

COSA È «COMPETIZIONE» IN POLITICA E COME VA STUDIATA

di Stefano Bartolini

I termini «competizione politica», «elettorale» o «partitica» figurano nei titoli e nei testi di ricerca politica con crescente frequenza, ma con significati molto diversi. Per lo più, il termine è generico e si riferisce all'intero processo elettorale e parlamentare. Nei modelli formali esso indica le strategie dei partiti nel quadro ristretto di assunti sulle motivazioni, preferenze e informazioni. Nella letteratura sulla teoria democratica la competizione politica figura sovente come caratteristica essenziale, quando non definitoria, della democrazia stessa. In questo articolo voglio chiarire il senso dell'applicazione alla politica della categoria «competizione» partendo da cinque considerazioni critiche.

In primo luogo, la natura della relazione sociale identificata con il termine «competizione» è raramente discussa e chiarita rispetto ad altri tipi di interazioni che si instaurano tra attori formalmente autonomi. La seconda considerazione è che la «competizione politica» è troppo spesso identificata e confusa con la democrazia stessa, il che genera non poca incertezza sul suo ruolo. La terza considerazione è che l'ambiguità e vaghezza del concetto di competizione è favorita dallo scarso approfondimento del suo contrario: la «collusione politica». Il quarto punto è che nell'applicazione politica del concetto di competizione troppo viene mutuato dalla teoria economica e dai suoi modelli di competizione. A mio avviso, la presunta analogia o somiglianza tra competizione economica e competizione politica è fondamentalmente erronea. Il gergo delle teorie economiche e le analogie tra mercati politici ed economici, consumatori ed elettori, ecc. si sono talmente diffusi da modellare la nostra percezione del problema, finendo per danneggiare più che aiutare

Ringrazio Roberto D'Alimonte, Richard Gunther, José Ramón Montero, Juan J. Linz e Steven Lukes per i loro commenti a versioni precedenti di questo lavoro.

la definizione delle questioni a cui una teoria della competizione politica deve dare risposta. Infine, quinto punto, sotto l'influenza dei modelli economici, anche gli scienziati politici hanno finito per vedere e concettualizzare la competizione come un fenomeno unidimensionale, il cui limite superiore è il modello teorico della competizione «perfetta», con annessi i suoi concetti chiave di equilibrio e di massimizzazione.

Queste considerazioni sono legate l'una all'altra e costituiranno il filo conduttore del lavoro, le cui conclusioni possono essere sintetizzate come segue: competizione e collusione in politica sono due facce dello stesso processo e l'una non può essere concepita o studiata senza riferimento all'altra. La competizione si appoggia su precondizioni non-competitive che definiscono la capsula legal-normativa all'interno della quale essa può aver luogo, e senza le quali essa cessa di esistere convertendosi in altri tipi di relazione sociale. Per sviluppare una teoria empirica della competizione politica bisogna abbandonare sia l'approccio formale sia l'utilizzo meramente descrittivo, sviluppando un quadro di riferimento che: 1) identifichi le principali condizioni della competizione; 2) le combini in diverse configurazioni di interazione competitiva; e 3) permetta una valutazione di tali configurazioni nei termini di quali obiettivi e valori della democrazia sono raggiunti e quali sono sacrificati da ognuna di esse.

Il lavoro ha la seguente organizzazione. Nella prima sezione viene chiarita la natura della interazione competitiva rispetto ad altri tipi di interazione politica. Nella seconda, l'attenzione si sposta sulla relazione che esiste tra democrazia e competizione e sulle diverse condizioni dei due fenomeni. La parte centrale dell'articolo si concentra sulla discussione di quattro condizioni empiriche della competizione. Le due sezioni finali discutono il rapporto tra le diverse condizioni della competizione e la possibilità e utilità comparata della costruzione di modelli formali basati sulla logica della massimizzazione di tali condizioni.

La natura dell'interazione competitiva

La competizione è un tipo di relazione sociale caratterizzata da interazioni coscienti tra attori formalmente autonomi¹. Natu-

¹ La discussione delle relazioni sociali che implicano rapporti di subordinazione tra gli attori è esclusa da questo lavoro.

ralmente, non tutti i sistemi di interazione tra attori autonomi sono competitivi. Accanto ad interazioni *competitive* esistono interazioni *conflittuali*, *negoziali* e *cooperative*, che si intersecano prasseologicamente in tutti quei casi in cui gli attori non sono in grado di isolarsi e rendersi indipendenti gli uni dagli altri. La natura specifica delle interazioni competitive è chiarita meglio da una comparazione con le altre forme, che è riassunta sinteticamente nella tabella 1.

La competizione ed il conflitto riposano entrambi sul principio puro dell'azione individualistica, cioè sul rifiuto della subordinazione, anche parziale, degli sforzi ed interessi individuali a qualche uniforme interesse collettivo o sovra-individuale. Anche nel negoziato e nella cooperazione gli attori perseguono interessi individuali, ma essi accettano una subordinazione almeno parziale di tali interessi ad un fine comune.

La percezione reciproca degli interessi costituisce una seconda importante differenza. Mentre nelle relazioni di negoziato ed in quelle conflittuali gli obiettivi degli attori sono diversi e percepiti come tali, nella competizione e nella cooperazione tali obiettivi sono simili. La competizione presuppone l'esistenza di un obiettivo comune a tutti i competitori. Questo può essere il profitto, la gloria, il prestigio scientifico o il potere. Ciò che conta è l'unanimità sul valore da perseguire, dato assente nelle situazioni di conflitto o di negoziato.

La terza differenza riguarda la percezione della relazione tra gli interessi di un attore e quelli degli altri. Attori in conflitto tendono a percepire i rispettivi interessi o valori come *mutuamente esclusivi*. I negoziati richiedono una percezione degli interessi e dei valori come *divergenti*, ma non mutuamente esclusivi. All'estremo opposto, attori che attivamente cooperano tendono a vedere i rispettivi valori ed interessi come *complementari*, se non identici. Al contrario, le relazioni competitive si costituiscono sulla base della percezione dei valori e degli interessi come largamente *indipendenti*. La competizione si basa sul fatto che ogni concorrente persegue i suoi interessi utilizzando le proprie energie in funzione di essi e valutando i risultati in termini di realizzazioni obiettive. Poiché i fini perseguiti nella e attraverso la competizione sono gli stessi per tutti, la percezione degli interessi degli altri attori è fondamentalmente irrilevante.

Un quarto elemento di differenza riguarda i mezzi utilizzati. Nel conflitto gli attori si infliggono mutuamente dei danni. La forza è utilizzata direttamente o indirettamente contro gli aver-

sari per valutarne la capacità di resistere al crescere dei danni derivanti dal conflitto stesso. Che il fine ultimo sia la vittoria in un gioco a somma zero o il raggiungere in posizione vantaggiosa la successiva fase di negoziato, la logica di utilizzazione di mezzi non muta. Nei negoziati gli attori utilizzano come mezzi promesse e minacce con associati costi e vantaggi. Le minacce di ricorso diretto alla creazione di danni ed alla fine dei vantaggi – cioè lo slittamento nel conflitto in caso di fallimento del negoziato – sono utilizzati per ottenere migliori termini di scambio. Nel caso della cooperazione gli attori di fatto scambiano e condividono mezzi, informazioni, risorse, ecc. in vista dell'obiettivo comune e senza timori sul loro utilizzo data la natura complementare o identica degli interessi. Il caso della competizione è diverso da tutti gli altri perché gli attori né usano né minacciano di usare qualsivoglia forma di forza contro i concorrenti, né scambiano o condividono mezzi o informazioni. In una situazione pura di competizione infatti «ogni competitore mira all'obiettivo senza ricorrere alla forza contro l'avversario [...] da un punto di vista si procede come se non esistesse alcun avversario, ma solo il fine»².

Questa considerazione conduce ad una quinta differenza cruciale tra la competizione e le altre forme di interazione: la collocazione del premio. Nelle interazioni conflittuali, il premio è normalmente nelle mani di uno degli attori e gli deve essere direttamente sottratto poiché esso non intende dividerlo. Perché relazioni negoziali si stabiliscano, ogni attore deve controllare qualche valore o premio, o porzione di essi, che è apprezzata dagli altri attori e deve essere disposto in principio a scambiarlo con qualcos'altro. Le relazioni cooperative implicano che il premio cercato non è nelle mani di nessun attore, né può essere ottenuto per via di scambio: può essere raggiunto solo attraverso il coordinamento degli sforzi degli attori stessi. Non esiste senza tale coordinamento. La competizione ha luogo in condizioni diverse: all'inizio il premio non è in mano a nessuno dei competitori; è realmente in gioco. Anche se tale premio è vinto alla fine di un round competitivo, sarà rimesso in gioco all'inizio del prossimo. Le maggioranze elettorali sono in gioco prima di ogni elezione così come lo sono le coppe sportive prima di ogni finale, e le quote di mercato in continuazione. D'al-

² Simmel (1955, 58).

tra parte, nella relazione competitiva pura, i premi non possono essere condivisi o negoziati tra i competitori, anche perché la loro attribuzione spetta ad un terzo non concorrente. Il rifiuto di rimettere in gioco un premio precedentemente vinto, tende a mutare la relazione da competitiva a conflittuale o negoziale. Se il premio non è «in gioco», allora bisogna battersi per esso o dividerlo negoziabilmente.

L'ultima e più importante caratteristica distintiva della competizione riguarda i suoi effetti inattesi sulle parti terze che non partecipano alla competizione stessa. Per «terzi» si intende quegli individui che appartengono al cerchio sociale della relazione in questione, ma che non sono coinvolti direttamente in quanto avversari, negoziatori, concorrenti o cooperatori. Conflitto, negoziato e cooperazione possono determinare e anche basarsi su danni e costi deliberatamente distribuiti a coloro che sono esclusi da tali interazioni. Allo stesso tempo, nessun preciso effetto inatteso sui terzi può essere dedotto dagli esiti delle relazioni di conflitto, negoziato e cooperazione. Per quanto una lunga tradizione di teoria sociale e politica abbia argomentato gli effetti favorevoli del conflitto per la società nel suo complesso³, nessuno ha mai sostenuto che tali effetti e conseguenze inattese possano essere sistematicamente positivi. I terzi possono essere danneggiati dai conflitti altrui a meno di non essere in grado di isolarsi da essi. I terzi sono generalmente esclusi dai negoziati – che suscitano quasi sempre questioni di «rappresentatività» dei negoziatori – e normalmente aspirano a qualche forma di rappresentanza per evitare di pagare il prezzo dell'esito negoziale. Paradossalmente, la cooperazione può comportare costi anche più alti per gli esclusi e gli esterni; essi sono esclusi anche dal godimento dei valori raggiunti attraverso tale cooperazione⁴, sopportando, in linea generale, i costi derivanti dalla chiusura di tale relazione sociale. In conclusione, effetti inattesi diversi e più o meno dannosi o vantaggiosi per i terzi possono derivare dalle varie forme di conflitto, cooperazione e negoziato.

La competizione nella sua forma pura è diversa perché si ritiene che gli effetti non intenzionali delle interazioni competi-

³ Vedi le 16 tesi sulla funzione positiva del conflitto sociale in Coser (1956); e la seconda parte di Dahrendorf (1959).

⁴ Un caso speciale è quello dei beni pubblici, la cui fruizione è estesa al di là del gruppo di cooperatori che li fa emergere.

ve siano benefici per i terzi coinvolti indirettamente da esse. Il risultato netto della competizione tra individui per lo stesso premio produce un risultato generale che è vantaggioso per i non partecipanti. Il terzo che guadagna può essere identificato sulla base di premesse individualistiche così come sistemiche. Nella prima prospettiva si tratta di una funzione di benessere collettivo che massimizza ogni funzione individuale; nella seconda prospettiva il vantaggio si trova nella realizzazione di qualche valore generale che risulta positivo dal punto di vista sistemico. Alle radici di questa miracolosa proprietà della competizione si trova un meccanismo sociale di trasformazione degli impulsi individuali in risultati socialmente apprezzati. Nella interazione competitiva, gli sforzi antagonisti soggettivi che conducono alla realizzazione del valore obiettivo desiderato da tutti i concorrenti determinano, come sottoprodotto, la realizzazione di altri valori da esso diversi. Il risultato finale di tali sforzi antagonisti li trasforma in un fine ultimo, mentre dal punto di vista del concorrente individuale tale fine ultimo non è né voluto né ricercato. In questo meccanismo si nasconde il valore della competizione per il cerchio sociale di cui i concorrenti sono membri. «Dal punto di vista della società [la competizione] offre motivazioni soggettive come mezzi di produzione di valori sociali obiettivi: dal punto di vista delle parti concorrenti [la competizione] usa la produzione di valori obiettivi come mezzi per il soddisfacimento soggettivo»⁵. In questo modo la competizione si legittima dal punto di vista collettivo per la sua capacità di superare, e in realtà di negare, la tensione tra i fini soggettivi e quelli collettivi. Quest'ultimi sono soddisfatti dai risultati obiettivi e individualmente inattesi della competizione contrapposti ai fini soggettivi dei concorrenti.

Il funzionamento di questo meccanismo virtuoso fu originariamente individuato nella sfera biologica ed è stato, con ogni probabilità, importato da essa. Il piacere erotico, che è per l'individuo fine ultimo e autogiustificato, è per la specie solo un mezzo attraverso il quale essa garantisce la sua perpetuazione. Inversamente, il mantenimento della specie è per l'individuo solo un mezzo per perpetuare se stesso nella sua progenie e per dare alla sue proprietà, caratteristiche e vitalità una sorta di

⁵ Questa frase di Simmel è la più illuminante definizione della competizione che ho incontrato. Vedi Simmel (1955, 59-60).

immortalità. Ma il meccanismo non è limitato a questa sfera. Anche gli antichi dei sembravano consapevoli che la competizione per la gloria e l'onore individuale tra gli eroi greci e troiani avesse come conseguenza non intenzionale l'aumento di rendimento militare delle rispettive armate. E infatti si impegnavano attivamente nello stimolare o deprimere tale competizione⁶. Gli esempi degli effetti benefici globali delle interazioni competitive potrebbero moltiplicarsi in quasi tutti i campi dell'azione umana.

Buona parte della moderna teoria sociale si concentra direttamente o indirettamente, su questo misterioso meccanismo di armonizzazione più o meno perfetta degli interessi individuali e collettivi. I disaccordi riguardano perlopiù la spontaneità con cui tale armonia è raggiunta. La questione è se gli interessi morali e materiali degli individui generano ordini funzionali senza alcun progetto che li trascenda, o se questo sia possibile solo nella misura in cui tali interessi morali e materiali di fatto si appropriano e interiorizzano un insieme di valori sopra-individuali come mezzi e fini di azione. Poiché le positive conseguenze inattese della interazione competitiva sono concepibili in entrambe le visioni, non è necessario in questo testo soffermarsi sulle loro differenze. Più importante è chiarire la combinazione di idee che si trovano alla radice della concezione benefica delle conseguenze inattese della competizione. Vi troviamo beninteso la scoperta classica dell'esistenza stessa delle conseguenze inattese dell'azione umana. Vi figura in secondo luogo l'idea che anche i vizi privati possono contribuire alla felicità pubblica⁷. Vi è infine l'idea, risultato di contributi convergenti di diversi autori – dalla mano invisibile di Smith, all'idea di Hume di benefici pubblici non dovuti ad alcun piano prestabilito, fino all'eterogenesi dei fini di Wundt – che «gli ordini generati senza progetto possono superare di gran lunga i piani esplicitamente concepiti dall'uomo»⁸. Queste tre idee si combinano virtuosamente nell'interpretazione del meccanismo competitivo, diri-

⁶ Per una ricca collezione di esempi di tali interferenze vedi Sissa e Detienne (1989, specialmente pp. 81-88).

⁷ Il primo a formulare correttamente queste due idee è stato probabilmente Bernard Mandeville (1755). La seconda idea – vizi privati che si trasformano in virtù pubbliche – non fu mai accettata da Smith, che nei suoi scritti morali accusò Mandeville di «moralismo invertito»; Smith (1976, vol. I, 308-314).

⁸ Von Hayek (1988, 8). Per una critica della lettura conservatrice degli effetti inattesi e della loro implicita perversione vedi Hirschman (1991a, 27-66 e 1991b).

TAB. 1. *Strutture di interazione tra attori autonomi*

<i>Tipo di interazione</i>	<i>Conflitto</i>	<i>Negoziato</i>	<i>Cooperazione</i>	<i>Competizione</i>
<i>Principio di azione</i>	individualistico rifiuto della subordinazione	solidaristico parziale subordinazione	solidaristico coordinamento degli sforzi	individualistico rifiuto della subordinazione
<i>Fini</i>	i fini degli attori sono diversi	i fini degli attori sono diversi	i fini degli attori sono simili	i fini degli attori sono simili
<i>Percezione degli interessi</i>	conflittuali	divergenti	complementari o identici	indipendenti
<i>Mezzi di azione</i>	inflizione di danni e uso diretto o indiretto della «forza»	promesse e minacce di danni e vantaggi	scambio condivisione di risorse, informazioni, ecc.	indipendenza di mezzi di azione
<i>Premi</i>	detenuti da un attore	condivisi tra più attori e scambiabili	raggiungibili solo attraverso la cooperazione	in gioco e distribuiti da un terzo
<i>Conseguenze inattese per i terzi esclusi</i>	non prevedibili	non prevedibili	non prevedibili	benefiche

gendo i suoi esiti a vantaggio di coloro che non partecipano direttamente nell'interazione competitiva.

Vale sottolineare che, per quanto si fondi sul principio individualistico di non subordinazione dei fini soggettivi, la competizione trova la sua legittimazione nella soddisfazione di fini socialmente desiderabili. Questi ultimi giustificano le perdite eventualmente affrontate dagli individui nel processo. In questo senso, la competizione individualistica non va contrapposta alla esclusività o alla prevalenza dell'interesse collettivo o sociale, ma vista come una tecnica tra le altre per il raggiungimento di tale interesse. La legittimazione della competizione individualistica è «sociale» quanto lo è la legittimazione di altre tecniche di coordinamento degli sforzi individuali verso il raggiungimento di fini collettivi.

In conclusione, l'interazione competitiva è definita dal fatto che: 1) si basa sul principio individualistico e come tale non richiede la subordinazione di tale principio a fini superiori (e in tal modo si libera del problema di come attori autonomi possono trovare un accordo su tali fini); 2) si basa su interazioni tra

attori che mirano allo stesso valore e pur tuttavia possono definire i loro rispettivi interessi come indipendenti; 3) esclude il ricorso alla forza ed alla minaccia; 4) rimette in gioco ripetutamente il premio; e 5) è caratterizzata da effetti non intenzionali benefici per i terzi. In definitiva la competizione è un tipo di interazione che sistematicamente migliora il rendimento organizzativo per il cerchio sociale di cui i concorrenti fanno parte. Le caratteristiche appena elencate sono sintetizzate nella tabella 1 e comparate con le caratteristiche corrispondenti di altri tipi di interazione.

Date queste condizioni, non sorprende che l'interazione di tipo competitivo sia considerata superiore alle altre e la sua applicazione sia giudicata preferibile tutte le volte che è possibile. Dai primi, quasi impliciti, apprezzamenti degli effetti benefici della competizione commerciale e mercantile di Adam Smith, la competizione ha progressivamente acquisito un riconoscimento esplicito come valida ed adeguata tecnica per la soddisfazione di quasi tutti i bisogni ed il raggiungimento di quasi tutti i valori in quasi tutte le sfere dell'attività umana. Il valore eccezionale attribuito agli sforzi paralleli di diverse parti per ottenere lo stesso premio può sorprendere quando si consideri il numero di settori nei quali il principio della cooperazione e/o della subordinazione degli sforzi individuali rispetto al fine collettivo è ancora prevalente e legittimato (burocrazie pubbliche e private, processi produttivi, cerchie familiari, ecc.) e quelli in cui relazioni conflittuali o negoziali ancora prevalgono (relazioni internazionali, gruppi di pressione, ecc.). Tuttavia, l'attuale orientamento premia la competizione come modo prevalente. Altri principi e tecniche di coordinamento delle forze individuali necessitano di giustificazioni *ad hoc* e sono riservati a campi in cui la competizione è considerata irraggiungibile o non ancora raggiungevole. Se la soddisfazione dei bisogni umani e la creazione di valori sia da affidare alla competizione o ad altre tecniche tende a non essere più una discussione aperta, ma a ridursi ad una questione di applicabilità.

Competizione e democrazia

La concezione della democrazia come sistema di interazioni competitive tra attori politici e l'estensione alla politica dei benefici effetti inattesi della competizione stessa sono giunti più

tardi che in altri campi. Nella sfera politica il valore obiettivo apprezzato dai concorrenti è generalmente identificato con il potere⁹. I mezzi decisivi non sono violenti: programmi, politiche, propaganda e, infine, voti. Tuttavia, il decisivo sottoprodotto socialmente apprezzabile del confronto antagonistico per il potere non è definito con altrettanta chiarezza. Quale è dunque la relazione tra competizione politica e democrazia e, più precisamente, quale è il contributo della prima alla seconda?

Una prima semplice risposta è che la competizione produce la democrazia come suo sottoprodotto. Si tratta di una risposta inadeguata. La competizione presuppone l'esistenza di un insieme di norme e regole che offrano almeno un minimo quadro regolativo senza il quale la competizione degenera in conflitto non regolato. Quindi, la democrazia, intesa come insieme di diritti fondamentali e di procedure, è una condizione necessaria della competizione politica. Allo stesso tempo, è evidente che il consolidamento di questo quadro regolativo e procedurale non è raggiunto attraverso la competizione, ma piuttosto attraverso la cooperazione ed il negoziato tra gli attori. La confusione nel rapporto democrazia-competizione è talvolta accentuata dall'offuscamento di un fenomeno intermedio: il pluralismo, cioè l'esistenza di un numero di attori genuinamente autonomi. Il pluralismo è condizione necessaria della democrazia e, allo stesso tempo, della competizione. Non ne è, tuttavia, condizione sufficiente, nel senso che il pluralismo non è necessariamente «competitivo». Come abbiamo visto, altri principi possono infatti regolare l'interazione tra attori. In conclusione, la competizione politica può mantenere, difendere, stabilizzare o altrimenti migliorare la capsula costituzionale della democrazia e/o il suo pluralismo, ma questo non cambia la priorità logica ed empirica di quest'ultima rispetto alla prima.

Una versione diversa dello stesso argomento è che la competizione è condizione necessaria di elezioni democratiche. Solo elezioni che aggiungono alla caratteristica di essere 1) inclusive (suffragio), 2) libere (diritti civili e politici che permettono l'espressione libera del voto) e 3) corrette (senza frode) anche la caratteristica di essere 4) competitive sarebbero elezioni democratiche. In questo senso, inclusività, libertà, correttezza e competitività sono le caratteristiche definitorie di elezioni democra-

⁹ Benché rimangano differenze non irrilevanti nella definizione di questo potere: voti, cariche o influenza sulle politiche.

tiche e l'assenza di una di esse fa scivolare in una democrazia di facciata o in un regime ibrido. In questo caso, dunque, la competizione non è la causa o l'origine della democrazia, ma rimane una delle sue caratteristiche *definitorie*.

Anche questo significato è, a mio giudizio, inappropriato. Perché le elezioni siano democratiche non è della competizione che abbiamo bisogno, ma di *molto meno*. Infatti, quando parliamo di elezioni democratiche con il termine «competitivo» intendiamo semplicemente la possibilità di partecipare di coloro che vogliono farlo; la possibilità di competere. Non esiste un buon termine italiano per indicare questa «opportunità» di accedere all'interazione competitiva e non ci resta che mutuarne uno inglese: «contestabilità» (*contestability*). Dunque, per elezioni competitive dobbiamo intendere elezioni «contestabili». Ma la contestabilità delle elezioni non implica necessariamente il loro essere competitive, o l'essere tutte ugualmente competitive. Ogni equivalenza tra il concetto di «contestabilità» e quello di «competitività», cioè tra la potenzialità e l'opportunità di prendere parte ad interazioni competitive e la natura fattuale e l'intensità delle stesse, finisce per distruggere il significato autonomo del concetto e del fenomeno della competizione.

Dato che la contestabilità è condizione necessaria sia della democrazia che della competizione, questa sovrapposizione concettuale genera notevole confusione, spingendo talvolta ad assimilare la competizione con la democrazia e viceversa. Invece, i due fenomeni si sovrappongono solo per quanto attiene alla dimensione appunto della «contestabilità». In uno dei rari articoli dedicati a questo tema D'Alimonte ha difeso la necessità di una distinzione netta, insistendo che la democrazia (diritti e procedure) è condizione necessaria ma non sufficiente della competizione e che quest'ultima non è condizione né necessaria né sufficiente della democrazia. D'Alimonte sostiene che la condizione di libertà dei partiti di presentare candidati e programmi e la condizione di libertà degli elettori di sceglierli (ciò che ho qui chiamato «contestabilità») «non identifica la democrazia con la competizione, ma con un mercato politico-elettorale aperto nel quale la libertà di accesso è garantita sia sul lato della domanda (elettori) che su quello dell'offerta (i partiti)»¹⁰. Lo-

¹⁰ D'Alimonte (1989, 301-319, in particolare 301-303). Non concordo con l'utilizzo dell'espressione «mercato politico-elettorale», soprattutto perché implica altre condizioni della competizione che vanno aldilà della contestabilità. Tale critica non è qui sviluppata; sul punto vedi Bartolini (1995, 64-65).

gicamente, un mercato politico-elettorale aperto non è necessariamente competitivo. La condizioni della democrazia non sono le condizioni della competizione¹¹.

Quest'ultimo punto può essere meglio chiarito comparando il ruolo attribuito alla competizione dai due autori che hanno importato nel campo della politica la tesi dei benefici effetti inattesi della competizione: Schumpeter e Downs¹². L'innovazione di Schumpeter è di rendere irrilevanti tutte le motivazioni soggettive delle élite politiche con l'eccezione del loro appetito per il potere. Una volta canalizzati all'interno di una capsula di norme e procedure¹³ che definiscono i mezzi appropriati ed accettabili, questi appetiti tendono a produrre valori sociali di grande valore per i terzi e per la società intera. Non vi è alcun bisogno – per il meccanismo specificato nella prima sezione – di assumere che tali valori sociali siano deliberatamente ricercati o voluti dai partiti nel confronto competitivo. Questa visione presenta diversi vantaggi. Salva il carattere normativo della democrazia attribuendo agli elettori il ruolo di istanza ultima di selezione dei governanti. A livello descrittivo, permette di rinunciare all'alto grado di competenza, iniziativa, altruismo richiesto da altre teorie della democrazia che Schumpeter chiama «classiche». Facilita inoltre la distinzione tra sistemi democratici e non-democratici attraverso l'esclusività della sanzione popolare del governo attraverso le elezioni. Infine, aiuta anche a riformulare il dilemma delle teorie classiche al riguardo della autorità democratica, evitando che il Leviatano, una volta legittimato da un contratto sociale, risulti libero di operare per il bene comune.

Schumpeter stabilisce un forte legame tra democrazia e competizione. La sua definizione di democrazia è «governo approvato dai cittadini» ed il sistema democratico è definito dalle

¹¹ Per la discussione delle condizioni della democrazia vedi Dahl, (1971, 3 ss). Si noti che la competizione non appare tra le condizioni necessarie della democrazia ma nella lista delle garanzie istituzionali in quanto «diritto dei leaders politici di competere per il sostegno». Ovviamente Dahl si riferisce a competizione come contestabilità, non a competizione come interazione competitiva.

¹² Schumpeter (1954); Downs (1957). Una buona discussione della concezione normativa della democrazia nei due autori è in Miller (1983, 133-155). Una breve analisi del ruolo della competizione in Schumpeter e Downs è in Strom (1992, 29-32).

¹³ Prendo il termine di «capsula» da Etzioni (1988, in particolare il cap. 12: *Encapsulated Competition*). Etzioni usa l'espressione «capsula sociale» per definire ciò che io preferisco chiamare capsula normativa e procedurale.

regole formali per l'esercizio di una competizione elettorale libera, corretta e leale. Il metodo democratico è solo «lo strumento istituzionale per arrivare a decisioni politiche sulla base delle quali individui singoli ottengono il potere di decidere attraverso una competizione che ha per oggetto il voto popolare»¹⁴. Le procedure che costituiscono la democrazia sono gli aspetti costituzionali della competizione politico-elettorale: la capsula della competizione. Di fatto, la sua è più una teoria della democrazia che della competizione. La sua definizione procedurale rende la competizione – intesa nel senso stretto di contestabilità – essenziale alla democrazia; una caratteristica definitiva della democrazia.

Tuttavia, Schumpeter non dice molto sulla competizione stessa. Riconosce che «la nostra teoria non è meglio definita di quanto lo sia il concetto di competizione per la leadership»¹⁵. Inoltre egli non definisce il sottoprodotto socialmente desiderabile della competizione. Esso sembra identificarsi con la selezione pacifica dell'élite di governo e la sua sottomissione a intervalli fissi al rinnovo del mandato. In breve, il sottoprodotto benefico è l'istituzionalizzazione del continuo conflitto per il potere. Egli sostiene che tra il caso ideale della perfetta competizione, che non esiste, ed i casi reali in cui ogni contestazione dell'élite al potere è assente, esistono un gran numero di variazioni attraverso le quali il metodo democratico di governo slitta impercettibilmente in quello autoritario¹⁶. Tuttavia, egli non specifica cosa produca queste variazioni. La competizione, dunque, è essenzialmente concepita come contestabilità elettorale, cioè come apertura agli sfidanti.

Le esplicite affermazioni di Schumpeter riguardo al valore sociale non-intenzionalmente prodotto dalla competizione si arrestano qui. Nelle pagine in cui egli sviluppa il suo concetto di scontro competitivo per i voti, i riferimenti alla «volontà popolare», alle preferenze dei cittadini, alla capacità di risposta delle élite sono assenti. Schumpeter non sostiene che gli elettori sanno quello che vogliono e sono in grado di valutare quello che si è fatto o non fatto. Di conseguenza, non osa minimamente suggerire che le élites li soddisfano dandogli quello che essi deside-

¹⁴ Schumpeter (1954, 269).

¹⁵ *Ibidem* (271).

¹⁶ *Ibidem*.

rano. Le concrete politiche che sono offerte non lo interessano molto. Invece si trovano nel testo molti passi che sottolineano l'importanza cruciale del processo di selezione: «[noi] rendiamo la decisione sulle *issues* da parte dell'elettorato secondaria rispetto alla selezione degli uomini che prendono le decisioni»; «La sua scelta [dell'elettore] non deriva dalla sua iniziativa, ma è a sua volta modellata, e il modellamento è una parte essenziale del processo democratico»; «Gli elettori si limitano ad accettare o a rifiutare questa offerta in preferenza ad altre»¹⁷. In questa prospettiva niente può dirsi sul rapporto tra la competizione elettorale e la «volontà popolare», poiché il punto di partenza di Schumpeter è quello di volontà individuali poco informate e emotivamente distorte, per cui le decisioni dei cittadini risultano in varia misura manipolate da potenti persuasori¹⁸.

Downs parte dalle tesi di Schumpeter, riconoscendo la sua ispirazione¹⁹, ma si spinge oltre. La competizione «è un meccanismo attraverso il quale i partiti politici, impegnati nello scontro competitivo per il voto, sono obbligati a prendere in considerazione le preferenze degli elettori per una politica rispetto ad un'altra»²⁰. L'effetto non-intenzionale della competizione è dunque specificato in modo più chiaro: si tratta della disponibilità e perfino della necessità di rispondere simpateticamente alle preferenze degli elettori (*responsiveness*). Non è necessario assumere che partiti e candidati vogliono rispondere alle preferenze degli elettori. Essi sono involontariamente spinti a farlo mentre perseguono i loro obiettivi di potere attraverso la massimizzazione del voto. In questo caso la competizione diviene di gran lunga più importante perché non è più un mero meccanismo difensivo contro il Leviatano, ma obbliga di fatto i leader a prendere in considerazione le preferenze concrete degli elettori. La tesi di Downs riguarda il come la competizione impone la trasformazione delle motivazioni di ogni partito nel valore sociale della sua onestà, responsabilità e *responsiveness* elettorale verso i desideri degli elettori²¹.

¹⁷ *Ibidem* (269 e 282 rispettivamente).

¹⁸ Una simile definizione minima di democrazia era condivisa da Popper (1965, vol. 1, 124), che la definisce semplicemente come un sistema nel quale i governanti possono essere rimossi dai governati; un sistema in cui ci si può liberare dei governi senza conflitti aperti e sanguinosi; precisamente attraverso le elezioni.

¹⁹ Downs (1957, 19, n. 11).

²⁰ Barry (1970, 99).

²¹ Downs (1957, 107 ss).

Con Downs, quindi, il concetto di *responsiveness* alle preferenze elettorali diviene il principale effetto non-intenzionale della competizione politica. Ne consegue che ciò che i partiti/candidati offrono e la base sulla quale gli elettori giudicano tale offerta non sono irrilevanti (come in Schumpeter), ma essenziali per il conseguimento dell'effetto non-intenzionale. Mentre per Schumpeter la «democrazia procedurale» offre beni che sono indipendenti dalle preferenze sostantive degli elettori e dalle offerte sostantive dei partiti/candidati, Downs assume che attraverso la competizione la democrazia procedurale si trasforma *ipso facto* nella sola possibile democrazia sostanziale: una democrazia che risponde alle preferenze degli elettori. Gli obiettivi di Schumpeter potrebbero essere raggiunti anche con elettori irrazionali, disinformati e perfino folli. Per Downs questo tipo di elettori non obbligano le élite alla risposta involontaria. La versione schumpeteriana della competizione per il voto è compatibile con una forte versione elitista nella quale le percezioni degli elettori sono modellate, informate, orientate o altrimenti manipolate dalle élite. La versione di Downs non lo è. Schumpeter enfatizza la periodica sottomissione delle élite a un altrimenti non specificato giudizio degli elettori. Downs sottolinea la capacità delle élite di rispondere prontamente e simpateticamente alle domande e richieste. Il governo «*approvato da*» gli elettori non è la stessa cosa del governo «*che risponde a*» gli elettori. «Responsabile» (*accountable*) significa essere soggetti all'obbligo di rendere conto o giustificare le proprie azioni di fronte a qualcuno. «Responsivo» (*responsive*) significa che reagisce rispondendo simpateticamente, che riceve e risponde alle opinioni e richieste di qualcun'altro. È sorprendente che i due termini di *accountability* and *responsiveness* siano talvolta trattati come sinonimi mentre invece identificano concezioni normative della democrazia alquanto diverse ed hanno rilevanti conseguenze empiriche sul come la democrazia dovrebbe funzionare e su quale ruolo rivestono in essa le interazioni competitive.

Una teoria della democrazia basata sulla *accountability* non richiede più di un regolare rinnovo del mandato ed ogni aspetto sostantivo ulteriore alla esposizione alla sanzione elettorale non è necessario. Infatti, tale visione non è preoccupata dal per che cosa i politici siano ritenuti *accountable*: per le politiche o per il comportamento individuale, per l'attività legislativa individuale o per l'immagine pubblica e la videogenia. Né è scossa dalle questioni che riguardano il come gli elettori possano co-

noscere quanto i loro rappresentanti mantengono o rompono le loro promesse elettorali; come possano superare le difficoltà e le ambiguità strutturali dell'interpretazione dei mandati e della loro implementazione. Solo la sanzione retrospettiva conta. La democrazia come *accountability* può anche accettare la conclusione che i mandati elettorali sono, come tali, impraticabili e che il processo della competizione elettorale è privo di ogni reale capacità di condizionare le politiche in modo retrospettivo come pure prospettivo. Finché le élites sono soggette a rendiconti elettorali regolari l'*accountability* è garantita indipendentemente dalle basi sulle quali tali rendiconti sono stilati e valutati.

La democrazia come *responsiveness* è di gran lunga più esigente. Richiede meccanismi che garantiscano che gli appetiti di potere dei politici siano canalizzati verso la capacità risponsiva soggettivamente non-intenzionale. Richiede che le condizioni della competizione siano favorevoli a tale esito. La contestabilità da sola non è sufficiente; sono necessarie altre condizioni che trasformano la *accountability* nella necessità di rispondere. Quali sono queste condizioni? Il meccanismo della *responsiveness* è normalmente descritto in questi termini: escludendo come irrilevanti le motivazioni individuali, i politici, nella loro lotta per acquisire e conservare il potere, devono essere costantemente preoccupati da come gli elettori reagiranno alle loro azioni. Questa preoccupazione è necessariamente una funzione della misura in cui il leader è esposto a una reale minaccia di sanzione elettorale. In questo caso, se egli sarà costantemente preoccupato delle reazioni degli elettori, egli sarà anche costantemente pilotato dalla volontà di anticipare, prevenire, evitare tali reazioni²². La *responsiveness* è quindi indotta dal meccanismo delle reazioni anticipate di Friedrich²³, ed è chiaro che tale meccanismo richiede condizioni più strette che guidino il comportamento degli elettori e delle élite politiche.

Riassumiamo l'argomento: la *accountability* delle élite politiche può essere garantita anche da una definizione procedurale minima del processo democratico e per il suo raggiungimento la competizione elettorale non è necessaria se non nel senso minimo di contestabilità elettorale. Da questo punto di vista, il contenuto specifico del processo competitivo è irrilevante per la

²² Vedi Sartori (1977, 350).

²³ Friedrich (1963).

democrazia. Se, al contrario, consideriamo la *responsiveness* come il fine normativo della democrazia e consideriamo le interazioni competitive tra le élite come il meccanismo per raggiungerla, allora il contenuto e le condizioni del processo competitivo divengono essenziali nel determinare se e in quale misura tale fine è raggiunto. Le elezioni rendono i politici *accountable* a date fisse, ma solo interazioni competitive tra di loro li rendono responsabili. Il problema è dunque specificare quali condizioni garantiscono che, per migliorare le loro *chances* di elezione o rielezione, le élite politiche siano obbligate a rispondere sollecitamente anticipando domande e preferenze dei loro potenziali sostenitori.

Tale questione non ha ricevuto nella letteratura l'attenzione che meritava, se si eccettuano le teorie formali della competizione partitica. I modelli elaborati nel campo delle teorie economiche della competizione e delle elezioni hanno il merito di aver posto al centro del loro interesse gli effetti risponsivi non-intenzionali della competizione tra partiti/candidati. Tali modelli affrontano la questione di quali condizioni conducono direttamente alla massimizzazione della competizione ed alla corrispondente massimizzazione della *responsiveness* partendo da postulati che definiscono motivazioni, informazioni e logiche di comportamento degli attori. L'obiettivo è definire le condizioni della «competizione perfetta» in politica, e da esse partire per modellare il posizionamento di partiti ed elettori su uno spazio politico in condizioni di rilassamento di alcuni postulati di base. Sul piano teorico si assume normalmente che la massima *responsiveness* è il risultato della situazione di competizione perfetta, mentre le condizioni che da essa si discostano producono margini di *non-responsiveness* più o meno accentuati. Non è mia intenzione in questa sede approfondire l'analisi di questo approccio, anche se a diverse riprese nelle sezioni successive avrò occasione di criticare alcune implicite conseguenze dei suoi postulati di base.

Infatti, invece di partire da alcuni postulati concernenti le motivazioni dei partiti e degli elettori e derivarne modelli di competizione e livelli di *responsiveness*, preferisco seguire un ragionamento che, partendo dall'obiettivo che normativamente si ritiene di dover raggiungere, la *responsiveness*, ne deduca logicamente le condizioni che ne permettono il conseguimento. Come detto, la scelta della sensibilità alle preferenze dei cittadini quale valore di riferimento per il rendimento democratico è

arbitraria, per quanto si possano avanzare ottimi argomenti normativi a suo favore. Si possono infatti scegliere diverse concezioni di democrazia e si può sostenere che la *responsiveness* non è l'unico valore metro di misura del rendimento di una democrazia. Vediamo però a quali conclusioni possiamo giungere operando questa scelta e consideriamo successivamente quali implicazioni ne derivano e quanto essa risulta, di conseguenza, valida e perseguibile.

Abbiamo detto che la contestabilità è condizione necessaria della democrazia e, allo stesso tempo, della competizione. Essa è quindi il punto in cui le due si sovrappongono (vedi fig. 1). Peraltro abbiamo sostenuto che vi sono altre condizioni della democrazia che non sono condizioni necessarie della competizione²⁴. Allo stesso tempo, vi sono altre condizioni della competizione che non vanno considerate come condizioni necessarie della democrazia. In breve voglio sostenere che vi sono tre altre condizioni della competizione che devono essere soddisfatte per massimizzare sul piano teorico la *responsiveness*. Esse possono essere identificate a partire da essa e risalendo indietro alle sue radici.

Se le potenziali sanzioni elettorali costituiscono ciò che spinge i politici ad anticipare simpateticamente le domande dei propri elettori, allora tale meccanismo lavorerà meglio tanto più le élites politiche percepiscono la loro vulnerabilità elettorale. Dunque, la prima condizione della competizione (in quanto produttrice di *responsiveness*) è appunto la *vulnerabilità elettorale dei governanti*.

Quali sono le condizioni necessarie di tale vulnerabilità? La condizione di base è che gli elettori siano disposti a punire e a premiare, cioè siano disponibili a modificare le loro scelte elettorali. Se non lo sono, chi è in carica gode di una posizione sicura ed è, appunto, invulnerabile o ben poco vulnerabile. Non è necessario postulare la completa elasticità del voto, ma una certa disponibilità o predisposizione al mutamento di preferenze elettorali deve essere presente per concepire la vulnerabilità degli eletti. Non mi interessa per il momento stabilire la «quota» necessaria di questo voto disponibile, o la sua collocazione spaziale o il tipo di elettori che devono costituirlo. Basta stabilire che tale disponibilità costituisce una cruciale condizione em-

²⁴ L'esempio più ovvio è il suffragio uguale e universale.

pirica della competizione. Chiamo pertanto tale condizione *disponibilità elettorale*²⁵.

Fin qui, la *responsiveness* presuppone la contestabilità e dipende dalla vulnerabilità, che richiede disponibilità elettorale. Il prossimo passo è dedurre cosa motiva l'elettore ad agire a favore o contro un governo, un partito o un candidato. Tale motivazione deve derivare dalla differenziazione dell'offerta e dalla conseguente percezione di esiti potenzialmente diversi derivanti da comportamenti diversi. Qualunque cosa i partiti o i candidati offrano (programmi, politiche, ideologie, immagini) deve essere diversificato e chiaramente percepibile da parte degli elettori in modo da non rendere la vulnerabilità conseguente ai loro comportamenti il risultato del caso e di cambiamenti erratici delle abitudini di voto. Le reazioni anticipate dei partiti di governo come di opposizione devono basarsi sulla percezione della reazione degli elettori ad offerte comprensibili e differenziate. Quest'ultime permettono all'elettore di decidere se cambiare scelta elettorale, ma ciò che è più importante esse rendono intellegibile alle élite politiche la sua decisione. Se i prodotti offerti non sono differenziati (o la loro differenza non può essere percepita) gli elettori possono anche punire e premiare, ma lo fanno «alla cieca», con il risultato che la loro risposta sarà altrettanto non interpretabile quanto all'offerta. E nessuna delle due può dar luogo al meccanismo di reazione anticipata dell'élite o reazione *ex post* dell'elettore. Le offerte devono essere decidibili per l'elettore, in modo da rendere l'intero processo intellegibile agli elettori come ai partiti. Chiamo questa condizione la *decidibilità dell'offerta*.

L'argomento fin qui è stato il seguente: se ammettiamo che la competizione elettorale è legittimata come tecnica per gli effetti non-intenzionali delle sue interazioni che risultano benefici per i terzi o il sistema nel suo complesso; se andiamo aldilà del minimo obiettivo procedurale della *accountability* e facciamo della *responsiveness* il metro normativo del rendimento democratico, allora le necessarie condizioni empiriche a questo fine sono:

- 1) contestabilità delle elezioni;
- 2) disponibilità elettorale;
- 3) decidibilità dell'offerta;
- 4) vulnerabilità degli eletti.

²⁵ Questo è il termine utilizzato in un più ampio studio, prevalentemente storico, sulla stabilità degli elettorati europei. Vedi Bartolini e Mair (1990). È chiarito oltre nel testo perché questo termine è preferito a quello di mobilità o volatilità.

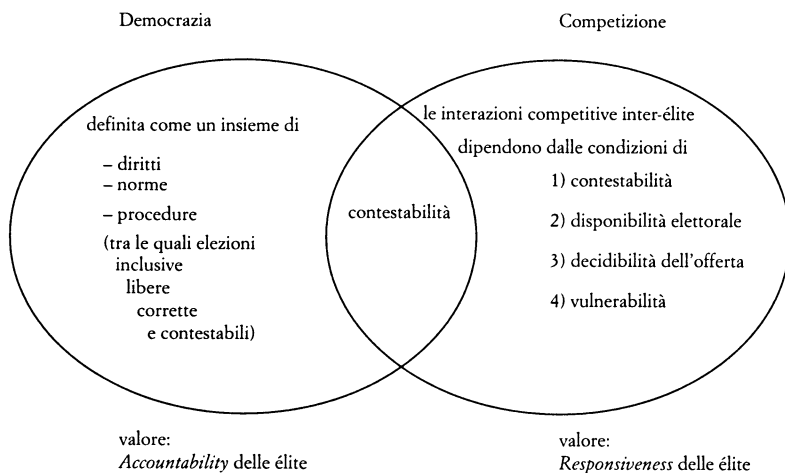


FIG. 1. Democrazia e competizione.

Queste quattro dimensioni appaiono nella figura 1 come condizioni di effettività delle interazioni competitive, di fronte alle condizioni di effettività della democrazia. Questo ragionamento si è finora sviluppato sul piano esclusivamente logico. Nelle sezioni che seguono intendo discutere ogni condizione anche sul piano empirico per valutare quanti e quali limiti obiettivi esistono alla loro massimizzazione individuale ed alla loro massimizzazione combinata.

La contestabilità delle elezioni

Le democrazie si basano sulla norma che chiunque può, in principio, partecipare alla competizione elettorale, ma questo non significa che non vi siano differenze nei gradi di «apertura» dei loro confronti elettorali. Sistemi politici la cui natura democratica non è in discussione offrono tuttavia opportunità diverse di contestazione elettorale a nuovi e vecchi potenziali concorrenti. È necessario dunque mantenere, all'interno del concetto generale di competizione, una dimensione che indica esattamente il grado di apertura alla contestazione elettorale.

Quando la contestabilità è analizzata in connessione con la competizione politica, la questione essenziale è la seguente; date certe condizioni, di quanti attori abbiamo bisogno, o ci possia-

mo permettere, per rendere la competizione effettiva? La teoria economica in più di un secolo di riflessione²⁶ non ha dato una risposta precisa a questo problema. La soluzione offerta è la definizione delle condizioni di competizione perfetta. Tuttavia dire che devono esistere numerosi operatori su entrambi i versanti del mercato non ci aiuta molto²⁷; anzi, in politica non ci aiuta affatto. In politica, dato l'ovvio fatto che solo un numero limitato di attori possono produrre legislazione per la sua natura monopolistica, esistono importanti barriere di entrata per i potenziali concorrenti che non sono determinate dal processo competitivo stesso, ma che sono fissate al suo esterno ed indipendentemente da esso. Quali risorse sono necessarie per entrare in politica come potenziale offerente di legislazione non è deciso solo dalla competizione elettorale, ma è stabilito *ex ante* dalla capsula normativa e culturale della competizione stessa.

Vi sono diversi tipi di barriere all'entrata: 1) i prerequisiti per entrare nella competizione, per presentarsi candidato o formare liste e partiti; 2) le possibilità di essere rappresentati nelle assemblee; 3) le possibilità di accedere alle risorse necessarie a competere. Quelle del primo tipo sono barriere *ex ante* che definiscono le condizioni in cui candidati e partiti sono autorizzati a partecipare alla competizione (leggi contro la costituzione di certi partiti o la presentazione di certi candidati; firme necessarie alla presentazione; difficoltà per formare e depositare liste, ecc.). Si tratta per lo più di barriere giuridiche che determinano una discriminazione diretta verso alcuni potenziali offerenti. Il secondo tipo, le barriere di rappresentanza, dipendono dalle soglie di esclusione e di rappresentanza e definiscono le condizioni di vittoria nella competizione. Tra quelli che sono autorizzati a partecipare, alcuni saranno sconfitti e quindi esclusi dalla successiva produzione di legislazione. In questo caso, la discriminazione presenta anch'essa caratteri giuridici, ma non è diretta, ma determinata dalle regole del gioco. In principio, tali barriere sono diverse dalle precedenti perché esse non impediscono ai

²⁶ Il concetto, per quanto formulato molto prima, non ricevette esplicita e sistematica attenzione nella teoria economica *main stream* fino all'inizio degli anni 1870; vedi Stigler (1957, 1).

²⁷ Si consideri inoltre l'estrema ambiguità degli indicatori normalmente utilizzati per valutare il grado di competizione di un mercato. Un solo esempio: l'omogeneità dei prezzi è generalmente considerata dagli economisti come un indicatore di competizione e dai giudici come un ottimo indizio di collusione. Vedi Stigler (1968, vol. III, 181-182).

concorrenti di partecipare, ma gli impediscono di ottenere rappresentanza. Ovviamente, il fatto che alcuni di coloro che partecipano alla competizione falliscono e sono esclusi non significa che il processo non sia competitivo, o sia meno competitivo di altri. Tuttavia, la consapevolezza dell'esistenza di tali barriere di rappresentanza può agire come una barriera all'entrata per nuovi arrivati e come margine di non-adattamento e di non-*responsiveness* per i partiti e candidati in carica. Il terzo tipo di barriere è più difficile da identificare. Esse comprendono in genere i vantaggi di cui godono coloro che già occupano le cariche elettive rispetto agli *outsiders*, e i costi organizzativi e finanziari e le risorse necessarie per organizzare nuovi partiti. Un solo esempio basta a chiarire l'importanza che le barriere di entrata giocano in politica. Negli Stati Uniti, con 50 diverse barriere legali per la formazione di nuovi partiti²⁸, con la formula elettorale *plurality*, con elevati costi di campagna e con un clima politico e culturale ostile ai terzi partiti²⁹, le barriere innalzate contro di loro sono talmente elevate che si potrebbe definire il sistema partitico americano come un «duopolio imposto».

Le élite politiche in carica possono decidere di cooperare o non cooperare nella definizione delle barriere legali, elettorali e materiali a seconda se la cooperazione si presenta più vantaggiosa della cooperazione. Se le barriere sono sufficientemente elevate da scoraggiare decisamente nuove entrate, allora le élite in carica impegnate in un gioco competitivo ripetuto nel tempo hanno forti incentivi per optare per strategie di collusione politica. Quindi, *ceteris paribus*, ogni barriera di fatto costituisce un potenziale incentivo alla collusione, una opportunità di deflettere dalle strategie di ricerca del voto che sono la chiave alla *responsiveness*. In principio, dunque, per favorire la competizione si dovrebbero ridurre per quanto possibile le barriere di entrata.

Tuttavia, in politica le barriere che riducono la contestabili-

²⁸ Per una analisi dettagliata del modo in cui la legislazione statale negli Stati Uniti tende a proteggere la posizione dei due partiti storici e ad impedire la nascita di terzi partiti vedi Lawson (1987, 243-247).

²⁹ «In alcuni paesi come gli Stati Uniti la nascita di nuovi partiti è percepita dai governi come contraria all'interesse pubblico. Nel 1968 lo stato dell'Ohio sostenne di fronte alla Corte Suprema che l'interesse pubblico era difeso dalle leggi che discriminavano a sfavore di terzi partiti sulla base dell'argomento che tali partiti facevano aumentare la possibilità che un candidato vicesse con meno della maggioranza dei voti espressi». Ware (1979, 38).

tà hanno altre funzioni e conseguenze che sono assenti o irrilevanti in economia: esse evitano una frammentazione eccessiva dell'offerta politica. In politica, come in economia, è facile definire il punto in cui la contestabilità scompare ed è sostituita da qualcos'altro: monopolio o monismo autoritario. Ma all'altro estremo dello spettro in politica, diversamente dall'economia, sappiamo che l'estrema frammentazione derivante dall'eccesso di offerta non produce «competizione perfetta», ma caos politico. Poiché l'autorità è un bene pubblico, la vittoria nella corsa competitiva offre autorità non solo sui propri sostenitori, ma su tutto il sistema. La natura indivisibile dell'autorità politica conduce a forti pressioni verso l'oligarchia e impone ampie economie di scala. La competizione per beni privati permette ad ognuno di commerciare con il partner preferito, anche se questo partner è piccolo. In politica c'è spazio solo per un limitato numero di partners. Le nuove entrate sono immensamente più difficili che negli affari. E difficile ricavarci piccole nicchie, ed esse possono risultare completamente inutili.

In conclusione, la questione dell'entrata e delle barriere è di gran lunga più importante e complessa in politica che in economia ed è paradossale che la si affronti sovente con metafore e concetti presi a prestito da quest'ultima. Le barriere regolative e di fatto sono importanti perché: 1) offrono opportunità di comportamenti collusivi di coloro che sono in carica contro gli *outsiders*; 2) permettono agli stessi partiti/candidati, di sottrarsi in parte alle logiche di massimizzazione competitiva del voto; e, infine, 3) riducono la frammentazione dell'offerta che è aspetto cruciale per favorire altri aspetti e dimensioni della competizione politica (vedi *infra*). Per lo studio empirico della competizione, quindi, la questione della contestabilità «perfetta» o del «mercato aperto» è fondamentalmente irrilevante, quando non è fuorviante. In attesa di una discussione di come la contestabilità interagisce con le altre dimensioni della competizione possiamo concludere che essa costituisce una dimensione cruciale delle interazioni competitive che va concepita come una struttura di opportunità per vecchi e nuovi attori e che bisogna concentrarsi sullo studio dei fattori che determinano le variazioni di questa struttura di opportunità³⁰.

³⁰ Per questa come per le dimensioni successive evito per motivi di spazio una discussione dei possibili indicatori.

La domanda: il problema della disponibilità elettorale

La disponibilità degli elettori a mutare scelta di partito o candidato è essenziale. La teoria della competizione ritiene che una quota di elettori – ampie masse o minoranze critiche che siano – determina attraverso la sua potenziale defezione le reazioni anticipate delle élite e quindi la loro *responsiveness* agli orientamenti dell'opinione pubblica. Quando l'elasticità del voto è zero, il meccanismo delle reazioni anticipate non può funzionare. Le condizioni della disponibilità elettorale definiscono dunque le condizioni di *exit*, la quota disponibile al cambiamento che rappresenta il premio in gioco, la remunerazione degli sforzi paralleli dei concorrenti e quindi l'incentivo a competere.

Sul tema della disponibilità elettorale la letteratura ha seguito strade per molti versi opposte. Da una parte, infatti, la letteratura sul comportamento elettorale ha accumulato nel dopoguerra una grande quantità di materiale che indica la misura in cui gli elettori individuali e gli elettorati hanno modeste inclinazioni a rispondere ai cambiamenti dell'offerta con cambiamenti nella scelta partitica. Forti identificazioni psicologiche, che risultano da incapsulamenti organizzativi, legami culturali e simili, rendono importanti sezioni degli elettorati nazionali indisponibili alla mobilità elettorale. In altre parole, l'accento è stato posto sulle condizioni di non elasticità del voto, che non dobbiamo discutere in questa sede ma che sono generalmente ricondotte alla struttura dei *cleavages* storici ed in particolare 1) alla presenza di profonde fratture di legittimità politica nella cultura politica; e 2) a forme di voto espressivo e sub-culturale. Dall'altra, le teorie spaziali della competizione fanno esattamente l'inverso, partendo da postulati di piena elasticità di un voto esclusivamente strumentale che si orienta in base a calcoli di prossimità tra le proprie preferenze e l'offerta elettorale di politiche avanzata dai partiti. L'orientamento razionale e strumentale verso i pacchetti di politiche rende l'elettore un consumatore perfettamente elastico, che è per definizione disponibile a cambiare la sua scelta politica ogniqualvolta un'offerta migliore gli viene proposta. Elementi di rilassamento dell'assunto della piena elasticità del voto possono essere introdotti considerando l'ideologia come uno strumento di riduzione dei costi di informazione e modellando situazioni in casi di informazione meno che perfetta, ma il punto di riferimento privilegiato rimane

l'elettore disponibile per definizione. In altre parole, se la ricerca empirica ha in genere trascurato lo studio della mobilità elettorale individuale, concentrandosi sulle fonti di inelasticità – che erano poi anche le fonti di migliore prevedibilità e strutturazione del voto – le teorie formali e spaziali hanno fatto l'inverso, trascurando le fonti di inelasticità del voto.

Nel campo delle teorie spaziali, questa enfasi sull'elasticità conduce ad aporie. La prima è l'irreconciliabilità della teoria del voto con quella della scelta partitica. Elettori presunti massimizzatori razionali, prima di scegliere un partito devono decidere di votare. La decisione di partecipare è l'atto più difficile e in un mondo di elettori razionali e informati l'incitazione a partecipare al voto dovrebbe essere correlata con 1) i differenziali partitici (*utility term*) e 2) la simmetria del voto aggregato per i partiti (*probability term*). Tanto più l'elettore percepisce i vantaggi che può ottenere da un partito rispetto all'altro, e tanto più egli percepisce che il suo voto può fare la differenza tra la vittoria dell'uno e dell'altro, tanto più dovrebbe essere motivato al voto³¹. Nessuna ricerca, a mia conoscenza, ha mai dimostrato questa relazione. Anzi, per lo più la teoria dell'azione collettiva riferita a beni pubblici di grande portata – come i risultati delle elezioni – identifica nell'astensione la scelta razionale in ogni circostanza. Quindi, per spiegare il fatto che la gente infine vota, anche le teorie economiche del voto finiscono per sottolineare che l'impatto di norme partecipative (obbligo civico, ecc.) e delle motivazioni non-razionali o espressive è così dominante da non lasciare spazio al «calcolo del voto»³².

Non interessa qui discutere quanto l'introduzione di motivazioni espressive alla partecipazione sia compatibile con le teorie formali del voto³³, ma piuttosto la contraddizione che intro-

³¹ Riker e Ordeshook (1968, 25-43) e (1973). Essi formalizzano questo calcolo nel modo seguente: $R = PB - C$, dove R = l'utilità netta attesa del voto meno l'utilità dell'astensione; P = la probabilità di influenzare l'esito; B = il differenziale in termini di benefici di un esito rispetto all'altro (il differenziale partitico); e C = il costo del voto.

³² Il termine «motivazione espressiva» è qui utilizzato in opposizione a quello di motivazione «strumentale» o «razionale» in riferimento alla distinzione weberiana tra *zweckerational* (strumentale) e *wertrational*, cioè orientata ad un valore assoluto. Quest'ultimo tipo di motivazioni implicano «una convinzione conscia nel valore assoluto di qualche comportamento etico, estetico, religioso o di altra forma interamente per sé stesso e indipendentemente da ogni prospettiva di successo esterno»; Weber (1965, 175).

³³ Brian Barry considera queste spiegazioni radicalmente incompatibili; vedi (1970, 13-23). Vedi anche la discussione del dibattito su questo punto in Pappalardo (1989, 196-199).

ducono tra ciò che si considera una valida spiegazione dell'atto di votare e ciò che si considera una valida spiegazione della scelta partitica. Secondo le teorie economiche della competizione, una volta che l'elettore ha deciso di votare, in base a motivazioni riconosciute come prevalentemente espressive, allora si trasforma istantaneamente in un massimizzatore dell'utilità per il quale le motivazioni espressive cessano di avere effetto. Se, d'altra parte, le motivazioni a carattere espressivo sono ammesse nella teoria della scelta partitica, come lo sono nella teoria del voto, allora bisogna accettare che gli elettori basano le loro scelte non solo o non esclusivamente sui differenziali spaziali tra partiti e non preferiscono sempre la scelta più vicina disponibile. Questo implica che se il voto e la scelta partitica devono essere parte della stessa teoria, la piena elasticità del voto non può logicamente, ancor prima che empiricamente, essere postulata. Per avere elettori che scelgono tra partiti (che quindi partecipano), bisogna permettere l'esistenza di votanti non elastici.

La seconda aporia della disponibilità elettorale come concepita dalle teorie economiche riguarda le motivazioni degli elettori: guadagni prospettivi o valutazioni retrospettive? L'elettore razionale della tradizione di Downs e dei suoi successori è un votante prospettivo; cioè basa la sua scelta sulle offerte dei partiti riguardanti la prossima legislatura. Tuttavia, anche le valutazioni retrospettive sono state riconosciute come base valida per altrettanto razionali decisioni di voto. L'elettore in questo caso valuta il suo benessere nel passato immediato, per il quale ritiene responsabile il governo ed i partiti in carica³⁴. Tra questi due modelli non cambiano le preferenze degli elettori, ma il punto di riferimento attraverso il quale esse vengono tradotte in scelte partitiche: la valutazione delle promesse attuali e dei futuri guadagni nel primo caso e la valutazione del rendimento passato nel secondo. La differenza è grande: il voto prospettivo implica questioni di fiducia nelle promesse; quello retrospettivo implica questioni di valutazione del rendimento.

Il punto importante è che non si tratta solamente di due logiche diverse, ma di due logiche necessariamente inseparabili. Infatti è contraddittorio postulare un elettore puramente prospettivo e, allo stesso tempo, assumere che partiti e candidati hanno un interesse a mantenere fede alle loro promesse perché

³⁴ Vedi Fiorina (1981).

interessati alla rielezione. Questo implica che essi siano giudicati, almeno in parte, per la loro capacità di mantenere le promesse, cioè siano giudicati retrospettivamente per il loro rendimento. D'altra parte, se così non fosse – e se l'elettore fosse veramente solo prospettivo – allora i partiti sarebbero liberi di fare quello che meglio credono tra le elezioni, salvo poi cercare la piattaforma massimizzante al loro arrivo. Il paradosso è che due elettori razionali e orientati alla massimizzazione della loro utilità raggiungono conclusioni diametralmente opposte a seconda della logica di scelta che impiegano. Ammettiamo che un partito si presenti agli elettori impegnato nella difesa e nell'espansione delle politiche di welfare e che lo stesso partito, durante il suo governo nella precedente legislatura, non sia riuscito a mantenere fede a tali promesse. Al momento delle elezioni, tale partito sostiene che i suoi precedenti fallimenti non sono dovuti a mancanza di impegno, ma a vincoli esterni di ogni tipo, e fa la sua campagna reiterando il suo impegno welfaristico e sostenendo che farà quanto promesso se riconfermato al governo. Un elettore prospettivo interessato alle politiche di welfare continuerà a scegliere tale partito che è il più vicino alle sue preferenze attuali. Tuttavia, lo stesso elettore potrebbe abbandonare tale partito se vota sulla base della valutazione retrospettiva del rendimento. Se gli elettori votano *solo* prospettivamente, partiti e candidati sono liberi di tradire le loro promesse durante i loro governi per offrire liberamente nuove opzioni politiche alle prossime elezioni; se gli elettori votano *solo* retrospettivamente, le promesse elettorali e i differenziali partitici in termini spaziali diventano poco importanti. Se, infine, come è probabile, gli elettori che sono disponibili a modificare il loro voto mescolano considerazioni prospettive e retrospettive, un equilibrio non può essere raggiunto.

In conclusione, se ammettiamo motivazioni espressive accanto a quelle strumentali si determina una tensione nelle strategie partitiche tra ricerca del voto marginale e purezza ideologica, o, detto diversamente, tra voto fedele e elettorato mobile più prossimo. Ma anche se ammettiamo che la ricerca del voto mobile prevalga, come è definibile questo elettorato disponibile: come un elettore prospettivo o retrospettivo? Nessun postulato, quindi, può aiutarci nella ricerca dell'elettorato disponibile.

D'altra parte, se volgiamo l'attenzione alla teoria empirica del comportamento elettorale è giusto sottolineare che essa non ha finora prestato sufficiente attenzione al tema della disponibili-

lità elettorale in relazione specifica alla competizione elettorale. Nella maggior parte dei casi, i dati di sondaggio non offrono sufficienti elementi per rispondere alle domande sopra menzionate. A causa della citata enfasi sulla ricerca dei determinanti strutturali e stabili del comportamento di voto, tale letteratura offre scarse informazioni sulla quota di elettorato disponibile e in competizione in ogni contesa elettorale, sulla sua collocazione spaziale e sull'intreccio di motivazioni strumentali ed espressive e di valutazioni prospettive e retrospettive che ne orientano le scelte. Misure aggregate di volatilità elettorale a livello sistematico, di blocco o di partito³⁵ possono essere usate per caratterizzare la disponibilità elettorale di diversi elettorati. La mobilità elettorale a livello individuale è studiata con i sondaggi ed in particolare attraverso matrici di transizione del voto che danno una stima più precisa sul numero di elettori che cambiano la loro scelta da un'elezione all'altra³⁶. Sfortunatamente tali studi non sono numerosi e queste informazioni non sono raccolte di routine per ogni elezione. Inoltre, esse sono raramente utilizzate per caratterizzare l'elettorato disponibile nella sua qualità di premio agli sforzi competitivi dei partiti. In ogni caso, le misure di volatilità aggregata e di mobilità individuale fanno riferimento ai cambiamenti di voto effettivamente registrati, ma la disponibilità elettorale è misurata male dagli spostamenti di voto effettivi. Un elettore può essere «in gioco», nel senso di essere disponibile a modificare la sua scelta, anche se alla fine si orienta per lo stesso partito per cui ha votato in precedenza. Nell'elettorato nel suo complesso, le misure di volatilità tendono a sottostimare la mobilità individuale a causa dell'annullamento degli spostamenti di segno opposto che si verificano nella aggregazione delle preferenze. Quelle di mobilità individuale sottostimano ugualmente la disponibilità elettorale poiché colgono quella parte dell'elettorato disponibile che di fatto in una data occasione ha modificato la sua preferenza, trascurando quello che l'ha confermata. Il rapporto tra «disponibilità», «mobilità» e «volatilità» è dunque quello riprodotto nella figura 2. In linea di principio una buona operazionalizzazione della disponibilità elettorale dovrebbe includere quegli elettori che considerano

³⁵ Su queste misure vedi Bartolini (1986, 363-400) e Bartolini e Mair (1990, 20-37).

³⁶ Per una rassegna degli studi sulla mobilità individuale che si basano sullo studio delle matrici di transizione vedi Denver (1985, 400-412).

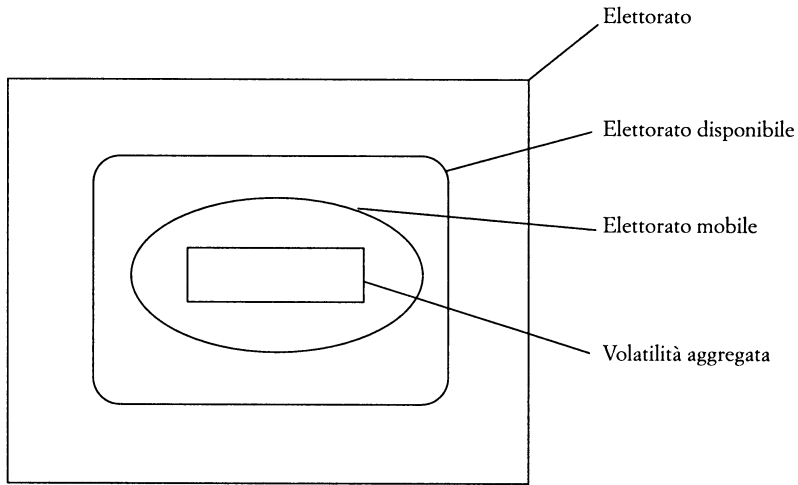


FIG. 2. Disponibilità, mobilità e volatilità elettorale.

l'ipotesi di votare per un partito diverso da quello scelto nel passato. La comparazione di questa disponibilità a favore di un partito dato con il voto reale che tale partito ottiene alle elezioni dovrebbe indicare il «rendimento competitivo» di un partito, quale scarto tra voto potenziale e voto di fatto raccolto³⁷.

In conclusione, una teoria empirica della disponibilità elettorale in chiave di interazioni competitive deve incorporare questi tre elementi: 1) comprendere sia motivazioni strumentali che motivazioni espressive di voto per determinare quantità e collocazione dell'elettorato disponibile; 2) stabilire ipotesi sul mix di valutazioni prospettive e retrospettive utilizzate da diverse sezioni dell'elettorato; 3) considerare la disponibilità elettorale come distinta e diversa dalla mobilità individuale e dalla volatilità aggregata. Il che porta a concludere che in una teoria empirica della competizione, l'elettore disponibile non può essere identificato a priori con l'«elettore di opinione», l'«elettore informato» o, ancor peggio, l'«elettore razionale». L'elettore disponibile non è necessariamente informato o più informato sulle *issues*, sui programmi o sui candidati, ma è *sensibile* ad essi. Tale sensibilità non comporta né grande informazione né capa-

³⁷ Una linea di ricerca recentemente seguita da van der Eijk e Oppenhuis (1991, 55-80).

cità di giudizio; essa indica semplicemente la disponibilità ad essere influenzato nella scelta da elementi che sono in relazione al dibattito pubblico o all'esperienza personale. Un elettore disponibile può essere disinformato e disinteressato così come un elettore fortemente identificato o anche un vero «credente» può essere politicamente competente e interessato. I partiti, quando costretti, fanno la corte agli elettori disponibili chiunque essi siano.

L'offerta politica: il problema della «decidibilità»

Scontata l'esistenza di disponibilità elettorale, quali condizioni spingono i partiti a competere l'uno con l'altro per le preferenze degli elettori? Ammesso che i partiti offrano programmi, politiche, ideologie, immagini, simboli, ecc., quali aspetti della decidibilità di queste offerte garantiscono e migliorano la competizione? La qualità dell'offerta è così irrilevante per la competizione elettorale?

Nelle teorie spaziali del voto la qualità e la decidibilità dell'offerta non ha grande importanza, nonostante che la motivazione intrinseca al voto sia proprio il differenziale spaziale tra i partiti. Questo per due ragioni. Da una parte, come in economia l'indifferenziazione dei prodotti e l'omogeneità dei prezzi è considerata sintomo di sana competizione, così nei modelli spaziali l'indifferenziazione dei programmi è il miglior sintomo della convergenza competitiva verso l'elettore mediano. Dall'altra, in condizioni di competizione non perfetta, la differenziazione dei programmi è il risultato degli adattamenti dei partiti/candidati ad una struttura delle preferenze che tutte le teorie formali considerano *nota, stabile e esogena*; cioè determinata a priori rispetto alle interazioni competitive dei partiti e da esse non influenzabile. Non mi soffermo sulle conseguenze paradossali che possono derivare da questi assunti. Mi basta rilevare che il problema della decidibilità dell'offerta è risolto implicitamente in queste teorie eliminando attraverso il *fiat* dei loro postulati (preferenze esogene, completa informazione, libertà di movimento spaziale e orientamento alla massimizzazione).

La situazione si modifica radicalmente se la struttura delle preferenze degli elettori non è esogena rispetto alla competizione partitica, ma è influenzata, se non determinata da essa. Partiti e candidati credono di poter influenzare le preferenze degli

elettori; così facendo possono sfuggire almeno in parte a comportamenti puramente adattivi³⁸. Adattamento alla e modificazione della struttura delle preferenze interagiscono, dando origine a dibattiti e scelte sul mix da adottare. La competizione partitica è anche il processo attraverso il quale partiti ed élite cercano di modificare a loro vantaggio la struttura delle preferenze. Nel contesto di una competizione volta al «modellamento delle preferenze» la decidibilità dell'offerta diviene importante affinché il processo competitivo aumenti la *responsiveness* delle élite. Per orientare razionalmente le loro scelte gli elettori devono percepire differenze tra partiti e candidati in termini di enfasi, priorità o rendimento. La differenziazione delle politiche o delle posizioni sulle *issues*, la visibilità di tali differenze costituiscono ciò che è qui definito decidibilità. Se tale aspetto è considerato una condizione importante della competizione, vanno studiate empiricamente le opportunità e le scelte di aumentare la differenziazione inter-partitica o di offuscarla, considerando che esistono numerose condizioni limitative della differenziazione dell'offerta che sono inerenti al processo stesso di competizione.

Queste situazioni di bassa decidibilità fanno capo a processi più generali di «fuga dalla competizione» raggruppabili in tre classi:

1) quelle situazioni in cui l'interesse di fondo o l'obiettivo del gruppo di concorrenti richiede una struttura che limita fortemente o perfino proibisce la formulazione di certe offerte poiché esse riguardano la capsula stessa all'interno della quale la competizione ha luogo;

2) quelle situazioni in cui gli interessi e gli obiettivi dei contendenti sono compatibili con le interazioni competitive, ma quest'ultime sono limitate nel loro raggio e portata come risultato di pratiche e comportamenti collusivi che sospendono la competizione;

³⁸ Anche Downs assume che le preferenze degli elettori siano esogene. Tuttavia, in un breve passaggio egli afferma: «benché i partiti si muoveranno ideologicamente in funzione della distribuzione [delle preferenze], in certe circostanze essi cercheranno di spostare gli elettori verso la loro posizione, in tal modo alterando [la distribuzione]», (1957, 140). Tale considerazione non è sviluppata successivamente nel lavoro. Essa richiede una revisione dell'intero modello, ancorato alla solida roccia delle preferenze esogene. I successori di Downs hanno assunto in modo più esplicito che la competizione partitica non può avere effetto sulla distribuzione delle preferenze.

3) quelle situazioni, più limitate e meno importanti, nelle quali interessi e fini dei concorrenti sono accessibili alla competizione e la competizione non è limitata nel raggio o nella portata, ma attraverso una restrizione dei mezzi con cui è perseguita. Nelle prossime sotto-sezioni discuto brevemente i primi due tipi di situazione mentre il terzo è tralasciato per motivi di spazio.

a) *Spinte collusive inerenti alla difesa della capsula della competizione*

Il primo caso riguarda la capsula politico-istituzionale della competizione. L'insieme di norme, pratiche e convenzioni che definiscono le condizioni della competizione sono in genere protette dal principio di casualità che opera nella stessa. L'interesse collettivo del gruppo degli offerenti identifica temi sui quali la competizione è altamente limitata, come per esempio i simboli di identità, unità e solidarietà nazionale o sub-nazionale e più generalmente l'insieme di regole della costituzione formale e materiale. Ogni definizione del processo democratico presuppone che partiti e élite rappresentino interessi e preferenze delle rispettive clientele. Si sostiene anche che per sopravvivere e rendere un regime democratico deve raggiungere un certo equilibrio tra cooperazione, negoziato e competizione. I leader devono articolare ed aggregare domande diverse, ma devono farlo in modo tale da evitare e prevenire un'eccessiva radicalizzazione, che potrebbe danneggiare il funzionamento delle istituzioni e minarne la legittimità. In altre parole, la competizione è necessaria, ma un «eccesso» di competizione in termini di contenuti, forme e mezzi può minare la stessa capsula della competizione.

Questa tesi comune riflette una peculiarità della competizione politica che la distingue da quella economica e che è sufficiente a considerare ogni analogia tra le due inadeguata e semplicistica. La capsula normativa e giuridica della competizione economica è al di fuori della portata delle interazioni competitive, al sicuro e sotto la responsabilità di autorità e personalità altre rispetto a quelle dei concorrenti. Al contrario, la capsula della competizione politica è stabilita dai concorrenti stessi e, in principio, può essere oggetto di competizione. Ciò determina una situazione in cui un certo livello di collusione tra i concor-

renti è implicito ed inerente alla possibilità stessa si definire la capsula della competizione; è una pre-condizione di competizione. In breve, la competizione politica può coinvolgere la sua stessa capsula e poiché sottrarre tale capsula al principio della competizione è necessario e benefico al reiterarsi dell'interazione competitiva, tale obiettivo richiede un certo livello di tacita collusione tra i concorrenti.

Vi sono numerosi esempi storici in cui le interazioni competitive si sono trasformate in conflittuali con la finale sospensione o abolizione della competizione stessa. Non meno frequenti sono i casi in cui la competizione è sospesa o fortemente confinata da interazioni cooperative. Gli esempi più cospicui sono quelle situazioni in cui gli attori ingaggiati in relazioni elettorali di competizione sono nello stesso tempo impegnati nel consolidare la capsula della competizione; cioè stanno smantellando un regime autoritario e gestendo la transizione verso uno democratico o completando la democratizzazione di qualche ibrido istituzionale. In queste situazioni, gli imperativi di costruzione dei partiti, di competizione per i voti e di fondazione del regime sono in buona misura incompatibili. L'assenza di mandato e la esplicita violazione del mandato elettorale divengono condizioni di collusione funzionali al raggiungimento di valori inarrivabili senza cooperazione e che non sono solo «altri valori democratici» rispetto a quelli che la competizione può garantire, ma sono anche valori prerequisite rispetto al possibile instaurarsi successivo di interazioni competitive.

Si potrebbe allargare l'argomento sottolineando che non solo i casi di fondazione di regime democratico, ma che tutte le esperienze costituenti e di riforma costituzionale presentano questa caratteristica di sospensione della competizione. Questioni concernenti le regole del gioco si presentano continuamente in politica e non vi è «Alta Autorità» a cui rinviarle. Le élite stesse devono risolvere tali problemi ed essi non sono risolvibili attraverso interazioni competitive. La capsula della competizione, in altre parole, è esentata dalla competizione. Estendendo ulteriormente l'argomento, si può rilevare che l'intero tema della «democrazia consociativa» identifica una teoria della *competition avoidance* presentata come funzionale alla stabilità ed al rendimento democratico³⁹. L'idea è che le società

³⁹ Per la versione dettagliata di tale teoria vedi Lijphart (1977).

plurali hanno divisioni potenzialmente esplosive che non possono sostenere o permettersi la competizione politica, che devono confinare entro limiti ristretti. La formula ideale è «democrazia a competizione confinata», ma l'argomento che vale per i casi di società divise secondo linee etniche, razziali, religiose e/o linguistiche si estende a tutte le democrazie quando i loro sistemi partitici presentano importanti fratture di legittimità democratica. In conclusione, un gran numero di società presentano almeno un qualche tipo di divisioni che impongono un confinamento della competizione. In teoria, tali confinamenti sono assenti solo in contesti in cui esiste un tale consenso sui valori e i fini di fondo che tutto il resto può essere liberamente e senza rischio sottoposto al principio della contestazione e competizione pubblica. Quest'ultima affermazione rappresenta la traduzione in termini politici del postulato delle teorie formali della competizione che le *issues* posizionali costituiscono insiemi di opzioni sulle politiche che risultano in una scala unidimensionale sulla quale gli elettori hanno curve di preferenza ad un solo picco. Quando presentata nel linguaggio politico mondano tale condizione evidenzia quante situazioni della vita politica essa finisce per escludere.

Vale la pena di sottolineare con forza un punto. L'argomento qui sviluppato non riguarda la mera esistenza fenomenologica di comportamenti collusivi. Tale constatazione è tanto evidente quanto banale. Il punto è che la collusione in politica è inerente alla fondazione, stabilizzazione e mantenimento di una capsula normativa essenziale alla competizione. La cooperazione che tale capsula richiede, in quanto esterna alle interazioni competitive, non può essere considerata un'imperfezione comportamentale delle stesse. Non è un'imperfezione della competizione, ma il suo fondamento. Niente di simile è osservabile in economia. In economia, l'immagine della competizione come ordine «spontaneo» e «auto-regolato» è discutibile e dibattuta, ma è almeno concepibile in termini analitici. In politica, non vi è niente di meno «spontaneo» della competizione; vanno affrontati continui sforzi e costi per mantenerla in stato di efficienza.

b) *Spinte collusive derivanti dall'esclusività dell'autorità pubblica*

Il confinamento della competizione può avvenire con la restrizione della portata della competizione in ambiti in principio accessibili ad essa. Nelle pagine che seguono discuto in via analitica tre fonti generali di tali restrizioni:

- 1) restrizioni imposte dall'esclusività dell'autorità pubblica;
- 2) restrizioni imposte dalla molteplicità dei siti delle interazioni partitiche;
- 3) restrizioni imposte dall'assenza di meccanismi di aggiustamento tra domanda e offerta.

Come già notato, l'esclusività dell'autorità pubblica impone alte soglie di accesso e richiede un alto livello di concentrazione, spingendo naturalmente verso larghe economie di scala e tendenze oligarchiche. Ciò impone la cooperazione e il negoziato necessari al raggiungimento del livello di concentrazione che rende credibile l'aspirazione all'autorità pubblica. Da questo punto di vista, tutta la politica coalizionale è essenzialmente politica di cartellizzazione. Nel processo di formazione delle coalizioni (intra-partitiche, elettorali, parlamentari, governative) posizioni programmatiche, *issues*, ecc. sono compromesse, diluite o semplicemente rimosse al fine, appunto, di raggiungere la ricercata economia di scala. Tali coalizioni sicuramente massimizzano altre condizioni della competizione, ma producono inevitabilmente una restrizione della portata di essa.

Si noti che il problema delle coalizioni è solo apparentemente legato all'esistenza di più di due partiti. Con due partiti che si comportano come attori unitari, si ritiene che comportamenti coalizionali non siano necessari e che la dinamica compromissoria sulla quale essi sono costruiti sia assente. Tuttavia, se il fine è il governo e per raggiungerlo il partito si comporta come attore unitario, ciò è possibile solo grazie a pratiche di cartellizzazione in cui gruppi, fazioni e candidati decidono di cooperare per ottenere il premio dell'autorità pubblica a mutuo vantaggio⁴⁰. In tale sforzo cooperativo, essi trovano compromes-

⁴⁰ Lascio da parte il ruolo delle divisioni interne al partito e lo considero come un attore unitario e disciplinato. Robertson (1976, 346) ha criticato Downs perché non considera gli iscritti e la dinamica interna dei partiti. Ovviamente, la disciplina partitica è un altro aspetto rilevante per la decidibilità dell'offerta in quanto ha un impatto sulla capacità degli elettori di valutare prospettivamente o retrospettivamente. Se si abbandona l'ipotesi del partito come attore unitario e ci si concentra sui legislatori singoli non si

si e firmano accordi al fine di definire quel profilo che serve al meglio l'interesse generale comune della competitività governativa. I programmi e le politiche che alla fine sono offerti sono costruiti su scelte di cooperazione non difformi dai programmi e dalle politiche offerte dai cartelli di partiti diversi. Solo candidati individuali sono liberi di offrire politiche senza necessità di cooperare o negoziare qualche forma di piattaforma comune; senza compromettere la logica di massimizzazione dei voti come soddisfazione di preferenze alle necessità di concentrazione di forze. Il prezzo è, naturalmente, l'impossibilità di mirare direttamente al controllo dell'autorità pubblica.

c) *Spinte collusive derivanti dalla molteplicità dei siti di interazione partitica*

Al contrario della competizione economica, quella politica ha luogo in diverse arene (o siti) collegate tra loro⁴¹. La loro molteplicità è un'ulteriore opportunità ed incentivo alla collusione tra attori politici. Il gioco competitivo non si arresta con la distribuzione dei guadagni e delle perdite elettorali; continua nelle arene parlamentari e governative in cui interazioni diverse e meno competitive, cooperative o negoziali, tendono a prevalere su questioni procedurali e sostantive⁴². Ciò implica che la competizione stessa per i voti deve essere confinata da considerazioni concernenti le altre arene. Se partiti e candidati riconoscono le necessità di cooperazione e negoziato della politica post-elettorale, come possono dimenticarle quando competono per i voti? Il problema è la compatibilità tra la logica di massimizzazione dei voti – che si suppone determini il comportamento dei partiti nell'arena elettorale – e quella di massimizzazione delle cariche o dell'influenza sulle politiche – che è generalmente considerata prevalente nelle arene parlamentari e governative. La ricerca di voti e quella di influenza politica posso-

risolve il problema, anzi. I legislatori hanno le loro tattiche per sottrarsi al principio della responsabilità politica che sono anche più efficaci di quelle disponibili per un visibile e disciplinato gruppo parlamentare. Vedi su tali tattiche Arnold (1990, 99-102).

⁴¹ Lasswell e Kaplan (1950, 78) utilizzano per primi l'espressione «arena»; Dahl, (1966, 338) usa nello stesso senso quella di «sito».

⁴² Naturalmente, comportamenti collusivi in siti diversi dal mercato esistono anche nelle interazioni economiche. Ma essi possono esistere, non devono necessariamente esistere, come nel caso della politica.

no essere in contraddizione, come dimostrano i numerosi esempi di partiti che vincono le elezioni e perdono il governo o viceversa.

L'esistenza di più arene e il fatto che i premi nell'una (voti, per esempio) non siano necessariamente convertibili nei premi dell'altra (cariche e influenza) è importante non solo perché indica che le diverse strategie di massimizzazione richiedono rilevanti mutue concessioni, ma anche perché essa chiarisce la non validità dell'argomento che le teorie economiche della competizione usano contro la possibilità di collusione tra partiti. Tale argomento è che gli accordi di non-competizione su certe questioni stipulati o tacitamente accettati contro l'inclinazione degli elettori sono impossibili perché un partito che rompesse tali accordi sarebbe remunerato elettoralmente. In breve, c'è sempre convenienza elettorale nella defezione da tali taciti accordi. Tale argomento è valido se il processo di competizione elettorale è isolato dagli altri siti di interazione politica. Se, invece, tale isolamento è escluso, il partito che defeziona dai patti collusivi può essere punito dagli altri partner nelle arene parlamentari e governative, anche se premiato dagli elettori nel contesto elettorale.

In realtà, se i negoziati coalizionali determinano l'equilibrio finale dell'intero processo elettorale-governativo, allora nella competizione elettorale giocheranno un ruolo importante le considerazioni sulle possibili conseguenze post-elettorali delle posizioni ivi assunte. Per massimizzare le sue opportunità di accedere alle posizioni governative o di perseguire certe politiche un partito può essere costretto a mettere in sordina quelle *issues* e quelle promesse elettorali che massimizzerebbero i suoi voti. Lo stesso partito può assumere posizioni diverse sulle politiche in diverse arene. Le opportunità di aumentare la salienza di una *issue* sfruttabile nell'arena elettorale può non essere colta perché appare negativa in altre arene: per esempio, per le conseguenze potenziali del successivo negoziato legislativo. Possibilità nell'arena legislativa o governativa possono non essere esplorate per la riluttanza ad esporsi al rischio di un'elezione che non si è disposti ad affrontare in tali termini. È possibile sconfiggere un governo in carica attraverso alleanze e manovre tattiche che potrebbero rivelarsi dannose in termini elettorali se costretti ad affrontare un'elezione su tale tema. In conclusione, la decidibilità dell'offerta può essere volontariamente, ma necessariamente, ridotta dalle interazioni tra il sistema partitico elettorale, parlamentare e governativo.

d) Spinte collusive determinate dalla mancanza di meccanismi di aggiustamento tra domanda e offerta politica

Le considerazioni fin qui svolte rendono evidente, a mio giudizio, l'astrattezza della relazione tra domanda e offerta nelle teorie formali della competizione politica dove il meccanismo dei prezzi è assente. Nelle critiche all'applicabilità di tali modelli che si concentrano sull'assenza di prezzi in politica⁴³ l'implicazione cruciale di tale assenza non è messa in chiara evidenza. Il mio punto è che l'assenza di prezzi dei beni politici offerti induce i partiti alla collusione come risultato delle domande potenzialmente «sconfinate» degli elettori rispetto alle offerte più «vincolate» dei partiti.

Va da sé che la competizione in politica non è sui prezzi o sulla qualità. I prezzi non esistono e la qualità non è comparabile perché solo un governo in ogni dato momento può produrre beni pubblici. La forma caratteristica della competizione politica è per differenziazione dei prodotti, cioè attraverso la differenziazione delle promesse. In economia i prezzi sono «meccanismi direzionali» che focalizzano l'attenzione dei consumatori verso ciò che vale la pena di sapere e sulla rarità dei beni disponibili. Nessuno si sogna di considerare l'equilibrio economico come il risultato di preferenze senza vincoli dei consumatori e dell'adattamento dei produttori ad esse. I prezzi indicano all'individuo quanto e che cosa può domandare e che cosa vale la pena di cercare. Che in politica non vi siano prezzi associati con le politiche offerte, non elimina il dato che anche in essa vi sono problemi di fattibilità e di compatibilità e che preferenze senza vincoli sono possibili solo perché è possibile non soddisfarle. La libertà con cui apparentemente gli elettori formano le loro preferenze è bilanciata solo dalla libertà e dalla opportunità che hanno i partiti di manipolare ed anche di non soddisfare quelle stesse preferenze, ricorrendo appunto ad argomenti di fattibilità e compatibilità. L'assenza di un sistema di prezzi fa sì che gli elettori non sappiano quanto costa, per esempio, un aumento di occupazione; cioè quanto sia raro tale bene e quindi quanto sia costoso e quanto di altri beni vada sacrificato per acquisirlo. In modo simile, una politica di miglioramento del sistema di istruzione implica ovvi costi che, tuttavia, non sono espliciti; non sappiamo a cosa dobbiamo rinunciare per un'istruzione migliore

⁴³ Vedi, per esempio, Strom (1992, 35).

per i nostri ragazzi. Questi calcoli sono lasciati interamente nelle mani dei politici. Esattamente perché niente indica agli elettori che cosa possono comprare e che cosa si possono permettere, la latitudine di azione delle élite politiche nel limitare l'offerta, nel definire le compatibilità tra offerte diverse e nel convincere gli elettori sulla loro bontà è enorme in politica.

e) *I mezzi di offuscamento dell'offerta*

Il mezzo attraverso il quale la collusione sul lato dell'offerta si produce quando le condizioni lo permettono è quello della tacita ma coordinata manipolazione della salienza delle *issues*. Analiticamente tali situazioni possono essere classificate come segue:

1) indistinte e poco chiare posizioni dei partiti su certi temi;

2) lenta ridefinizione di certi problemi da questioni di divisione inter-partitica in questioni di valenza;

3) trasferimento di certi problemi dalle arene decisionali legittimate politicamente ad altre arene dove diversi criteri di legittimità prevalgono.

La discussione di questi mezzi richiede più spazio di quanto disponibile in questo lavoro ed io limito le mie considerazioni ad una serie di punti. Il punto di partenza è la tensione che domina il comportamento di politici «razionali» che mirano al governo. Essi dovrebbero minimizzare i loro impegni elettorali per massimizzare la loro libertà di azione una volta in carica e ridurre le loro responsabilità al momento del giudizio retrospettivo. D'altra parte, la loro dipendenza dai voti dovrebbe spingerli a allargare tali impegni appunto per aumentare le loro opportunità di accedere al governo sulla base del giudizio prospettivo.

La trasformazione delle *issues* a carattere divisivo in *issues* di valenza indebolisce la decidibilità. *Issues* divisive sono «quelle che implicano la richiesta dell'azione di governo su un insieme di alternative rispetto alle quali è definita una distribuzione delle preferenze degli elettori [...] Le *issues* di valenza sono quelle che implicano solamente la associazione dei partiti con qualche condizione che è valutata in modo positivo o negativo dall'elettorato nel suo insieme»⁴⁴. Le prime implicano scelte «a

⁴⁴ Stokes (1966, 61-179, in particolare 170-173). Le *issues* di valenza possono esse-

TAB. 2. *Tipologia delle «issues»*

		l'issue è	
		divisiva	non-divisiva
la posizione dei partiti è	chiara non chiara	issue partitica issue critica	issue elettorale issue astensionistica

favore» o «contro». Le seconde, invece, comportano un valore solo che è condiviso dalla vasta maggioranza e sono essenzialmente non divisive. Seguendo un'indicazione di Schneider⁴⁵ ed aggiungendo alla dimensione sopra citata quella della chiarezza della posizione partitica (se l'elettore è in grado di percepire una differenza tra i partiti sul problema in questione), si ottiene la tipologia della tabella 2.

Sulle *issues* divisive l'elettore percepisce per definizione un'opportunità di scelta. Tuttavia le posizioni dei partiti possono essere sfumate e poco chiare. Per le *issues* non-divisive o di valenza, la questione è più complessa. Mentre per le *issues* divisive la «scelta» indica l'anticipazione che una soluzione è migliore dell'altra e che, quindi, fa senso cambiare o non cambiare, nel caso delle *issues* di valenza la scelta indica solo che un partito può fare meglio di un altro su ciò che è definito come questione di generale e concorde interesse. La scelta di rimedi e politiche specifiche è indefinita, decisamente sovrastata da considerazioni di «competenza».

Le *issues* divisive con chiare posizioni dei partiti sono di gran lunga le più decidibili. *Issues* di valenza ma con una chiara caratterizzazione dei partiti possono ancora essere decidibili. Il fatto che una *issue* di valenza non sia divisiva non significa necessariamente che non sia controversa. La sua salienza, chi deve essere considerato responsabile per essa, differenze percepite tra partiti in termini di priorità e rendimento, la rende più o meno controversa e dibattuta. Il livello di decidibilità declina decisamente se le posizioni dei partiti si fanno meno nette e raggiunge il minimo quando lo sono su *issues* non-divisive. Se i partiti hanno spazi ed opportunità di modellare le preferenze,

re definite come *issues* non-dimensionali, cioè *issues* che non permettono di ordinare le preferenze in termini spaziali.

⁴⁵ Schneider (1980, 91-97). Sullo stesso tema della divisività vedi anche (1974, 111-146).

essi tendono a farlo definendo le *issues* in termini più o meno divisivi e rendendo le loro posizioni più o meno chiare. Cioè manipolando la decidibilità.

La semplice rimozione delle *issues* dall'agenda è soluzione più complessa ma non infrequente ed è tipicamente operata o attraverso regole di auto-censura che lasciano indiscussi certi temi, o attraverso tecniche di «spostamento» che rinviando certe *issues* ad altri settori e principi di legittimazione del processo decisionale. L'affossamento di questioni divisive e la soppressione di problemi controversi possono essere considerate positivamente, come un modo di sgombrare il dibattito politico da questioni apparentemente intrattabili ed insolubili, praticando l'arte dell'omissione a beneficio della funzionalità o credibilità delle istituzioni pubbliche⁴⁶. Tuttavia, vi è una visione meno benigna dello stesso processo, in cui l'affossamento o l'omissione non sono necessariamente mosse diplomatiche di auto-censura strategica al fine di raggiungere accordo o cooperazione in campi diversi da quelli non-decidibili, ma solo semplice non-necessaria evasività. In altre parole, certe questioni sono passate sotto silenzio solo perché ciò è essenziale non alla vita collettiva, ma alla sopravvivenza ed alla capacità di controllo dell'agenda delle élite politiche.

La terza soluzione, quella dello «spostamento» tende ad imporre una ridefinizione di comune accordo di una questione come «non-politica» o «non-partitica». Costituzionalizzare certi fini tende a tenerli al di fuori dell'ambito politico regolato dai partiti. Se l'impegno alla parità di bilancio (o a non superare un certo livello di indebitamento) o la proibizione dell'impiego delle forze armate fuori dal territorio nazionale sono costituzionalizzati, allora questi problemi sono rimossi dal dibattito pubblico e la necessità dei partiti di assumere chiare posizioni su di essi è ridotta in conseguenza. Alternativamente, *issues* e politiche possono essere trasferite in ambiti decisionali in cui prevalgono principi di legittimità decisionali diversi da quello politico. Le questioni possono essere «predefinite» e lasciate a organi o agenzie la cui risorsa specifica è la competenza: la difesa del valore della moneta o della correttezza dell'informazione, una volta definiti come fini istituzionali, sono resi riserva di inter-

⁴⁶ Questa è la lettura delle «gag rules» che dà Holmes, traendo i suoi esempi da questioni etiche e dal sistema giudiziario. Vedi Holmes, (1988, 19-58).

vento della banca centrale o di agenzie specializzate e *ad hoc*. La tendenziale crescita della regolazione amministrativa – cioè prodotta da agenzie che operano fuori dalla linea di controllo gerarchico e di supervisione dell'amministrazione centrale – è il risultato dell'accordo tra gli attori politici che pre-definiscono i fini di tali agenzie. Sovente è la percezione di una comune esperienza di difficoltà, se non di fallimento, in questi campi che li rende disponibili a scaricarsi di tali compiti e ad evitare, al tempo stesso, di essere ritenuti responsabili della loro gestione. Ancora più radicale è lo «spostamento» quando le questioni e le politiche non sono solo «pre-definite», ma anche «pre-decise» da priorità e fini internazionali accettati o imposti (decisioni dell'EU, richieste dell'IMF, accordi GATT), che sono utilizzati dai partiti come difese per non assumere posizione chiara e diretta responsabilità su questioni controverse.

Infine, *issues* e politiche possono essere lasciate agli attori che controllano direttamente le risorse per la loro implementazione, per esempio a forme di «ordini negoziali» in cui attori economici chiave si accordano per la regolazione delle politiche macro-economiche nell'interesse delle parti. Una questione aperta e interessante è se questi ordini negoziati si impongono in situazioni di competizione politico-elettorale inefficace o se essi determinino l'indebolimento di tale competizione. Quando esistono tali ordini riducono la portata della competizione politica in quanto molte decisioni importanti sono prese altrove. Allo stesso tempo, però, essi richiedono anche come prerequisito tale riduzione. Infatti la dinamica della competizione elettorale dovrebbe normalmente rappresentare un meccanismo di instabilità di tali ordini. Gli attori che mirano alla conquista dell'autorità pubblica potrebbero sfidare tali ordini invocando per se stessi il diritto di accettarli o rifiutarli in vista delle loro conseguenze elettorali.

Che il principio invocato per questi «spostamenti» sia l'efficienza, la competenza o il controllo delle risorse, il risultato finale è generalmente una riduzione dei differenziali partitici in settori rilevanti e le conseguenze di lungo periodo sono importanti per la competizione stessa. Restringere l'agenda politica può banalizzare la vita pubblica. Rimuovere le *issues* e progressivamente rinviarle alla coscienza individuale, alle corti, alle agenzie regolative, agli organismi internazionali, ecc. non è privo di riflessi sulla vita pubblica. Così come la competizione politica rinforza le identità collettive, essa può minarle. Se le que-

stioni controverse e divisive sono trasformate in problemi individuali o passate sotto silenzio o comunque espulse dalla politica competitiva, allora i legami di gruppo connessi a queste problematiche non sono più in grado di costituire la base per solidarietà politicamente salienti. Tendono a declinare come fuoco dell'identità politica di gruppo. In questo modo, il processo di confinamento della competizione contribuisce decisamente a quello di «deallineamento» politico. Il mutamento dello stile di competizione politica è probabilmente una delle forze decisive dell'evidente destrutturazione degli allineamenti partitici nell'ultimo quarto del XX secolo.

f) Conclusione

La lunga lista di fonti potenziali di collusione discussa in congiunzione con l'offerta politica non intende denunciare o altrimenti condannare tali pratiche. Ho voluto semplicemente sottolineare fino all'esagerazione che la loro diffusione deve costituire un aspetto cruciale dello studio empirico della competizione. Le tendenze alla collusione sono naturalmente bilanciate e controllate in varia misura esattamente dalle interazioni competitive inerenti al processo elettorale. Vi sono barriere ed ostacoli alla cartellizzazione politica posti da quest'ultime. La prima è la conoscenza imperfetta delle conseguenze della rivalità e dei vantaggi della collusione. Quando considerano opzioni di comportamento collusivo, partiti e candidati sono incerti sul vantaggio di queste rispetto a strategie competitive di tipo avversariale. Il secondo ostacolo è la difficoltà di determinare la distribuzione dei vantaggi tra i colludenti. I partiti possono non essere d'accordo, e/o essere spaventati del potenziale disaccordo sul come debbano essere divisi i frutti della collusione. Nel primo caso, l'incertezza riguarda le imprevedibili reazioni potenziali degli elettori. Nel secondo essa riguarda i criteri per la divisione delle spoglie. In entrambi il risultato è un instabile equilibrio tra relazioni più o meno cooperative e competitive nello scontro per il voto.

Tuttavia, una cosa è sostenere che le potenti spinte alla collusione trovano nella competizione elettorale una potenziale forza di bilanciamento. Altra è fare della competizione elettorale il fulcro ed il cuore privilegiato dello studio del processo democratico. Ponendo troppo l'accento sulla competizione si di-

mentica che le «classi politiche» hanno molto in gioco da difendere in comune; che le élite politiche possono facilmente concordare sulla condivisione di un valore attraverso la volontaria equalizzazione degli sforzi per ottenerlo; che la competizione dal lato dell'offerta non è esito naturale e richiede condizioni precise per prosperare. Nello studio del complesso processo della competizione politica è possibile, come fanno le teorie economiche della politica, partire da modelli ottimizzati e dalle condizioni di competizione perfetta ed interpretare le deviazioni da essa come imperfezioni collusive. Alternativamente, trovo più utile prendere le mosse dalle inerenti tendenze collusive del governo politico e considerare la competizione elettorale come un ostacolo più o meno efficace a tali tendenze a seconda della sua effettività.

La vulnerabilità degli eletti

Nella vita e nella teoria economica l'esistenza di un prodotto non preclude quella di un altro che può essere consumato al suo posto. In politica, i prodotti offerti in modo più o meno decidibile agli elettori sono mutuamente esclusivi: se una politica è messa in atto nessun'altra può essere consumata al suo posto, né possono esserci due organi che legislano o regolano la stessa questione. L'esclusività delle politiche dipende dall'esclusività del governo. Nella vita economica un'impresa che controlla il 49% del mercato di un prodotto non è certo un fallimento. In politica tale situazione può esserlo. Questa differenza, per quanto ovvia, non è spesso discussa nei testi che assimilano competizione economica e politica⁴⁷. In realtà la «vulnerabilità» origina da ed è significativa solo in relazione all'esclusività dell'autorità pubblica. Per questa condizione di competizione non è possibile alcuna analogia con il mercato e la competizione economica. Per vulnerabilità dobbiamo intendere la possibilità per un governo (coalizione, partito) in carica di essere sostituito o altrimenti modificato nella sua composizione come risultato del cambiamento delle scelte degli elettori. La vulnerabilità ha due effetti psicolo-

⁴⁷ È affrontata in Stigler (1972, 91-106, specialmente 98). Egli sostiene che la competizione per l'autorità pubblica non è un gioco a somma zero e che la percentuale di seggi/voti può essere considerata un buon indicatore dell'influenza generale sulle politiche pubbliche di ogni partito.

gici: 1) i partiti percepiscono l'opportunità di guadagnare o perdere il controllo del bene esclusivo dell'autorità pubblica; 2) gli elettori percepiscono un aumento nell'impatto potenziale della loro scelta sull'esito finale della formazione del governo.

La vulnerabilità è quindi una proprietà sistemica che si riferisce all'unità del sistema partitico e risulta dalle sue specifiche configurazioni di numero, forza e relazioni di alleanza/opposizione. Presenta importanti legami empirici con altre condizioni della competizione, ma è indipendente da ognuna di esse. Solo due condizioni mi sembrano necessarie per la massimizzazione della vulnerabilità:

1) la visibilità della linea di divisione tra governo e opposizione;

2) una disponibilità elettorale media lungo la linea di divisione governo/opposizione sufficientemente ampia da avvicinare (o superare) il margine maggioritario di chi è al governo.

Consideriamo la prima condizione. Naturalmente, dopo ogni elezione si crea un governo più o meno vulnerabile. Tuttavia, non siamo interessati alla vulnerabilità del governo *in sé*, ma alla vulnerabilità che è chiave della responsabilità. Per quest'ultima è essenziale che la linea di divisione tra governo ed opposizione sia sufficientemente chiara agli elettori. Si sostiene che i sistemi multi-partitici, contrariamente a quelli bipartitici, rendono difficile all'elettore identificare con chiarezza i ruoli e le responsabilità di opposizione e di governo. Questo non è necessariamente il caso e anche i sistemi multipartitici presentano chiare linee di divisione tra governo e opposizione nel caso in cui siano soddisfatte tendenzialmente le seguenti condizioni: 1) coalizioni minime vincenti e 2) governi di legislatura. Quanto più le coalizioni si discostano dal principio generale del formato minimo vincente e vanno verso il sovradimensionamento, o verso situazioni di sostegno «esterno», tanto più la divisione governo/opposizione e la chiara attribuzione di responsabilità governative si appanna. Allo stesso tempo, tanto più le coalizioni si discostano dal principio del governo di legislatura e sono caratterizzate da instabilità nella forma di frequenti cambiamenti di governo o rimpasti di governo durante la legislatura, tanto più il criterio della chiara percezione della divisione tra governo ed opposizione diviene confuso al momento dell'elezione.

Da questo punto di vista, un caso speciale ed irrisolvibile è costituito dai governi di minoranza. I governi di minoranza pongono una sfida al concetto di vulnerabilità, in quanto sono

vulnerabili per definizione e la loro sopravvivenza dipende da qualche elemento di collusione tra partiti di governo e di opposizione. Tuttavia, la loro elevata vulnerabilità parlamentare può risultare e riflettersi in una bassa vulnerabilità elettorale. Il problema è quali meccanismi elettorali (e non-parlamentari) rendono un governo di minoranza vulnerabile. Si può immaginare che tali governi siano relativamente insensibili ai risultati elettorali esattamente perché la loro ragione di essere è, di fatto, non-elettorale. Allo stesso tempo, tuttavia, non siamo preparati ad accettare l'idea che il processo elettorale sia ininfluenza per loro. Dovremmo, perciò, trovare un argomento migliore di quello della «non-applicabilità» per trattare il caso dei governi di minoranza in chiave di vulnerabilità.

Per quanto riguarda la seconda condizione – una disponibilità elettorale sufficientemente larga che attraversi la linea di divisione governo/opposizione – mi limito a poche considerazioni. La *disponibilità «che conta»* per rendere vulnerabile chi è in carica è quella appunto che si manifesta sull'asse governo verso opposizione; tutta la disponibilità che si esprime lungo altre direzioni di competizione e che non si manifesta in un passaggio dal sostegno al governo al sostegno all'opposizione non ha rilevanza per la vulnerabilità governativa, ma si risolve in riequilibrio interno ai campi di governo e di opposizione. Per quanto riguarda la *quantità necessaria* di questa disponibilità niente può essere detto a priori. Si può ipotizzare che tanto più elevata la disponibilità a premiare e punire governo e opposizione tanto più alta la vulnerabilità del primo, ma questa generalizzazione non ci fa avanzare di molto. Invece, è possibile definire per una situazione data quanta volatilità elettorale sarebbe sufficiente a determinare una situazione di potenziale vulnerabilità. Abbiamo sostenuto che il senso di insicurezza connesso con la vulnerabilità deriva dalla percezione di una disponibilità elettorale sufficiente a determinare volatilità aggregata in grado di mettere in gioco il margine maggioritario di cui il governo gode. Non abbiamo con questo una indicazione sicura sulla disponibilità o mobilità individuale necessaria, poiché diversi livelli di essa possono produrre lo stesso livello di volatilità aggregata, ma abbiamo almeno stabilito un termine aggregato che ci offre un riferimento minimo per la percezione di vulnerabilità.

Sia la dimensione dell'esperienza passata che quella dell'incertezza presente dovrebbero figurare nel concetto di vulnerabilità. Per cui, alcuni elementi della oggettiva simmetria dei ri-

sultati elettorali devono esistere per dare origine ad un senso di insicurezza per chi è in carica ed un senso di opportunità per chi è all'opposizione. Nello stesso tempo, tuttavia, questa base obiettiva non può essere definita senza qualche riferimento all'esperienza del passato. Per questo motivo, nella grande varietà di misure di vulnerabilità elettorale sperimentate nei vari contesti elettorali statunitensi sono preferibili quelle che sono espresse nella forma di un rapporto tra obiettivi elementari di simmetria del voto in un dato momento e altri elementi obiettivi di rendimento competitivo passato del sistema. Una misura di questo tipo è stata sviluppata da Stern⁴⁸. Una misura che ne condivide la logica e ne supera alcuni difetti è la seguente. Per ogni elezione si considera la distanza dalla soglia maggioritaria di ogni candidato, partito o coalizione e la si divide per la volatilità media tra il blocco di governo e di opposizione nelle elezioni precedenti. Per esempio, un margine del 10% sopra la soglia del 50% non offre una valida percezione del senso di sicurezza o vulnerabilità di chi è in carica se non è riferito alla volatilità aggregata media lungo tale dimensione che ha avuto luogo in quel paese nelle elezioni precedenti. Se tale volatilità media è, per esempio, del 20%, allora il margine del 10% non dà sicurezza. Se, al contrario, è solo del 2%, allora il margine di sicurezza è ampio. In altre parole, in principio lo stesso livello di rapporto tra i voti del governo e dell'opposizione rende il governo sicuro in un sistema con bassa volatilità elettorale, e vulnerabile in uno con alta volatilità. Non è utile approfondire la discussione di tali misure in questo lavoro, che ha dato poco spazio alla discussione degli indicatori. Basta sottolineare che gli elementi di incertezza e insicurezza impliciti nella connotazione di vulnerabilità non sono completamente operazionalizzati dalle sole misure di simmetria e di distanza. È necessario aggiungere qualcosa che indichi la percezione della facilità con cui tale distanza può essere superata dai mutamenti di voto aggregati.

Infine un'ultima considerazione sulla *collocazione* della disponibilità elettorale necessaria a garantire la vulnerabilità. Si sostiene frequentemente che quello che conta per la vulnerabilità sia più la collocazione «decisiva» – mediana rispetto ai due

⁴⁸ Stern (1972, 889-904); se P è la percentuale di voti del partito/candidato/coalizione di maggioranza e σ è la deviazione standard di tale maggioranza nelle elezioni precedenti, allora se $P - 2\sigma > 50\%$ = sicuro; se $P - 2\sigma < 50\% < P - \sigma$ = marginale; se $P - \sigma < 50\%$ = competitivo. Vedi anche le modifiche a tale misura proposte da Meltz (1973, 59-63).

potenziali schieramenti in concorrenza – dell'elettore disponibile piuttosto che la sua mera quantità. Tale tesi è indiscutibile qualora si dia una rappresentazione spaziale della politica e si assuma che gli elettori si collochino su tale spazio con preferenze transitive. Se una dimensione spaziale esista nell'elettorato, quante dimensioni la compongano e quali principi ordinino le scelte alternative dei singoli elettori non ci è dato sapere a priori. Pertanto, porre la collocazione «decisiva» dell'elettorato mobile tra le condizioni di vulnerabilità ha senso solo all'interno di una teoria spaziale della competizione. Al di fuori di tale schema, qualsiasi elettore sia disponibile ad attraversare la linea che separa governo da opposizione e qualunque siano la sua provenienza e le sue motivazioni, costituisce di fatto un contributo alla vulnerabilità elettorale.

I rapporti tra le diverse condizioni della competizione

Nelle sezioni precedenti ho discusso le quattro condizioni empiriche delle interazioni competitive, sottolineandone l'importanza e, allo stesso tempo, l'implicito spazio di collusione che ognuna di esse apre. In questa sezione voglio considerare tali condizioni nei loro rapporti; per il modo in cui le variazioni in una di esse si riflettono sulle variazioni delle altre.

Nella tabella 3 sono riassunti i punti principali dell'argomento che vede la competizione come il processo che può aumentare la *responsiveness* delle élite alle preferenze degli elettori. Il contrario della contestabilità è la chiusura; quello della disponibilità è l'incapsulamento; quello della decidibilità è l'offuscamento e quello della vulnerabilità è la sicurezza delle cariche o l'impossibilità di punire e premiare. Se la contestabilità è minimizzata, il processo può giungere fino a mettere in pericolo il pluralismo. Oltre il suo livello minimo, la contestabilità varia, ma la sua massimizzazione produce eccessiva frammentazione dell'offerta. Nel caso teorico di totale assenza di barriere, non esiste antidoto alla proliferazione dell'offerta di uomini politici in cerca di cariche.

Quando le forze dell'incapsulamento elettorale sono tali da condurre all'estinzione della disponibilità elettorale, allora anche le transazioni elettorali si estinguono. Qualsiasi cambiamento sia apportato all'offerta, è impossibile trovare acquirenti. D'altra parte, la massimizzazione della disponibilità elettorale

TAB. 3. *Le condizioni della competizione politica*

	<i>contestabilità</i>	<i>disponibilità</i>	<i>decidibilità</i>	<i>vulnerabilità</i>
<i>indica</i>	apertura del mercato dal lato dell'offerta	apertura del mercato dal lato della domanda	differenziali inter-partitici	aspettative sulla decisività delle elezioni per l'esito governativo
<i>prerequisiti</i>	bassa soglia di entrata	deboli identificazioni	chiarezza delle posizioni partitiche; <i>issues</i> divisive; né omissione né «spostamento» delle <i>issues</i>	visibilità della linea di demarcazione tra governo e opposizione; volatilità lungo tale linea
<i>status</i>	condizione necessaria di pluralismo	condizione necessaria ma non sufficiente di decidibilità e vulnerabilità [contestabilità e disponibilità non sono condizioni sufficienti di decidibilità]	condizione necessaria di <i>responsiveness</i> [contestabilità, disponibilità e decidibilità non sono condizioni sufficienti di vulnerabilità]	condizione necessaria di <i>responsiveness</i> [la vulnerabilità da sola non è condizione sufficiente di <i>responsiveness</i>]
<i>conseguenze della massimizzazione</i>	frammentazione eccessiva	instabilità elettorale	radicalizzazione eccessiva	sindrome della «campagna permanente»
<i>conseguenze della minimizzazione</i>	chiusura; assenza di opzione di exit	incapsulamento; assenza di incentivi alla differenziazione dei prodotti	offuscamento; nessuna differenziazione dell'offerta (indifferenza politica e/o alienazione)	sicurezza delle cariche e/o impossibilità di premio e punizione elettorale; assenza di reazioni anticipate degli eletti

fino alla piena elasticità di ogni voto ha conseguenze di eccessiva volatilità da un'elezione all'altra.

Se la decidibilità è ridotta al minimo, le posizioni dei partiti

divengono sfumate; le *issues* tendono a perdere il carattere «divisivo» ed a trasformarsi in *issues* di valenza o ad essere semplicemente soffocate o trasferite ad un dominio decisionale diverso dal canale politico-elettorale. Le conseguenze del massimo offuscamento possono andare dalla crescente insoddisfazione, alla defezione elettorale sistematica fino all'astensionismo di massa. All'altro estremo, la massimizzazione della decidibilità può determinare eccessivi differenziali inter-partitici e crescente radicalizzazione ideologica.

Infine, la sicurezza sul controllo del governo da parte di un gruppo politico scarsamente vulnerabile o l'impossibilità degli elettori di remunerare o punire chi occupa tale posizione minano fortemente le capacità di risposta del governo. D'altra parte, massimizzare la vulnerabilità ha i suoi costi e può produrre una sindrome da «campagna elettorale permanente»⁴⁹: *feedback* troppo frequenti sulla popolarità del governo, sulla salienza relativa delle *issues* nel pubblico e sulle sue preferenze (anche su questioni non ancora articolate dai leader d'opinione); maggior consapevolezza dei cittadini dell'azione o della possibile azione governativa e migliori opportunità di reagire in modo visibile ad esse; corrispondente impressione del governo di essere esposto alle pressioni politiche del pubblico; costante osservazione dei sondaggi da parte dei leader per valutare le risposte alle decisioni specifiche; fiducia degli uomini politici nella loro capacità di stima immediata dei costi elettorali di decisioni specifiche (di gran lunga maggiore della loro capacità di valutare i guadagni di sostegno delle stesse); conseguente rinvio di parte delle decisioni critiche e a carattere divisivo per il timore di alienarsi potenziali sostenitori. Nei casi estremi, il cambiamento di governi molto vulnerabili elettoralmente diviene erratico, e gli appetiti di potere delle élite sono soddisfatti solo in modo casuale.

Da questa breve analisi consegue che ogni condizione di competizione interagisce con le altre in modo non lineare e talvolta chiaramente contraddittorio. Un'elevata contestabilità permette alta frammentazione. Minoranze intense, anche se motivate da temi ristretti e specifici, possono preferire l'ingresso nella competizione elettorale piuttosto che essere costrette ad aggregare le loro domande all'interno di più ampi partiti politici. Tale proliferazione ha effetti negativi sulla chiarezza della li-

⁴⁹ Vedi Blumenthal (1982).

nea di distinzione tra governo e opposizione e, quindi, sulla vulnerabilità del primo. Alta vulnerabilità conduce a bassa decidibilità come risultato di debole differenziazione dell'offerta. Quindi, per garantire la decidibilità dell'offerta sembra necessaria una certa quantità di disponibilità elettorale che non sia funzionale alla vulnerabilità (in termini spaziali, che non sia collocata necessariamente intorno all'elettorato mediano). Allo stesso tempo, elettorati eccessivamente volatili e disponibili, risultato del declino di legami culturali e organizzativi tra partiti ed elettori, possono determinare una «balcanizzazione» per *issues* degli elettori, privando la politica di ogni dimensionalità spaziale⁵⁰. Un certo livello di identificazione del voto e di stabilità elettorale sono necessari per permettere ai partiti di pianificare l'offerta, di interpretare le reazioni dell'elettorato ed anche per ridurre i rischi di collusione che deriverebbero dai loro sistematici fallimenti nell'ottenere tali obiettivi.

A mio giudizio, un'interazione particolarmente interessante ha luogo tra decidibilità e vulnerabilità. Un massimo di decidibilità richiede scelte alternative chiare: un netto e distinto profilo programmatico di candidati e partiti; nessuna soppressione o spostamento delle principali *issues* a carattere divisivo; nessuna loro trasformazione per mutuo consenso in *issues* di valenza. D'altra parte, un massimo di vulnerabilità dipende da soluzioni istituzionali che necessariamente tendono a ridurre la contestabilità (soluzioni maggioritarie per contenere la frammentazione) e permettere una chiara attribuzione di responsabilità politica (esecutivo unitario, responsabilità diretta, chiare alternative coalizionali, ecc.). La vulnerabilità riposa anche su condizioni politiche: assenza di disaccordo sulle regole del gioco procedurali e sostanziali (per evitare che la valutazione del rendimento sia sovrastata nell'elettore, da considerazioni di difesa del sistema); coalizioni elettorali ampie ed aperte a tutti i settori; superamento di divisioni storiche e delle identità ad esse legate; forte orientamento del voto verso la valutazione del rendimento (un voto, cioè, tendenzialmente retrospettivo).

È difficile rendere compatibile questi due insiemi di condizioni ed appare impossibile massimizzare allo stesso tempo decidibilità e vulnerabilità. Può crearsi un circolo vizioso nel quale si ritiene che una crescente responsabilità politica richieda

⁵⁰ Sul declino della divisività e della *partisanship* delle *issues* vedi Thomas (1975 e 1980).

l'aumento della credibilità delle sanzioni elettorali contro i detentori delle posizioni governative; quest'ultima implica un peso crescente attribuito alle preferenze degli elettori mediani da parte sia della coalizione di governo che di opposizione, con un conseguente aumento dell'indifferenziazione dell'offerta, un declino della competizione sulle politiche e della decidibilità di quest'ultime e, infine, effetti perversi sulla stessa *responsiveness*. Certamente, possono esistere elettori disponibili e lontani dall'elettore mediano, ma la possibilità di veder considerate le loro preferenze è legata alla *chance* di ottenere un'offerta alternativa (un nuovo partito) nel caso questo non si verifichi; il che dipende dalle condizioni di contestabilità. La necessità di essere «competitivi» a livello governativo può spingere i partiti a non prendere posizione sulle questioni controverse e divisive. Nelle situazioni di alta vulnerabilità i partiti consolidati sono poco inclini ad assumersi il rischio di identificarsi chiaramente con politiche e *issues* che specificano i costi che devono assumersi gruppi specifici in cambio di vantaggi collettivi i cui ritorni elettorali sono incerti. Vi è un forte incentivo a definire le *issues* in modo tale da evitare l'identificazione dei campi antagonisti e da spingere i partiti a confrontarsi su chi è più competente e capace di assicurare il raggiungimento di obiettivi largamente condivisi, piuttosto che discutere quali principi dovrebbero informare le politiche. Per questo motivo tendono ad emergere nuovi partiti che si concentrano su *issues* «rimosse». Privi di una *audience* tradizionale da difendere, essi possono fare appello attraverso le linee di divisione partitiche. Tuttavia, se nuovi partiti sono necessari per prendere chiare posizioni su certi temi, allora il risultato è un declino della vulnerabilità a livello sistemico, così che quanto è guadagnato in decidibilità è perso in vulnerabilità. Massimizzare la competizione come vulnerabilità in assenza di opzioni di *exit* può risultare nell'allargamento dei gap ideologici tra le posizioni governative e sezioni dell'elettorato⁵¹.

Alcune recenti tendenze delle campagne elettorali⁵² – la loro enfasi su tecniche di propaganda candidatocentriche, sulla ricerca di fondi come sostituto funzionale delle «primarie» per la

⁵¹ R.C.O. Matthews (1985, 12).

⁵² Sulle recenti tendenze delle tecniche di campagna elettorale vedi Semetko, Blumler, Gurevitch e Weaver (1991); Butler e Ranney (1992); Field (1994); Kaid e Holtz-Bacha (1995).

selezione della *leadership*, la pesante concentrazione sulla propaganda mediata, sulla preparazione dei candidati da parte di professionisti del marketing, sulle ben preparate e controllate apparizioni pubbliche, con le parate di fronte a pubblici accuratamente selezionati (fino al punto di ridurre tali apparizioni a quello che gli statunitensi chiamano *chat-shows* e *infomercials*) costituiscono i correlati della elevata vulnerabilità della *leadership*, ma tendono anche a privare il pubblico, anche la sua parte più informata, di ogni opportunità di scelta.

Può darsi che, come alcuni sostengono, gli elettori abbiano un'influenza troppo debole sulla selezione del governo e della *leadership*. In questo caso dovremmo dare il benvenuto a formule coalizionali, istituzioni elettorali, forme di governo e processi di selezione della *leadership* che, massimizzando la vulnerabilità, offrono all'elettore opportunità di *influenza diretta sulla selezione di governi alternativi*. Al contrario, si può sostenere che vi è troppo pragmatismo e incrementalismo e auspicarsi l'articolazione delle questioni più controverse di fronte al pubblico. L'aumento di precisione delle alternative in termini di politiche offrirà agli elettori l'opportunità di operare *scelte politiche precise*⁵³.

Perché gli elettori abbiano una *influenza diretta*, devono essere possibili decisioni influenti su governi alternativi. Essi devono poter scegliere tra chiare coalizioni con vocazione governativa, i cui programmi, però, sono già complessi pacchetti risultato del compromesso imposto dalla necessità di avvicinarsi all'elevata soglia di esclusione dall'autorità pubblica. Perché gli elettori abbiano a disposizione *scelte politiche precise* sono necessarie opzioni significative tra set di politiche ben definite e alternative. Ma la possibilità e disponibilità di tali scelte implica che i compromessi saranno sviluppati successivamente dai molteplici attori attraverso formule di coalizione e accordi anch'essi dettati dall'alta soglia di esclusione dall'autorità politica e non sanzionati elettoralmente *ex ante*. Possiamo dunque trovarci di fronte a un difficile dilemma: influenza diretta senza (o con poca) opportunità di scelta; oppure più ampia opportunità di

⁵³ Sul tema i due lavori di riferimento sono Key jr. (1966), per l'idea che coalizioni alternative offrono una base di scelta ad elettori razionali che giudicano il rendimento passato, e Schattschneider (1960) per la posizione più scettica e critica sul processo elettorale, che conduce alla soppressione di questioni importanti, all'offuscamento delle alternative politiche ed alla non-rappresentanza di vasti segmenti della popolazione.

scelta, ma a costo dell'influenza diretta nella selezione del governo.

L'impossibilità della massimizzazione simultanea delle condizioni di competizione non va considerata una contraddizione insuperabile o suggerire che la competizione politica è impraticabile o inefficace. Al contrario, tale impossibilità indica che nelle situazioni concrete *la competizione riposa inevitabilmente su trade off tra le sue condizioni*. Cioè, riposa su un processo dinamico nel quale in ogni momento i guadagni su una condizione sono scambiati con perdite nelle altre. Se le varie condizioni empiriche della competizione hanno relazioni complesse tra di loro, questo significa che, a meno di liberarsene attraverso definizioni stipulative e postulati, la competizione politica non può e non deve essere concepita come un processo lineare che va da zero ad un massimo teorico di competizione perfetta⁵⁴. Questa attraente metafora proveniente dalla teoria economica non trova utile applicazione in politica se concordiamo con la tesi di fondo di questo lavoro che *a)* tendenze collusive sono inerenti al carattere speciale delle interazioni competitive in politica, e che *b)* la massimizzazione parallela di tutte le condizioni di competizione non solo è impossibile, ma potrebbe anche essere negativa.

Non dovremmo quindi parlare di più o meno competizione, ma di differenti mix di contestabilità, disponibilità, decidibilità e vulnerabilità senza essere in grado di incorporarli in una singola dimensione di competitività. Il livello di reale competizione in ogni data situazione è un punto che si muove all'interno di uno spazio quadri-dimensionale, nel quale nessun equilibrio può essere configurato se non privilegiando una condizione a detrimento delle altre. È necessario abbandonare l'analisi di un sistema ottimizzato e concentrarsi sullo studio di quali decisioni alternative sono disponibili e preferibili in situazioni concrete. Se tutte le possibili massimizzazioni presentano problemi e conseguenze inattese e non volute, allora ogni riferimento alla piena informazione, alla massimizzazione dei voti, alla vulnerabilità perfetta, ecc. sono irrilevanti dal punto di vista sia teorico che operativo. È meglio concentrarsi su configurazioni che possono

⁵⁴ Non concordo con D'Alimonte che vede le diverse condizioni della competizione come parte di un fenomeno unico e uni-dimensionale e come passi verso la competizione perfetta: «non vi sono due fenomeni che richiedono concetti diversi per la loro identificazione; il fenomeno è unico: la competizione» (1989, 309).

passare il test di fattibilità. Una teoria empirica della competizione deve quindi assumere la forma di una serie di ipotesi collegate riguardanti i *trade off* tra le condizioni di competizione e le loro conseguenze sulla *responsiveness* del sistema e sugli altri valori che la democrazia cerca di perseguire. Un diverso mix delle varie condizioni può essere valutato solo attraverso scelte motivate, in ogni circostanza, dai valori che vogliamo perseguire, difendere o massimizzare.

Competizione, collusione e democrazia

La competizione non è una caratteristica definitoria della democrazia, ma una delle sue proprietà, presente in vari gradi. Tendenze collusive, nella forma di necessaria e inevitabile cooperazione/negoziazione tra gli stessi attori che devono poi competere sono inerenti al carattere speciale della capsula normativa della competizione politica, all'esclusività dell'autorità pubblica, nonché alla molteplicità delle arene nelle quali le interazioni politiche hanno luogo. Altre, non necessariamente inerenti, ma probabili spinte collusive emergono da incongruenze del rapporto tra domanda e offerta politica. Tali tendenze costellano talmente il processo politico che non possono essere lasciate fuori dalla competizione elettorale attraverso il suo artificiale isolamento.

La conclusione che traggio da questa analisi è che se la competizione politica deve funzionare e produrre effetti non-intenzionali apprezzati e favorevoli ai terzi, essa deve rimanere all'interno di confini relativamente ristretti. Deve operare con uno spettro di opzioni relativamente limitato che sono confinate o da un naturale e profondo consenso sui principali parametri del processo politico, oppure dal comportamento di élite politiche che «spostano» e manipolano quelle *issues* che potrebbero mettere in questione la capsula della competizione. Quelle condizioni che nella prospettiva di un modello ottimale riducono e contengono la competizione, nella realtà la sostengono e la rendono praticabile. L'insieme di aspetti normativi, di legami sociali, di fattori giuridici e istituzionali che modellano le lealtà ed identificazioni di gruppo, che determinano una certa quantità di pratiche collusive e che impediscono il prevalere di una sistematica logica competitiva, limitando la sua portata ed i suoi mezzi, non costituiscono condizioni di imperfezione, ma condi-

zioni di funzionalità. Niente, in principio, garantisce che queste condizioni restrittive non siano usate a vantaggio delle élite politiche, offrendo loro rendite di posizione e vantaggi non necessari o non meritati. Naturalmente, i fattori che contengono la competizione possono essere talmente potenti, stretti e penetranti da sopprimerla completamente. Allo stesso tempo, le condizioni di contenimento possono risultare talmente deboli da non avere la capacità di «imbrigliare» la competizione i cui effetti possono essere svantaggiosi per quegli stessi valori che la competizione politica è ritenuta capace di produrre. La competizione in politica ha bisogno di condizioni che allo stesso tempo la sostengano e la limitino, o meglio, la sostengano limitandola. È probabile che sia altrettanto inefficace in un mondo di attori egoisti, razionali e massimizzanti quanto lo è in un mondo di gruppi comunitari chiusi.

Riferimenti bibliografici

- Arnold, R.D. (1990), *The Logic of Congressional Action*, New Haven, Yale University Press.
- Barry, B. (1970), *Sociologists, Economists and Democracy*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Bartolini, S. (1986), *La volatilità elettorale*, in «Rivista Italiana di Scienza Politica», vol. 16, pp. 363-400.
- (1995), *Parteienkonkurrenz: Analytische Dimensionen und empirische Probleme*, in «Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie», vol. 35, pp. 57-82.
- Bartolini, S. e P. Mair (1990), *Identity, Competition and Electoral Availability*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Blumenthal, S. (1982), *The Permanent Campaign*, New York, Simon & Schuster.
- Butler, D.E. e A. Ranney (a cura di) (1992), *Electioneering: A Comparative Study of Continuity and Change*, Oxford, Clarendon Press.
- Coser, L.A. (1956), *The Functions of Social Conflict*, New York, The Free Press.
- Dahl, R.A. (1966), *Patterns of Opposition*, in R.A. Dahl (a cura di), *Political Opposition in Western Democracies*, New Haven, Yale University Press.
- (1971), *Poliarchy: Participation and Opposition*, New Haven, Yale University Press (trad. it., *Poliarchia. Partecipazione e opposizione nei sistemi politici*, Angeli, 1981).

- Dahrendorf, R. (1959), *Class and Class Conflict in Industrial Society*, London, Routledge & Kegan Paul.
- D'Alimonte, R. (1989), *Democrazia e competizione*, in «Rivista Italiana di Scienza Politica», vol. 19, pp. 301-319.
- Denver, D. (1985), *Conclusion*, in I. Crewe e D. Denver (a cura di), *Electoral Change in Western Democracies; A Framework for Analysis*, London, Croom Helm.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper & Row (trad. it., *Teoria economica della democrazia*, il Mulino, 1988).
- Eijk, C. van der e E.V. Oppenhuis (1991), *European Parties' Performance in Electoral Competition*, in «European Journal of Political Research», vol. 19, pp. 55-80.
- Etzioni, A. (1988), *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York, The Free Press.
- Field, W. (1994), *On the Americanisation of Electioneering*, in «Electoral Studies», vol. 13, pp. 58-63.
- Fiorina, M. (1981), *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press.
- Friedrick, C.J. (1963), *Man and his Government*, New York, McGraw Hill.
- Hayek, F.A. von (1988), *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, London, Routledge & Kegan Paul.
- Hirschman, A.O. (1991a), *200 Años de retórica reaccionaria. El caso del efecto perverso*, in N. Lechner (a cura di), *Capitalismo, Democracia y reformas*, Santiago del Chile, FLASCO.
- (1991b), *The Rethoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy*, Cambridge, Belknap (trad. it., *Retoriche dell'intransigenza. Perversità, futilità, messa a repentaglio*, il Mulino, 1991).
- Holmes, (1988), *Gag Rules*, in J. Elster e R. Slagstad (a cura di), *Constitutionalism and Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaid, L.L. e C. Holtz-Bacha (1995), *A Comparative Perspective on Political Advertising*, in L.L. Kaid e C. Holtz-Bacha (a cura di), *Political Advertising in Western Democracies. Parties and Candidates on Television*, London, Sage, pp. 8-19.
- Key, V.O. jr. (1966), *The Responsible Electorate*, New York, Vintage Books.
- Lasswell, H.D. e A. Kaplan (1950), *Power and Society*, New Haven, Yale University Press.
- Lawson, K. (1987), *How State Laws Undermine Parties*, in A. James Reichley (a cura di), *Elections American Style*, Washington (DC), Brookings, pp. 243-247.
- Lijphart, A. (1977), *Democracy in Plural Societies: A Comparative Exploration*, New Haven, Yale University Press.
- Mandeville, B. (1755), *The Fable of the Bees*, Edinburgh, Printed for W. Gray and W. Peter (I ed. 1714).

- Matthews, R.C.O. (1985), *Competition in Economy and Polity*, in R.C.O. Matthews (a cura di), *Economy and Democracy*, London, Macmillan.
- Meltz, D.B. (1973), *An Index for the Measurement of Interparty Competition*, in «Behavioral Science», vol. 18, pp. 59-63.
- Miller, D. (1983), *The Competitive Model of Democracy*, in G. Duncan (a cura di), *Democratic Theory and Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pappalardo, A. (1989), *L'analisi economica della politica*, in A. Panebianco (a cura di), *L'analisi della politica*, Bologna, Il Mulino, pp. 193-216.
- Popper, K.R. (1965), *The Open Society and its Enemies*, London, Routledge & Kegan Paul (I ed. 1945) (trad. it., *La società aperta e i suoi nemici*, Armando, 1974).
- Powell, G.B. (1981), *Party Systems as Systems of Representation and Accountability*, APSA annual meeting, New York.
- (1989), *Constitutional Design and Citizen Electoral Control*, in «Journal of Theoretical Politics», vol. 1, pp. 107-130.
- Riker, W.H. e P.C. Ordeshook (1968), *A Theory of the Calculus of Voting*, in «American Political Science Review», vol. 62, pp. 25-43.
- (1973), *An Introduction to Positive Political Theory*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Roberston, D. (1976), *A Theory of Party Competition*, London, Wiley.
- Sartori, G. (1977), *Democrazia competitiva ed élites politiche*, in «Rivista Italiana di Scienza Politica», vol. 7, pp. 329-355.
- Schattschneider, E.E. (1960), *The Semi-Sovereign People*, New York, Holt, Rinehart & Winston.
- Schneider, W. (1974), *Issues, Voting, and Cleavages: A Methodology and Some Tests*, in «American Behavioral Scientist», vol. 18, pp. 111-146.
- (1980), *Styles of Competition*, in R. Rose (a cura di), *Electoral Participation, A Comparative Analysis*, London, Sage.
- Schumpeter, J.A. (1954), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, London, George Allen & Unwin (IV ed.) (trad. it., *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Etas Kompass, 1964).
- Semetko, O.H.A., J.G. Blumler, M. Gurevitch, e D.H. Weaver (1991), *The Formation of Campaign Agendas: A Comparative Analysis of Party and Media Roles in Recent American and British Elections*, Hillsdale (N.J.), Lawrence Erlbaum Associates.
- Simmel, G. (1955), *Conflict and The Web of Group Affiliation*, New York, The Free Press, (ed. or. 1908 e 1922).
- Sissa, G. e M. Detienne (1989), *La vita quotidiana degli Dei greci*, Milano, Mondadori.
- Smith, A. (1976), *The Theory of Moral Sentiments*, in *Works and Correspondence of Adam Smith*, Oxford, Oxford University Press, vol. I, pp. 308-314, (ed. or. 1759).

- Stern, M. (1972), *Measuring Interparty Competition: A Proposal and a Test of a Method*, in «Journal of Politics», vol. 34, pp. 889-904.
- Stigler, G.J. (1957), *Perfect Competition, Historically Contemplated*, in «The Journal of Political Economy», vol. 65, pp. 1-17.
- (1968), *Competition*, in *International Encyclopaedia of Social Sciences*, New York, Macmillan & The Free Press, vol. III.
- (1972), *Economic Competition and Political Competition*, in «Public Choice», vol. 13, pp. 91-106.
- Stokes, D.E. (1966), *Spatial Models of Party Competition*, in A. Campbell *et al.*, *Elections and the Political Order*, New York, John Wiley.
- Strom, K. (1984), *Minority Governments in Parliamentary Democracies*, in «Comparative Political Studies», vol. 17, pp. 199-227.
- (1992), *Democracy as Political Competition*, in G. Marks e L. Diamond (a cura di), *Reexamining Democracy. Essays in Honour of Seymour Martin Lipset*, London, Sage.
- Thomas, J.C. (1975), *The Decline of Ideology in Western Political Parties*, London, Sage.
- (1980), *Ideological Trends in Western Political Parties*, in P.H. Merkl (a cura di), *Western European Party Systems. Trends and Prospects*, New York, The Free Press, pp. 348-366.
- Ware, A. (1979), *The Logic of Party Democracy*, London, Macmillan.
- Weber, M. (1965), *Social Action and its Types*, in T. Parsons (a cura di), *Theories of Society*, New York, The Free Press, vol. I.