazioni nella distribuzione delle preferenze degli elettori.

Il fatto che il sistema politico contenga in equilibrio due o più partiti dipende dai vincoli all'introduzione di nuovi partiti e dal profilo della distribuzione degli elettori: aspetti che passiamo a considerare.

Nel nostro modello un partito, come compagine omogenea di persone che cercano di ottenere il potere, non può sopravvivere a lungo se nessuno dei suoi membri viene eletto⁵. Per

⁵ Questa definizione di partito non si attaglia a parecchi partiti reali, che continuano ad esistere anche se le loro possibilità elettorali sono praticamente nulle, come nel caso di Vegetariani e Socialisti negli Stati Uniti. Dal punto di vista della nostra ipotesi questi partiti sono politicamente irrazionali, nel senso che le motivazioni che abbiamo indicato come razionali non sono quelle che muovono i loro sostenitori. An-

ottenere ciò, si richiede l'appoggio di un numero minimo di elettori, e l'entità di questo minimo dipende dal sistema elettorale vigente.

Nel modello, un partito per vincere deve guadagnare più voti di qualsiasi altro partito concorrente e ciò incoraggia la fusione di partiti che abbiano ripetutamente perso, in modo da raggiungere insieme più voti di quelli ottenuti da chi sinora ha ripetutamente vinto le elezioni. Questo processo di fusione continua fino a quando ognuno dei sopravvissuti ha una ragionevole probabilità di ottenere la maggioranza dei voti espressi, ciò che rappresenta l'unico modo per raggiungere il potere. Di conseguenza un sistema elettorale maggioritario (il vincitore prende tutto) tende a restringere il campo a due partiti concorrenti⁶.

Dove esiste la rappresentanza proporzionale, un partito che ottiene anche solo una piccola percentuale del voto totale, può sistemare alcuni dei suoi al governo, dato che sovente si formano governi di coalizione⁷. Il sostegno minimo necessario per mantenere in vita un partito è minore che nel sistema precedente, e viene quindi incoraggiato un sistema multipartitico. Nondimeno, anche in questo caso un partito deve comunque ottenere un numero minimo di voti, per avere eletti che possano entrare nel governo di coalizione. Anche con la rappresentanza proporzionale, quindi, una data distribuzione degli elettori permette solo l'esistenza di un certo numero di partiti⁸. Di conseguenza, sussistono le condizioni per l'equilibrio sia nei sistemi bipartitici che in quelli pluripartitici.

che la razionalità orientata al futuro non è in grado di spiegare questi partiti, poiché l'esperienza passata mostra che le loro probabilità elettorali future sono praticamente inesistenti, a meno che si verifichi qualche improbabile catastrofe.

⁶ Per una discussione più estesa di questa affermazione si veda V.O. Key Jr., *Politics, Parties and Pressure Groups*, New York, Thomas Y. Crowell, 1953, pp. 224-231.

⁷ Nel prossimo capitolo analizzeremo in dettaglio i problemi posti dai governi di coalizione.

⁸ Un'altra ragione per cui i partiti nuovi non si possono formare all'infinito è data dal fatto che i partiti politici sono enti specializzati nella divisione del lavoro, come spiegato nel capitolo II. Non è quindi possibile che ogni cittadino diventi membro di un partito, in quanto in una data società vi è probabilmente un limite definito, imposto da motivi di efficienza, al numero di persone che possono specializzarsi nel diventare tali. Questo limite dipende da fattori quali l'importanza dell'azione pubblica, l'esigenza di differenziazione nella rappresentanza (in base alla distribuzione degli elettori), il prestigio e la remunerazione connessi all'attività politica e lo standard generale di vita determinato dalla divisione del lavoro.

Il metodo elettorale vigente in un sistema politico può essere causa o risultato della distribuzione iniziale degli elettori lungo l'asse ideologico. Così, se la distribuzione presenta una sola moda dove si addensano quasi tutti gli elettori, gli ideatori del sistema elettorale possono ritenere che il sistema maggioritario non porterà a trascurare politicamente nessun gruppo di una certa consistenza. Al contrario, se la distribuzione presenta numerose piccole mode, i legislatori possono preferire la rappresentanza proporzionale, al fine di permettere ad ogni gruppo estremista di una certa dimensione di avere voce in capitolo.

Questa direzione di causalità può tuttavia essere rovesciata, perché il numero di partiti esistenti contribuisce a modellare le opinioni politiche delle nuove generazioni, influenzando in tal modo sulla loro collocazione ideologica. In un sistema maggioritario, che incoraggia la presenza di due partiti convergenti, le preferenze degli elettori possono diventare relativamente omogenee nel lungo periodo; mentre si può verificare l'effetto opposto con un sistema proporzionale.

Emerge chiaramente da questa analisi come sia il sistema elettorale che la distribuzione degli elettori siano importanti nel determinare il numero dei partiti in equilibrio. Ciascun fattore, pur influenzando l'altro, produce qualche effetto autonomo. Così, ad esempio, l'introduzione di un sistema proporzionale in una società in cui la distribuzione degli elettori presenta una sola moda e una varianza ridotta, può lasciare in equilibrio solo due partiti, poiché non vi è spazio politico sufficiente a sostenere più di due posizioni significativamente diverse fra loro⁹.

Dopo aver esplorato l'impatto di questi due principali sistemi elettorali, passiamo a considerare l'influenza esercitata

⁹ Questo esempio ignora la possibilità di un piccolo terzo partito che occupi una posizione cruciale di equilibrio fra due partiti maggiori. In realtà, un risultato analogo è possibile anche con un sistema maggioritario, se il governo viene scelto da una serie di elezioni nelle singole circoscrizioni, piuttosto che da una singola elezione nazionale. Un partito minore può ottenere solo pochi seggi in Parlamento, ma — come avviene in Gran Bretagna — se i due partiti maggiori hanno uguale forza, il suo ruolo decisivo nell'equilibrio del potere lo può mantenere in vita, anche se non avrà mai accesso diretto al governo. Il nostro modello maggioritario impedisce questo risultato, perché postuliamo che l'elezione avvenga su base strettamente nazionale. Nel prossimo capitolo presenteremo un modello di rappresentanza proporzionale nel quale possono esistere questi piccoli, ma influenti partiti.

dalla distribuzione delle preferenze, supponendo che costituisca l'unico fattore che determina il numero di partiti esistenti¹⁰.

2.3. Sistemi multipartitici

I sistemi multipartitici — quelli con tre o più partiti importanti — si hanno con maggiore probabilità in tutti i casi in cui la distribuzione degli elettori è polimodale. L'esistenza di due o più mode importanti crea condizioni favorevoli per l'esistenza di un partito per ogni moda, e forse anche per partiti intermedi. La figura 5 rappresenta un esempio estremo di questa struttura, con elettori distribuiti in maniera uniforme lungo la scala (XX'): ogni punto rappresenta una moda (ma si può anche considerare la distribuzione come priva di mode). Tuttavia, se assumiamo che il sistema elettorale permetta l'esistenza di un numero ristretto di partiti in grado di competere con ragionevoli prospettive di successo, allora non è vero che ogni punto può sostenere un partito. In conseguenza sorgerà, lungo la scala, un numero definito di partiti, che oscilleranno sino a collocarsi ad una eguale distanza reciproca. Nella figura 5 abbiamo supposto che il numero totale dei partiti sia limitato a quattro, che in equilibrio si disporranno nel modo indicato (supponendo che gli estremisti si astengano, qualora *A* e *D* cerchino di muoversi verso il centro)¹¹.

Una differenza importante fra le distribuzioni del tipo rappresentato nelle figure 5 e 2, è che la prima non incentiva i partiti a muoversi ideologicamente l'uno verso l'altro. Ad esempio, il partito *B* nella figura 5 non può aumentare i propri voti spostandosi verso *A* o verso *C*: muovendosi verso *C*,

¹⁰ Ovviamente, vi sono molti fattori che influenzano il numero di partiti esistenti in un dato sistema, ma la maggior parte di essi possono essere ridotti al sistema elettorale (appena discusso) o alla distribuzione degli elettori, che passiamo a discutere.

¹¹ Quando appaiono nuovi elettori, si possono concentrare attorno alle quattro posizioni dei partiti esistenti a formare in tal modo una distribuzione tetramodale analoga a quella della linea tratteggiata nella figura 5. In altre parole, una distribuzione perfettamente uniforme non è probabilmente stabile nel tempo, ma tende a diventare una distribuzione con mode ben definite. Un simile sviluppo restringe ulteriormente l'ingresso di nuovi partiti, poiché rende alcune localizzazioni più desiderabili di altre, concentrando i partiti già esistenti nei punti più favorevoli.

strapperebbe voti a quest'ultimo, perdendone tuttavia altrettanti a favore di *A*, e viceversa se muove verso *A*. Di conseguenza, si fermerà nel punto 37,5, mantenendo la sua purezza ideologica, a differenza del partito *B* nella figura 2, che invece è attratto verso il centro, perché muovendosi verso *A* guadagna fra i moderati più voti di quelli che perde fra gli estremisti, come abbiamo già visto¹².

È quindi probabile che, nei sistemi multipartitici, i partiti si sforzino di differenziarsi ideologicamente l'uno dall'altro, mantenendo la purezza delle proprie posizioni; mentre nei sistemi bipartitici, ogni partito cercherà di assomigliare il più possibile al suo avversario¹³.

Questo fenomeno ci aiuta a spiegare alcune differenze dei due sistemi politici. Se il nostro ragionamento è corretto, è probabile che gli elettori siano maggiormente influenzati da considerazioni dottrinali — cioè da questioni di ideologia e di politica — nei sistemi multipartitici di quanto non lo siano nei sistemi bipartitici. In questi ultimi, gli elettori si addensano nella parte moderata della distribuzione dove si collocano entrambe le ideologie; ed è dunque probabile che considerino, come aspetti decisivi, la personalità, la competenza tecnica o altri fattori non ideologici. Per il fatto che non viene loro offerta, in effetti, una grande scelta fra politiche diverse, essi abbisognano di altri fattori per discriminare fra i partiti.

Nei sistemi multipartitici viene invece data agli elettori una ampia scelta ideologica, e i partiti accentuano, invece di attenuare, le loro differenze dottrinali. È quindi normalmente più razionale in un sistema multipartitico, piuttosto che in uno bipartitico, considerare le ideologie come un fattore decisivo per la decisione individuale di voto. Nonostante ciò, l'ideologia del governo (come opposta a quella dei partiti) in un sistema multipartitico, è sovente meno coerente che in un sistema bipartitico, come avremo modo di vedere nel prossimo capitolo.

¹² Ignoriamo la possibilità che *B* entri in coalizione con *A*, con *C*, o con entrambi. Le forze che influenzano sui movimenti di *B* nel momento in cui fa parte di questa coalizione sono descritte nel paragrafo 3 del prossimo capitolo.

¹³ Un sistema bipartitico, quale quello mostrato nella figura 3, non esibirà una convergenza ideologica. Tuttavia, come abbiamo cercato di mostrare, è dubbio che una simile distribuzione possa funzionare come democrazia, poiché il conflitto interno sarà intenso, indipendentemente dal partito vincitore.

3. L'origine di nuovi partiti

Nell'analizzare la nascita di nuovi partiti, dobbiamo distinguere due tipi: quelli tesi a *vincere le elezioni*, i cui promotori cercano una collocazione atta a rappresentare le opinioni degli elettori sinora non sostenute da nessun partito esistente; e quelli tesi a *influenzare i partiti già esistenti* affinché cambino o meno, le loro politiche, e che quindi non hanno come scopo primario quello di vincere le elezioni.

Naturalmente, è chiaro che nessun partito verrebbe mai costituito da chi pensa di non ottenere voti, specialmente se la nostra ipotesi sulle motivazioni dei partiti è vera. Nondimeno, alcuni partiti — fondati da individui razionali — sono visti come strumenti di minaccia per gli altri partiti e non come strumenti per l'ottenimento immediato di potere, o prestigio. Un esempio è il Partito dei Diritti degli Stati fondato nel 1948 negli Stati Uniti per ostacolare la politica sui diritti civili del Partito Democratico. Simili partiti-ricatto sono orientati al futuro, poiché il loro obiettivo è di modificare le scelte che verranno offerte agli elettori dai partiti esistenti.

La distinzione fra i due tipi di partiti è spesso difficile, poiché molti partiti, concepiti per conquistare il potere, vengono soprattutto ad influenzare le politiche dei partiti precedentemente esistenti. Questo è stato l'impatto tipico dei terzi partiti nella storia degli Stati Uniti: nessuno di essi ha mai vinto un'elezione nazionale, anche se molti hanno influenzato le piattaforme dei partiti che hanno invece vinto. Se quindi classifichiamo i nuovi partiti sulla base delle intenzioni, quasi tutti apparterranno al tipo «reale»; mentre se li classifichiamo sulla base dei risultati, la maggior parte di essi, almeno nella storia americana, sono del tipo «influenza». Nell'analisi che segue assumiamo tuttavia che i nuovi partiti vengano fondati per vincere le elezioni, salvo diversa indicazione.

Nessun partito, vecchio o nuovo, può sopravvivere senza l'appoggio di una frazione consistente dell'elettorato, con un appoggio sufficientemente attivo da esprimersi in termini di voti. Questo non significa che un partito debba collocarsi proprio nel mezzo di un gruppo di elettori sulla nostra scala politica, essendo sufficiente che sia più vicino a un consistente numero di elettori di quanto lo siano gli altri partiti. La sua collocazione dipenderà dalla posizione sia degli altri partiti, che degli elettori.

È molto probabile che nuovi partiti appaiono e sopravvivano, quando sorge la possibilità di ritagliarsi una grossa fetta del consenso di un partito più antico, collocandosi fra esso e i suoi vecchi elettori. Un caso esemplare in proposito è la nascita del partito Laburista in Inghilterra, illustrata molto sommarariamente con l'aiuto della figura 6. Prima del 1900 vi erano in Inghilterra due partiti principali, i Liberali (A) e i Conservatori (B), sottoposti alla consueta convergenza. Tuttavia, l'attribuzione del diritto di voto alla classe lavoratrice alla fine del secolo, spostò il centro della distribuzione degli elettori molto più a sinistra e il partito Liberale, pur spostandosi, rimase ancora a destra del nuovo punto di gravità, quantunque fosse quello più a sinistra dei due partiti. I fondatori del partito Laburista intravedero giustamente la possibilità di battere i Liberali formando un nuovo partito (C) alla sinistra di questi ultimi. In questo modo, i Liberali rimasero intrappolati all'interno delle due mode dell'elettorato, riducendosi ben presto a dimensioni insignificanti¹⁴.

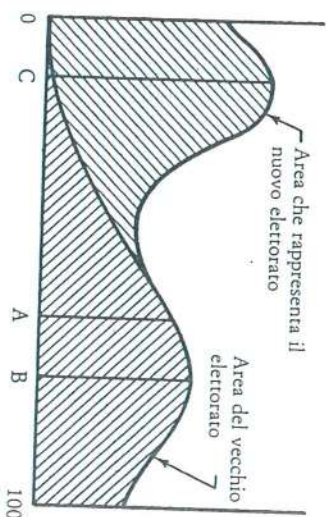


Fig. 6

Il fattore cruciale in questo caso è stato lo spostamento della distribuzione dell'elettorato lungo l'asse politico, grazie all'estensione del diritto di voto ad un gran numero di nuovi elettori, molti dei quali collocati vicino all'estremo sinistro.

¹⁴ È interessante notare come con la riduzione della forza elettorale del partito Liberale, il sistema elettorale inglese sia tornato al suo classico schema bipartitico. Poiché il nuovo centro di gravità è più a sinistra del precedente, il partito Conservatore si è spostato più a sinistra di quanto il partito Liberale si sia spostato a destra. Esiste nondimeno una chiara tendenza verso la convergenza.

Ogni qualvolta si registra una simile trasformazione radicale nella distribuzione, i partiti esistenti saranno con ogni probabilità incapaci di adattarsi rapidamente, perché ideologicamente immobili. I nuovi partiti tuttavia, non operati da questo impedimento e sciolti da ogni impegno ideologico, possono scegliere liberamente il punto più opportuno sul quale collocarsi, strutturando, in conformità ad esso, la propria ideologia. Tutto ciò sarà più facile quando i vecchi partiti hanno già effettuato la convergenza verso il centro di gravità precedente, e quando la nuova distribuzione è fortemente asimmetrica rispetto ad uno o ad entrambi gli estremi.

Un'altra situazione suscettibile di condurre alla creazione di nuovi partiti, è quella di stallo che si verifica con una distribuzione simile a quella della figura 3. Quando gli elettori sono concentrati in maniera bimodale agli estremi, divenendo difficili come abbiamo visto l'esercizio del governo democratico, può sorgere una frazione desiderosa di compromesso, che altera la distribuzione in modo da farla assomigliare a quella della figura 7. In questo caso, esiste la possibilità della formazione di un nuovo partito nel punto C, che a seguito di spostamenti continui degli elettori verso il centro, potrà alla fine dar luogo a una situazione simile a quella della figura 8. Il centro è diventato preponderante, ma si è diviso in tre parti, essendo sorti partiti che cercano di sfruttare questa larga massa di voti moderati.

È chiaro che uno dei più importanti presupposti per il sorgere di nuovi partiti è una modifica nella distribuzione degli elettori lungo l'asse politico. L'estensione del suffragio, l'indebolimento di visioni tradizionali a seguito di cataclismi — come la seconda guerra mondiale, o rivoluzioni sociali come quella succeduta all'industrializzazione — sono tutte evenienze perturbatrici capaci di modificare le mode della distribuzione. Di per sé, un cambiamento nel numero degli elettori è irrilevante, in quanto è la distribuzione che conta. Così, il voto alle donne non porta alla creazione di alcun nuovo partito, per quanto aumenti enormemente il corpo elettorale.

Vi è una situazione in cui è probabile la comparsa di un nuovo partito senza che si modifichi la distribuzione delle preferenze: ma in questo caso si tratta di un partito volto ad esercitare influenza più che al risultato elettorale. Ciò si verifica quando, in un sistema bipartitico, un partito si avvicina al

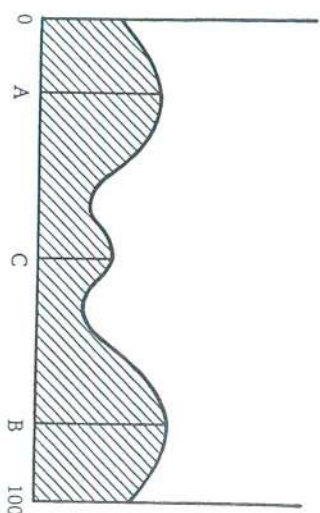


Fig. 7

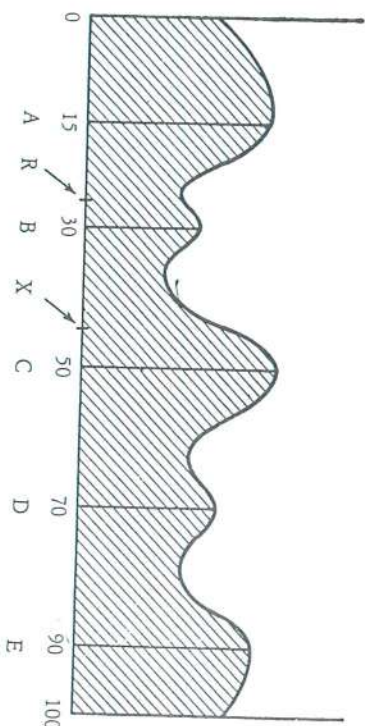


Fig. 8

centro moderato, ed i suoi sostenitori collocati all'estremo formano un nuovo partito nell'intento di riportarlo verso posizioni più vicine alle loro. Nella figura 9, il partito B si è allontanato dai suoi sostenitori di destra spostandosi verso sinistra per conquistare i voti dei numerosi elettori addensati sulla moda di sinistra. Per costringere il partito a spostarsi di nuovo verso destra, gli estremisti fondano allora un nuovo partito C, che pur non potendo vincere, può far perdere la bilancia delle elezioni a favore di A, sottraendo voti a B.

Per eliminare questa minaccia B è obbligato ad adottare alcune delle politiche di C, tornando indietro verso destra e sot-

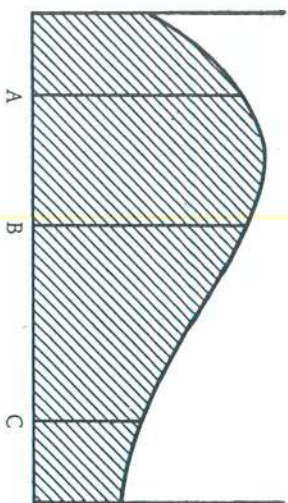


Fig. 9

traendo così forze e consenso a C. Anche se questo condurrà al collasso del partito C, l'azione avrà raggiunto il suo obiettivo di migliorare la piattaforma di uno dei contendenti effettivi agli occhi dei suoi sostenitori estremisti. Come abbiamo accennato, negli Usa il partito dei Diritti degli Stati formato nel 1948 aveva esattamente questo scopo.

In situazioni come queste, è un cambiamento dell'ideologia di un partito e non della distribuzione a dar luogo alla formazione di un nuovo partito. Poiché nei sistemi multipartitici le ideologie dei partiti sono relativamente immobili, questo tipo di partito apparirà quasi esclusivamente nei sistemi bipartitici. La paura di questi partiti «ricatto» può contrastare con forza la spinta centripeta, normale in questi sistemi.

4. Coerenza e integrazione ideologica

4.1. Il caso di pluralità di proposte

Come visto nel capitolo settimo, l'ideologia di un partito è coerente, senza essere integrata, nel senso di non contenere contraddizioni interne, senza però essere legata troppo strettamente ad una *Weltanschauung* filosofica. Ciò a seguito delle esigenze contrastanti in base a cui un partito costruisce la sua ideologia, dovendo da un lato fare appello a quanti più elettori possibile, e dall'altro esercitare un forte richiamo su ogni singolo elettore. La prima esigenza comporta una piattaforma che

contenga una ampia gamma di proposte esprimimenti molti diversi punti di vista; la seconda, una stretta integrazione di proposte attorno al punto di vista filosofico dell'elettore di cui si cerca il consenso: quanto più si soddisfa la prima esigenza, tanto meno verrà soddisfatta la seconda.

Questo dualismo può essere rappresentato nei nostri grafici, rimuovendo innanzitutto l'ipotesi che le piattaforme politiche si riferiscano solo al livello di intervento pubblico nell'economia. Assumiamo allora che ogni partito prenda posizione su molti problemi e che, a ogni posizione possa essere assegnato un punto sull'asse sinistra-destra¹⁵. La posizione netta del partito sarà dunque data da una media ponderata di tutte le particolari politiche di cui si fa portatore.

Poiché ogni cittadino applicherà pesi diversi alle singole proposte, ciascuna delle quali tocca alcuni più che altri, un partito non avrà una unica posizione universalmente riconosciuta. Alcuni elettori possono avere la sensazione che sia più a destra, ed altri che sia più a sinistra, mentre è possibile che non sia giusto nessun giudizio. Vi sarà tuttavia accordo almeno sul tratto della scala in cui si colloca ciascun partito, cosicché siamo ancora in grado di distinguere i partiti di destra, da quelli di centro e di sinistra.

In queste condizioni, la strategia razionale di un partito consiste nell'adottare un ventaglio di proposte che copra un intero tratto dell'asse destra-sinistra. Quanto più vasto è questo ventaglio, tanto maggiori saranno i punti di vista ai quali faranno richiamo l'ideologia e la piattaforma del partito. Ma un ventaglio troppo ampio riduce la forza di richiamo nei confronti di ogni singolo punto di vista, perché ogni cittadino vede sostenere politiche che non hanno la sua approvazione.

A questo punto il giudizio di un elettore su ciascun partito diventa bidimensionale, dovendo soppesare la posizione netta

¹⁵ Possiamo formulare quest'ipotesi nel modo seguente: tutti i cittadini accettano concordemente un ordinamento sinistra-destra delle posizioni assunte dai partiti su ogni dato problema. Non è quindi necessario che tutti i cittadini abbiano la stessa classificazione cardinale delle posizioni sulla scala sinistra-destra: cioè il cittadino A può ritenere che la posizione del partito X su qualche problema si trovi nel punto 35, mentre il cittadino B può vederla nel punto 30, ma entrambi devono essere d'accordo sul fatto che essa si trova dalla stessa parte rispetto alla posizione del partito Y su quel problema, mantenendo lo stesso rapporto ordinale con le posizioni dei partiti W, Y e Z. Quantunque abbiamo implicitamente assunto, per semplificare la nostra argomentazione, che vi sia accordo sulla esatta posizione di ogni partito, le nostre conclusioni si basano su premesse di tipo puramente ordinale.

(la media delle politiche) contro l'ampiezza del ventaglio (la loro varianza) nel decidere a chi dare il suo appoggio. Un partito che presenta una posizione media identica a quella dell'elettore (con preferenze ad un solo massimo), ma una varianza enorme potrà non essere preferito ad un altro partito che, pur con posizione media più lontana, presenta tuttavia una varianza molto minore. In breve, gli elettori valutano le proposte nella loro dimensione vettoriale e non scalare, e ogni vettore è in effetti una distribuzione ponderata delle frequenze delle proposte sulla scala sinistra-destra.

4.2. *Compattezza ideologica in sistemi a due e più partiti*

Se assumiamo che ogni punto sulla scala politica rappresenti una *Welanschauung*, l'ampiezza del ventaglio formato dalle proposte di un partito varia inversamente all'integrazione attorno alla stessa *Welanschauung*. Di conseguenza, il grado di integrazione, o compattezza, dell'ideologia di un partito dipende dall'ampiezza del tratto dell'asse che cerca di coprire con il ventaglio nelle sue proposte. Abbiamo già visto come questo tratto sia minore in un sistema multipartitico che in uno bipartitico, semplicemente perché, dividendo una costante a metà, si ottiene un risultato superiore che dividendola in un numero superiore di parti eguali. Se escludiamo il caso di sovrapposizione fra i ventagli di proposte, possiamo concludere che le ideologie saranno più compatte in un sistema multipartitico, dove la piattaforma di ciascun partito rifletterà più nettamente un certo punto di vista filosofico, attorno al quale si raggruppano strettamente le sue proposte politiche. Questo è in accordo con la precedente conclusione, secondo cui in un sistema multipartitico ogni partito cercherà di differenziare nettamente il proprio prodotto, mentre in un sistema bipartitico i partiti cercheranno di assomigliarsi a vicenda.

Per illustrare questa conclusione, confrontiamo la figura 2 con la figura 5. Nella figura 2, dopo che i partiti A e B si sono avvicinati l'uno all'altro in prossimità del centro, ognuno pesca voti nella propria metà, con sostenitori che vanno dagli estremisti al centro, ed è quindi tenuto a formulare un ventaglio di proposte che li comprenda tutti. Poiché però ci sono più elettori al centro che agli estremi, ciascun partito formula

le proprie proposte in maniera tale che la sua posizione netta sia moderata, pur effettuando qualche concessione agli estremisti. In questo modo, spera di indurre gli estremisti a non astenersi, e tuttavia punta alla gente comune concentrata intorno al punto 50.

Al contrario, i partiti della figura 5 non devono appellarsi ad un'ampia gamma di punti di vista, poiché il campo di variazione delle rispettive proposte è più ristretto ed ogni tentativo di ampliarlo provocherebbe immediatamente una collisione con un altro. Questo riduce il ventaglio di proposte, pur ammettendo che possa verificarsi una qualche sovrapposizione.

Ad esempio, nella figura 5 il partito B non può trarre guadagno ampliando le sue proposte per compiacere gli elettori che si trovano nelle posizioni 10 e 60. Se desidera mantenere la sua posizione netta nel punto 35, può formulare qualche proposta che raggiunga i punti 10 e 60, ma poiché i partiti A e C concentrano le proprie proposte proprio su quegli elettori, B non potrà competere con A e C in quelle localizzazioni. In effetti, è meglio per B concentrare le politiche attorno al punto 35, evitando un allargamento eccessivo che indebolirebbe il suo punto di forza a vantaggio di A e C.

In conclusione, in un sistema multipartitico, nessun partito ha un grande incentivo a allargarsi troppo sovrapponendosi ideologicamente ad altri e cercherà piuttosto di integrare strettamente le proprie politiche attorno a una precisa posizione filosofica.

4.3. *Sovrapposizione e ambiguità nei sistemi bipartitici*

Se ammettiamo la possibilità di sovrapposizioni in un sistema bipartitico, i risultati saranno radicalmente diversi. Qui, se un partito lancia alcune proposte nel territorio dell'altro, al fine di convincerne gli elettori che la sua posizione netta è vicina alla loro, vi è spazio per giocare con abilità sui diversi pesi che diversi elettori assegnano alle stesse proposte politiche. Ipotizziamo, ad esempio, che vi siano due gruppi — agricoltori e operai —, le cui posizioni sono rispettivamente a destra e a sinistra di 50, che presentino opinioni opposte su due provvedimenti, l'uno a sostegno dei prezzi agricoli, l'altro sulla normativa sindacale. Gli agricoltori, nelle loro decisioni

di voto, attribuiscono molto più peso al primo che non al secondo provvedimento, mentre per gli operai vale l'opposto, e quindi ciascun gruppo vede la posizione netta di un partito in modo diverso dall'altro. Rendendosi conto di ciò, un partito abile si schiererà a favore degli agricoltori sui prezzi agricoli e a favore degli operai sulla normativa sindacale, stabilendo una posizione netta contemporaneamente vicina a gruppi ben distinti l'uno dall'altro!

La possibilità di adottare una posizione che copra allo stesso tempo scelte diverse rende razionale la sovrapposizione politica in un sistema bipartitico. Di conseguenza, dal centro, dove si ammassa la maggior parte degli elettori, ciascun partito dissennina le proprie proposte politiche su entrambi i lati del centro, tentando di far sentire a ciascun elettore che sta esprimendo la sua posizione. Naturalmente, il risultato è una enorme sovrapposizione di politiche moderate.

Allo stesso tempo entrambi i partiti condurranno queste politiche moderate con una spruzzata di proposte estremiste, al fine di compiacere gli elettori situati più lontano. Poiché ciascuno cerca di compiacere un estremo opposto, è possibile scoprire da quale lato del centro un partito è effettivamente situato, guardando alle politiche estremiste che sostiene. In effetti, questo può essere l'unico modo per distinguere ideologicamente i due partiti che pure presentano proposte in linea di massima sovrapposte al centro della distribuzione.

Se entrambi i partiti cercano di essere i più ambigui possibili in merito alla loro posizione effettiva, perché non dovrebbero perseguire lo stesso obiettivo nei confronti di ogni proposta politica? Se così ogni proposta viene a coprire un ampio ventaglio di elettori, questi ultimi non solo sopprimeranno in modo diverso le singole proposte, ma saranno anche indotti a interpretare ciascuna proposta nel senso e alla luce da essi preferiti. Tutto ciò contribuisce ad ampliare considerevolmente il tratto dell'asse politico su cui possono cadere le interpretazioni possibili della posizione netta di un partito.

In questo modo, l'ambiguità aumenta il numero di elettori su cui un partito può esercitare un richiamo, e ciò incoraggia ulteriormente i partiti ad essere il più equivoci possibile in merito ad ogni problema controverso. E poiché l'ambiguità è razionale per entrambi, nessuno dei due partiti è sollecitato dalla chiarezza dell'altro a prendere una posizione più precisa.

La razionalità politica conduce quindi i partiti, in un sistema bipartitico, ad avolvere le proprie politiche in un nuvola di ambiguità. È vero che questa tendenza è limitata dal desiderio di spingere gli elettori a votare, dal momento che i cittadini si astengono se i partiti appaiono identici, o se nessuno fa delle promesse verificabili. Nondimeno, la concorrenza spinge entrambi ad essere tutt'altro che chiari sulle posizioni rispettive, rendendo più difficile al cittadino votare razionalmente, data la difficoltà di capire per cosa in effetti vota quando vota a favore di un partito. Il risultato è quello di incoraggiare gli elettori a prendere le proprie decisioni non sulla base dei problemi, ma su fattori come la personalità dei candidati, le tradizioni familiari di voto, la lealtà ai vecchi eroi del partito, ecc. Ma poiché soltanto le decisioni sui problemi sono importanti dal punto di vista del reddito-utilità, decidere su qualche altra base è irrazionale. Dobbiamo così concludere che il comportamento razionale dei partiti tende a scoraggiare il comportamento razionale degli elettori.

Questa può sembrare una conclusione sorprendente, poiché implica un conflitto fra razionalità dei partiti e razionalità degli elettori in sistemi bipartitici. In effetti, questo conflitto è stato osservato anche da studiosi del comportamento politico, come mostra la citazione che segue:

Questa tendenza verso l'accordo generale fra i partiti all'interno di un sistema bipartitico, deriva dal fatto che i leader dei partiti devono cercare di mettere assieme una maggioranza dell'elettorato. Nel complesso di un paese non è possibile costruire una maggioranza con il solo sostegno del lavoro sindacalizzato; gli agricoltori non dominano un numero sufficiente di voti da formare una maggioranza; gli uomini d'affari sono necessariamente una minoranza. Dato il tradizionale attaccamento verso un partito, o un altro, di ampi blocchi di elettori che appartengono a tutte queste classi, praticamente il solo modo in cui un partito può formare una maggioranza sta nel ricercare l'appoggio di elettori di ogni classe e interesse. Per riuscire in questo sforzo, i leader dei partiti non possono permettersi di inimicarsi nessun segmento importante della popolazione. Un modo semplice per inimicarsi qualcuno consiste nell'adozione, al momento sbagliato, una posizione chiara e precisa su un problema cruciale. Somiglianze di composizione contribuiscono quindi a determinare due caratteristiche dei partiti americani: l'analogia delle loro posizioni e l'abitudine invecchiata all'equivoco e all'ambiguità¹⁶.

¹⁶ V.O. Key Jr., *op. cit.*, pp. 231-232.

La nostra analisi in termini di «spazio politico», ha condotto esattamente alla stessa conclusione. E quanto più i partiti riescono ad essere razionalmente simili e ambigui, tanto più difficile diventa per gli elettori essere razionali. L'ipotesi di razionalità porta dunque a contraddizioni interne in un sistema a due partiti? Come tutto ciò influisce sul nostro modello?

4.4. Una tensione di fondo nel modello

Per rispondere, riconsideriamo brevemente la struttura del nostro mitico sistema politico. In esso, vi sono due gruppi di soggetti, elettori e partiti, che si servono l'uno dell'altro per raggiungere i rispettivi obiettivi. Gli elettori cercano un governo che risponda ai loro desideri, ed utilizzano i partiti per far funzionare il governo. I partiti cercano le prebende connesse al potere, ed usano gli elettori per essere eletti. L'intersezione di questi due processi costituisce il sistema politico.

L'unico obiettivo che i due gruppi hanno in comune è la continuità del sistema. Per il resto, nessuno si cura se gli obiettivi dell'altro sono raggiunti, a meno che ciò non vada a proprio vantaggio. Di conseguenza, se un componente di un gruppo può trarre vantaggio annullando la capacità di tutti i componenti l'altro gruppo di raggiungere i propri obiettivi, egli lo farà, in coerenza con l'assioma per cui ogni soggetto cerca di raggiungere il proprio vantaggio, sacrificando ad esso, se necessario, quello degli altri.

Per porre il problema in maniera più concreta, se un partito ritiene di aumentare le proprie possibilità di vittoria scoraggiando gli elettori a essere razionali, razionalità vuole che lo faccia. L'unica eccezione si verifica quando l'irrazionalità degli elettori rende probabile la distruzione del sistema politico. Poiché i partiti hanno interesse al funzionamento del sistema, sarebbero irrazionali se incoraggiassero quanto potrebbe distruggerlo.

Non è tuttavia ovvio che politiche ambigue e ideologie simili distruggano necessariamente la democrazia: al massimo, rendono il voto un meccanismo non perfettamente razionale per la scelta dei governi. Ma la razionalità di cui parliamo non è un concetto dicotomico, di tutto o niente. Ridurre la razio-

nalità del voto non lo rende completamente inutile, ma semplicemente ne riduce l'efficienza nella selezione del governo. Conoscendo ciò, i partiti, quando aumentano la propria ambiguità o uniformano le rispettive piattaforme politiche non temono di provocare la fine alla democrazia.

Gli elettori hanno due difese contro questo essere costretti all'irrazionalità. La prima consiste nel limitare per legge le attività dei partiti. Negli Stati Uniti, ad esempio, i partiti sono stati obbligati a presentare bilanci, ad astenersi da affermazioni fraudolente, a sottoporre le elezioni primarie a controllo pubblico, ad accettare un massimo di contributo proveniente da una singola fonte, e per il resto devono agire in modo da non sfruttare la cittadinanza. Poiché sarebbe irrazionale per i cittadini permettere ai partiti di sfruttarli, queste leggi li proteggono indirettamente dall'essere spinti a un comportamento irrazionale. Ma è difficile che gli elettori possano attendersi leggi che vietino ambiguità e somiglianze, cosicché questa difesa non è di grande aiuto.

Una seconda difesa consiste nel trasformare il sistema da bipartitico a multipartitico, inducendo in questo modo i partiti a limitare il ventaglio delle proprie proposte politiche e a differenziare più nettamente le proprie piattaforme, riducendone l'ambiguità. Una simile trasformazione provocherebbe tuttavia nuovi gravi problemi, come vedremo nel prossimo capitolo, ed è quindi dubbio che in questo modo migliori la possibilità di un voto razionale, che anzi potrebbe peggiorare.

Tenendo conto di queste considerazioni, potremmo concludere che il nostro modello non è necessariamente contraddittorio, anche se contiene due gruppi di soggetti in tensione reciproca. Solo se si permette a un gruppo di dominare l'altro, il modello può diventare contraddittorio, in quanto il secondo può cessare di comportarsi razionalmente. Se quindi i partiti riescono a oscurare le loro proposte politiche in un mare di genericità e gli elettori sono incapaci di scoprire che cosa realmente significhi il loro voto, si può manifestare una *crisi di razionalità*. Poiché una crisi del genere è ancor più probabile in un sistema multipartitico, ne rinviemo l'analisi al capitolo successivo.

5. Un fattore determinante dei sistemi politici

Da quanto detto sinora risulta che una causa determinante dello sviluppo politico di un paese è costituito dalla distribuzione degli elettori lungo la scala politica, se il nostro semplicissimo modello ha qualche addentellamento con il mondo reale. In primo luogo, il numero delle mode nella distribuzione serve a determinare se il sistema politico sarà di tipo bipartitico o multipartitico. Questo, a sua volta, determina se le ideologie saranno simili e ambigue, oppure diverse e ben definite, influenzando quindi le difficoltà degli elettori nel comportarsi razionalmente. In secondo luogo, il fatto che una democrazia possa portare a un governo stabile dipende dal fatto che la massa degli elettori sia concentrata al centro, oppure divaricata verso gli estremi. In terzo luogo, la stabilità della distribuzione determina se nuovi partiti sostituiranno i vecchi, oppure se saranno questi ultimi a dominare, con i nuovi che potranno solo influenzare le politiche degli altri.

Naturalmente, la distribuzione degli elettori non è l'unico fattore fondamentale: alcuni autori sostengono, ad esempio, che l'adozione di collegi uninominali al posto della rappresentanza proporzionale costituisca la causa principale di un sistema bipartitico¹⁷. Nondimeno, causa o conseguenza che sia di altri fattori, questa distribuzione costituisce un parametro politico cruciale.

Quali forze determinano quest'importante parametro? All'inizio abbiamo supposto che le preferenze individuali fossero costanti, il che rinvia ad una distribuzione data. Se in questo modo abbiamo procrastinato la risposta, non siamo ancora in grado di rispondere, poiché le cause sono di natura storica, culturale, psicologica e perfino economica, e per analizzarle dovremmo intraprendere uno studio che supera il nostro obiettivo.

Tutto ciò che possiamo dire è che: 1) la distribuzione degli elettori è un fattore cruciale, che influenza la vita politica di un paese; 2) le trasformazioni rilevanti della distribuzione sono fra gli eventi politici più importanti che si possano verificare e 3) per quanto i partiti si adeguino ideologicamente alla distribuzione, cercheranno anche di portare gli elettori sulle

¹⁷ Abbiamo già discusso questo punto nel paragrafo 2 di questo capitolo.

proprie posizioni, in questo modo modificando la distribuzione stessa.

6. Riepilogo

Possiamo trasformare il famoso modello spaziale di Harold Hotelling in modo da farne un utile strumento per analizzare le ideologie politiche, se vi aggiungiamo: 1) una distribuzione variabile della popolazione; 2) una classificazione inequivocabile dei partiti da sinistra a destra; 3) una certa immobilità ideologica e 4) preferenze politiche individuali ad un solo massimo.

Questo modello conferma la conclusione di Hotelling secondo cui i partiti in un sistema bipartitico convergono ideologicamente verso il centro, nonché il contributo di Smithies, secondo cui il timore di perdere gli elettori collocati agli estremi, trattiene i partiti dal diventare perfettamente identici. Abbiamo però anche trovato che questa convergenza dipende da una distribuzione unimodale, con varianza limitata e alta concentrazione sulla moda.

Se la distribuzione degli elettori rimane costante, il sistema politico si porta verso un equilibrio, in cui il numero dei partiti e le loro posizioni ideologiche sono fissi. Il fatto che ci siano due o più partiti dipende dal profilo della distribuzione e dal sistema elettorale, maggioritario o proporzionale.

In un sistema multipartitico non esiste alcuna tendenza verso l'imitazione, in quanto i partiti cercano di accentuare la «differenziazione dei prodotti» ideologici, mantenendo la purezza della dottrina. Questa differenza aiuta a comprendere i caratteri peculiari di ciascun sistema.

Nuovi partiti, normalmente volti a vincere le elezioni, esercitano spesso un ruolo più importante nell'influencare le politiche dei partiti già esistenti. I vecchi partiti, immobili dal punto di vista ideologico, non sono in grado di adeguarsi rapidamente a mutamenti nella distribuzione delle preferenze, ma i nuovi possono fare il loro ingresso ogniquale volta lo trovano conveniente. I partiti d'influenza possono sorgere nei sistemi bipartitici, quando la convergenza al centro ha allontanato troppo un partito dai suoi sostenitori estremi e questi desiderano che esso torni sulle posizioni precedenti.

Se assumiamo che la posizione di un partito lungo l'asse ideologico esprima la media ponderata delle posizioni che occupa su ogni decisione politica, siamo in grado di spiegare la tendenza dei partiti ad ampliare il ventaglio delle soluzioni che propongono, in base al desiderio di appellarsi contemporaneamente a molti diversi punti di vista. In un sistema bipartitico, i partiti presentano un ventaglio di proposte politiche molto più ampio — e di conseguenza un'integrazione fra di esse molto più debole — di quello dei partiti in un sistema multipartitico. In effetti, in un sistema bipartitico si verifica un'ampia zona di sovrapposizione verso il centro, cosicché i partiti si assomigliano l'un l'altro.

Questa tendenza è rinforzata dalla deliberata ricerca di ambiguità su ogni particolare problema. Le proposte politiche possono diventare così vaghe e i partiti così simili, che gli elettori trovano difficile pervenire a decisioni razionali di voto. Nondimeno, incoraggiare l'ambiguità costituisce una strategia razionale per i partiti che operano in un sistema bipartitico.

Una causa determinante dello sviluppo politico di un paese è rappresentato dalla distribuzione degli elettori lungo l'asse ideologico. Da ciò dipende sostanzialmente se vi saranno due o più partiti principali; se le regole democratiche condurranno a governi stabili o meno; e se nuovi partiti verranno sostituendosi a quelli esistenti, oppure se potranno giocare solo un ruolo secondario.

Capitolo nono

Problemi di razionalità con i governi di coalizione

Nei sistemi politici democratici, l'uso della coazione da parte del governo trova la sua sanzione legale nel consenso dei governanti. Varie impostazioni filosofiche sono alla base di questa concezione, ma in pratica quasi ogni democrazia considera il consenso della maggioranza dei votanti equivalente a quello della totalità dei governati. Di conseguenza, ogni governo democratico deve ottenere in qualche modo il consenso volontario di una maggioranza, per poter governare legittimamente.

Se in sistemi multipartitici nessun partito ottiene la maggioranza, il governo formato da un solo partito equivarrebbe all'imposizione delle opinioni di una minoranza sulla maggioranza, violando in questo modo l'idea fondamentale che sta alla base della democrazia. Per evitare ciò, il governo deve essere formato da più partiti, diventando un governo di coalizione.

Il comportamento razionale in sistemi politici governati da coalizioni è alquanto diverso da quello dei sistemi governati da un solo partito. Poiché sinora abbiamo discusso solo di quest'ultimo, dobbiamo ora modificare il modello per studiare la razionalità in regime di coalizione.

In questo capitolo cercheremo di dimostrare le seguenti proposizioni:

1. Quantunque il voto razionale sia più importante in un sistema multipartitico che in un sistema bipartitico, esso è più difficile e meno efficace.
2. Nei sistemi normalmente governati da coalizioni, gli elettori sono spinti a comportarsi irrazionalmente: essi possono quindi considerare le elezioni come sondaggi di opinione.
3. Nei sistemi multipartitici le ideologie e le politiche dei partiti sono più nettamente definite che nei sistemi bipartitici, ma i programmi effettivi dei governi sono meno integrati.

Fino a qui