4. La persona democratica

Democrazia e motivazione

Un sistema con un processo decisionale puramente parlamentare non è un sistema democratico. All'interno di un tale sistema la popolazione non può impedire l'introduzione di una legge indesiderata. In una democrazia autentica, in caso di dubbio, il popolo ha sempre l'ultima parola.

Tuttavia, coloro che si oppongono alla democrazia diretta non si lasciano convincere da un principio così semplice. La loro resistenza alla democrazia diretta di solito non poggia su basi essenzialmente razionali. La loro opposizione all'idea della piena sovranità popolare deriva anche un istinto radicato in una profonda sfiducia nelle persone. Anche il suffragio universale e il diritto di voto alle donne ha dovuto far fronte a simili irrazionali resistenze.

Chi si oppone alla democrazia diretta è convinto che gli esseri umani si lascino influenzare nel loro comportamento elettorale, essenzialmente da motivi egoistici o di ordine privato. Secondo questo concetto, le minoranze verrebbero spietatamente schiacciate dalle maggioranze. In una democrazia diretta, non si aspirerebbe in nessun caso a obiettivi più elevati o ad obiettivi di interesse genericamente umano. Una democrazia rappresentativa autorizza un'élite morale a prendere le decisioni. Quindi ci si aspetta da questa élite che riconosca gli interessi generali e che li serva.

Gli oppositori della democrazia diretta hanno dunque un concetto molto ben definito delle persone e della società. In sostanza, considerano la società come una giungla, come un nido di vipere, in cui innumerevoli interessi privati si scontrano tra di loro. Dunque gli oppositori adottano implicitamente una particolare teoria della motivazione, in base alla quale le persone sono mosse principalmente dall'interesse personale. Essi respingono le argomentazioni logiche in favore della democrazia diretta e anche le prove delle buone prassi in atto nei paesi dove esistono già da secoli sistemi di democrazia diretta, poiché dentro di loro reputano la persona media incapace e moralmente in difetto.

Quindi nei paragrafi che seguono daremo uno sguardo più ravvicinato al fenomeno della motivazione umana. Però il lettore impaziente può passare subito al successivo capitolo 5.

Bene e male come concetti politici fondamentali

In nessuna parte del mondo materiale è mai stato trovata la moralità. Le leggi della fisica non danno alcuna indicazione sull'esistenza di una coscienza (Searle, 1992; Penrose, 1994). La coscienza non gioca alcun ruolo nel campo della fisica, poiché quest'ultima non descrive una sola relazione di causalità che faccia appello al fenomeno coscienza. Si deve dire piuttosto che la coscienza è un prerequisito per poter descrivere relazioni e leggi fisiche. La fisica non contempla la anche è un prerequisito per le scoperte e le ricerche della fisica.

Poiché la scelta morale presuppone sempre la coscienza, la fisica non può fornire mai alcun fondamento per fare una distinzione tra ciò che è 'moralmente buono' e ciò che è 'moralmente cattivo'. Ma la politica non può agire senza avere un costante riferimento al bene e al male, poiché deve sempre decidere tra diversi provvedimenti. Se un provvedimento non potesse essere giudicato fondamentalmente 'moralmente migliore' rispetto ad un altro, la politica non avrebbe alcun senso. Invece, l'effettiva esistenza di tali distinzioni morali deve essere assunto come principio base della politica dell'attività politica. Poiché gli aspetti morali – cadono fuori i confini della scienza – eppure sono alla base della politica, la politica è in linea di principio indipendente rispetto alla scienza. Questo non è un punto di vista non-scientifico o antiscientifico; non è altro che la conferma del fatto che le scienze naturali – a causa del loro limitarsi alla materia – non sono in grado di descrivere completamente la realtà umana.

La fonte originaria della morale è spesso spiegata con il riferimento alla 'selezione naturale' di Darwin (De Waal, 1996; Ridley, 1996). Si afferma, ad esempio, che le tribù umane con un istinto morale fortemente sviluppato mostrano una coesione interna più forte e sono dunque superiori a una tribù dall'istinto morale meno sviluppato. Una tribù i cui membri sono in continua lotta tra loro a causa di un istinto morale insufficiente indebolirà essa stessa e sarà sconfitta nella lotta contro una tribù i cui membri si assistono e si sostengono vicendevolmente. Ciò è come Darwin stesso ha spiegato l'origine degli istinti morali dell'essere umano – un approccio che è ormai largamente diffuso. Questa spiegazione, tuttavia, solleva dei problemi di fondo. La selezione darwiniana non può spiegare il fenomeno della coscienza. Che un'antilope scorga un leone e poi si dia alla fuga può essere spiegato esaurientemente, con l'interpretazione causale meccanicistica (su cui si basa il darwinismo) attraverso una serie di meccanismi esclusivamente fisici. La luce colpisce la retina dell'antilope, attraverso il nervo ottico viene trasmesso un segnale al cervello dove lo stimolo viene convertito in reazione motrice tramite particolari meccanismi. Il comportamento di fuga dell'antilope e il vantaggio selettivo derivante da ciò, dipenderà solo ed esclusivamente dall'organismo fisico dell'antilope. I contenuti di coscienza dell'animale, i suoi sentimenti di paura o di aggressività non possono dare alcun vantaggio selettivo.

Nel caso dell'antilope il punto di vista meccanico-causale non raggiunge lo scopo sotto due aspetti. Da un lato, le leggi della fisica non forniscono essenzialmente alcuna indicazione sul fenomeno coscienza. Dall'altro, questo modo di osservare non offre alcun punto di riferimento per cui la coscienza significherebbe un vantaggio evolutivo.

Il sentimento di paura dell'antilope non è dunque spiegabile fisicamente e non fornisce all'antilope alcun vantaggio nella lotta per l'esistenza.

Mutatis mutandis, ciò che vale per il sentimento di paura dell'antilope si conferma anche in maniera analoga per il giudizio morale dell'essere umano. Nel momento in cui viene dato, questo giudizio morale è anche un contenuto di coscienza che non si lascia spiegare in modo fisico e che non offre alcun vantaggio evolutivo.

Se – come pensa lo scrittore olandese W.F. Hermans – l'essere umano non è «che un processo chimico come tutti gli altri», il vantaggio evolutivo derivante dalla cooperazione degli individui ha origine senza che una coscienza o un giudizio

morale abbiano alcun ruolo in questo. Se la coscienza e il giudizio morale non giocano alcun ruolo nella formazione del vantaggio evolutivo, non possono dunque essere spiegati da un processo di selezione darwiniana.

La visione meccanicistica proiettata sulla realtà provoca inoltre una sorta di corto circuito logico. Se il contenuto del nostro pensiero fosse determinato interamente dai processi fisico-chimici del cervello, la nostra aspirazione alla verità e alla conoscenza sarebbe un'illusione. Non potremmo mai scoprire in seguito se una conoscenza, che ci appare logica e giusta, sia effettivamente vera. Non potremmo escludere la sua fondatezza, ma potrebbe allo stesso modo verificarsi che l'apparenza dell'esattezza logica sia falsa e che sia esclusivamente in balia dei processi fisici e chimici nel nostro cervello. Se noi accettiamo che il nostro pensiero sia completamente determinato da tali processi fisico-chimici, dobbiamo anche supporre che ogni impressione di correttezza logica potrebbe essere in realtà un'illusione evocata da processi chimici nel nostro cervello. Questa incertezza vale anche per tutte le nostre opinioni, compresa la nostra ipotesi che il pensiero sia interamente riconducibile a fenomeni fisico-psichici. Questa visione meccanicistica sull'origine primordiale del pensiero, come sottolinea a buon titolo Popper (1982), è dunque autodistruttiva.

L'osservazione ci insegna che il funzionamento sensato del cervello è in ogni caso una presupposto indispensabile per l'emergere dei pensieri e dei giudizi umani, come pure le azioni umane. Ma questo non significa che il contenuto del pensiero possa essere ridotto completamente a processi chimici nel cervello. Per ascoltare un programma radiofonico, è essenziale che la mia radio funzioni correttamente. Ma ciò non significa che il contenuto del programma possa essere spiegato con il funzionamento interno della radio.

Al contrario: nel seguire passo passo una dimostrazione scientifica, ad esempio, sono intrinseche considerazioni puramente matematiche o logiche che ci portano passo dopo passo al ragionamento. E le considerazioni intrinseche, in quanto tali, non possono essere mai dedotte da un sistema puramente chimico-fisico. E il significato di una parola scritta col gesso sulla lavagna, non potrà mai essere dedotto dalla forma e alla disposizione dei tratti del gesso. Il cartello stradale e i tratti di gesso possono possono avere in linea di principio significati molto diversi; essi non sono di per sé la guida a un singolo significato specifico o una linea di pensiero. Un abitante di Marte non potrebbe mai dedurre il significato di un cartello stradale dall'analisi fisica e chimica del segno (ad esempio un disco o un triangolo di metallo, dipinto di bianco e con un bordo rosso). Esattamente allo stesso modo, l'elemento di contenuto di una considerazione o di un pensiero non può mai essere dedotto da una specifica configurazione chimica del cervello. Il marziano di cui sopra non potrebbe mai ricostruire il contenuto di pensiero di un cervello dall'analisi fisica e chimica dello stesso, poiché quel contenuto esiste solamente nella coscienza del proprietario del cervello in quel momento specifico. Sotto questo aspetto, non esiste alcuna differenza di principio tra il segnale stradale e il cervello.

Non possiamo dunque considerare i contenuti del pensiero nient'altro che realtà autonome, che non sono riducibili a processi materiali. Se si vuole dimostrare la correttezza di una dimostrazione matematica, non ha nessun senso osservare al microscopio i processi del cervello del matematico in questione. Si deve esaminare la logica matematica utilizzando le proprie facoltà di discernimento come mezzo di percezione.

Allo stesso modo, se vogliamo sviluppare dei concetti razionali d'azione politica e sociale, dobbiamo anche accedere alla distinzione tra bene e male da un assunto di base non deducibile: le questioni politiche e sociali sono in fondo questioni etiche, e le soluzioni politiche sono sempre soluzioni etiche. Per quanto si voglia cercare di rigirare l'argomento, in ultima analisi, l'etica riguarda sempre la distinzione tra bene e male. Il concetto di 'bene morale' si trova costantemente al centro della discussione politica. Dato che i giudizi morali, proprio come tutti i contenuti della coscienza, non possono essere ridotti a processi fisico-chimici, e dato che essi sono al centro di ogni attività politica, quest'ultima non può – per principio – essere ridotta a processi fisico-chimici, tanto meno le scienze politiche possono essere ridotte alla fisica o alla chimica.

Benjamin Barber (1984) attribuisce grande importanza a questo carattere di non-riducibilità delle scienze politiche e dell'azione politica. La politica è qualcosa di più della ricerca pragmatica della miglior soluzione possibile per un determinato insieme di circostanze. Nella politica c'è una dinamica creativa, una dinamica di libera scelta morale. Ciò che costituisce una buona soluzione, non deriva semplicemente dai dati di fatto di una data situazione. La soluzione emerge la gente aggiunge qualcosa di completamente nuovo alla situazione data. Le scienze politiche sono indipendenti dalle scienze della natura, perché riguardano questioni etiche (che le scienze naturali non sono tenute a prendere in considerazione) e perché una soluzione etica racchiude sempre un elemento creativo. L'azione politica si distingue, ad esempio, dall'azione di un ingegnere che cerca una soluzione ad un problema tecnico. L'ingegnere applica solo leggi naturali a una data situazione. Ciò che costituisce la soluzione migliore dal punto di vista tecnico deriva inequivocabilmente da fatti materiali. Le persone politicamente attive, invece, aggiungono alla situazione di partenza il proprio universo morale. C'è una differenza fondamentale.

Tre modi di vedere l'essere umano e la democrazia

La questione fondamentale – il punto chiave della politica – è la questione di ciò che veramente significa il 'bene morale'. E questa domanda porta a un paradosso estremamente interessante.

Il concetto di 'bene morale' ha senso solo se accettiamo che il bene trascenda la discrezione dell'individuo. Non possiamo scegliere arbitrariamente cosa chiamare 'bene' e cosa no. Il concetto di 'moralità' o 'bene morale' contiene un elemento che trascende la scelta individuale.

Ma la libertà individuale è un aspetto essenziale del concetto di 'bene morale'. Libertà implica la possibilità di scelta. Un'azione o una decisione non può che essere 'moralmente buona' nella misura in cui l'azione, in sostanza, è radicata nella libertà di scelta dell'individuo. Se un'azione è, in sostanza, il prodotto di un obbligo esterno – per quanto sottile possa essere quest'obbligo – non si applicano più le categorie di 'bene' e 'male'.

Ci sono due aspetti della morale. La moralità trascende la discrezione individuale: questo è l'aspetto sovra-personale della morale. Eppure la morale non può che venire dalla libertà dell'individuo che agisce, e da nient'altro: questo è l'aspetto individuale della morale. Questi due aspetti hanno un rapporto paradossale tra di loro. Come può la morale essere contemporaneamente individuale e sovra-personale?

Su questo punto è essenziale fare distinzione tra libertà e arbitrarietà. La libertà si distingue dall'arbitrarietà attraverso ciò che può essere variamente definito coinvolgimento, attaccamento, connessione o impegno [cf. qui di seguito per maggiori informazioni sulla difficoltà a definire precisamente questo concetto]

Noi facciamo riferimento alla nostra individualità attraverso la parola 'Io'. Senza l'Io non c'è libertà morale, non c'è distinzione tra bene e male e quindi non c'è politica. Ma cos'è in realtà questa individualità alla quale normalmente ci rivolgiamo come Io? L'Io deve essere chiaramente distinto dal suo 'possesso'. Io ho un corpo, un sesso, una lingua madre. Io sento piacere e dolore. Io ho ricordi e ambizioni. Ma il termine 'Io' esplicita che non sono soltanto tutto questo, ma che posso pormi come soggetto distinto da essi. Prima di tutto il termine 'Io' indica una sorta di vuoto, uno spazio vuoto. Questo vuoto è identico in tutti gli esseri umani, tanto identici come solo due vuoti possono esserlo. In questo fatto noi scopriamo il fondamento oggettivo per il principio della parità dei diritti, di uguaglianza davanti alla legge, indipendentemente dalle diversità che caratterizzano le persone. Gli esseri umani sono diversi, ma gli esseri umani sono uguali.

Tuttavia, l'Io non è un 'nulla'. Assomiglia alla 'sovrapposizione' della teoria quantistica, l'Io umano è un vuoto pieno di potenziale, di speranza e di forza creativa – è il vuoto della volontà morale, prima che la morale partorisca una giudizio morale. Ciò che è immanente nel vuoto è una capacità ancora indifferenziata di coinvolgimento. L'Io umano non è nient'altro che manifestazione di coinvolgimento nel mondo. Ed è proprio il coinvolgimento che distingue la libertà dall'arbitrarietà.

Senza essere coinvolto, sono libero quanto un astronauta che, solo e con nulla a cui aggrapparsi, cade lentamente verso il suo centro di gravità nell'infinita leggerezza dello spazio. L'astronauta può effettuare dei movimenti volontari, ma non può influire sulla posizione del suo centro di gravità rispetto ad altri oggetti, perché ogni rapporto con il mondo circostante è stato reciso. Se non sono coinvolto con altre persone, anche l'atto più sublime non mi toccherà interiormente e mi lascerà 'disconnesso'. Senza coinvolgimento e impegno, non sono libero di cambiare. È solo in virtù del mio coinvolgimento che cambio me stesso attraverso ciò che faccio.

Come esseri umani, noi siamo liberi solo quando siamo connessi e coinvolti. Si potrebbe dire che il coinvolgimento umano, o il calore morale che il singolo individuo può sviluppare, è il modo in cui la moralità si manifesta al mondo. La morale non si trova da nessun altra parte nel mondo all'infuori dell'essere umano singolarmente coinvolto. Ed è proprio attraverso l'essere coinvolto che l'uomo può riscoprire l'essenza stessa del suo essere. In quanto soggetti, noi possiamo non solo opporci al mondo esterno, ma anche al nostro proprio corpo, alle nostre abitudini, e perfino al nostro carattere (possiamo per esempio cercare di smorzare un tratto di quest'ultimo o di modificarlo, o ancora di reprimere un attacco di rabbia che monta). In quanto soggetti, però, non possiamo opporci al nostro essere coinvolti (per esempio nei confronti della sofferenza di un altro). Se cerchiamo di oggettivare il nostro coinvolgimento, non possiamo farlo - in quanto soggetto – studiando il nostro stesso coinvolgimento. Fondamentalmente, non possiamo guardare con distacco completo i nostri sentimenti di affetto per qualcun altro. Se tentassimo tuttavia di farlo, dovremmo allora generare un fantasma del nostro affetto, facendo astrazione del fatto essenziale che è proprio del nostro affetto che ci stiamo occupando. Se volessimo farci un'immagine reale dell'affetto o dell'essere coinvolti, tenendo presente il fatto che si tratta di un nostro affetto, non potremo fare a meno di esserne invasi. Quindi noi siamo il nostro affetto. Questo non si verifica quando, ad esempio, esaminiamo più da vicino una delle nostre abitudini (compreso il fatto che si tratta di una nostra abitudine). Il nostro coinvolgimento, o l'attaccamento, è qualcosa da cui noi non possiamo distanziarci, ma con cui siamo un tutt'uno nel più profondo del nostro essere. Noi abbiamo un corpo, delle abitudini, un carattere; noi siamo il nostro coinvolgimento.

È possibile capire meglio questo se consideriamo la forma più elementare di coinvolgimento – l'attenzione (premura). L'attenzione (prestare attenzione a, mostrare interesse in, empatizzare con) è la facoltà dello spirito umano nell'offrire a un'altra persona all'infuori di se stessi uno spazio nella propria immaginazione. Per sua natura l'attenzione punta alla verità. L'attenzione è il preludio al pensiero. Essa procura spazio sia per impressioni sensoriali sia per singoli pensieri e sistemi di pensiero. Noi ci relazioniamo con l'altro concentrando innanzitutto su di lui la nostra attenzione. A causa della sua stessa natura, non possiamo separare la nostra attenzione da noi stessi. Certo, possiamo dirigerla verso qualunque cosa immaginabile, comprese le caratteristiche e la natura dell' attenzione stessa, ma proprio a causa di questa attività, non possiamo essere allo stesso tempo distaccati dall'attenzione. La nostra attenzione possiede l'attitudine all'auto-riflessione (che può indirizzare su se stessa), ma non siamo in grado di oggettivare la nostra attenzione, allo stesso modo di come facciamo con i tratti del nostro carattere. Possiamo prestare attenzione alla nostra pigrizia, senza essere pigri nel medesimo istante. Ma non possiamo prestare attenzione alla nostra attenzione, senza essere allo stesso tempo attenti. La pigrizia è qualcosa che noi abbiamo; ma in un senso profondo e basilare, la nostra attenzione è una manifestazione del nostro vero essere. Nel momento in cui prestiamo attenzione, noi siamo effettivamente questa stessa attenzione. E l'attenzione è coinvolgimento.

Il carattere paradossale dell'elemento morale viene dissolto nel coinvolgimento/affetto. Da un lato, io sono il mio coinvolgimento – il coinvolgimento è sovra-individuale e può solo provenire da un singolo essere umano. Dall'altro lato, però, il mio essere coinvolto è sempre essere coinvolto con l'altro. Senza l'altro il mio coinvolgimento non può esistere. In questo senso, sono debitore della mia esistenza all'altro, e certamente in ogni istante in modo nuovo. Il coinvolgimento o calore morale può esistere solo fra persone. La società reale non è lo Stato o la somma di tutte le strutture e le organizzazioni sociali. La società reale è il tessuto di connessione e d'indifferenza, di calore e di freddezza morale tra le persone. Non è facile fissare l'essenza del coinvolgimento in un solo termine, perché non c'è nulla nel mondo materiale (da cui deriva la maggior parte di termini e concetti) che ha al tempo stesso sia il carattere di oggetto che di relazione.

Da tale considerazione di duplice natura della morale e del coinvolgimento, emergono le seguenti tre visioni di democrazia:

- Chiunque antepone l' aspetto sovrapersonale della morale, e trascura l'aspetto individuale, tenderà verso una forma limitata di democrazia in cui il contributo individuale della persona è ridotto al minimo. Benjamin Barber (1997) ha descritto questi 'comunitaristi' nel modo seguente: «Dato

che essi assumono che le persone sono integrate in un network di comunità e hanno tra di loro legami reciproci, che hanno la priorità sulla loro individualità condizionandola, i 'comunitaristi' non vedono la società civile come un terreno di gioco per gli individui, i loro legami volontari e le loro organizzazioni, bensì come un miscuglio complesso di rapporti sociali inevitabili che vincolano le persone in famiglie, clan, quartieri, comunità e gerarchie». Da questa prospettiva 'comunitarista' la morale è vista come qualcosa deciso dall'alto. La gente sceglie una forma di Stato sussidiaria con, tutt'al più, forme rappresentative di democrazia, dove le élite al potere dispongono del massimo margine di manovra. Queste élite devono poi 'educare' il popolo. All'interno di questo, le organizzazioni intermedie (club, associazioni ecc.) sono per lo più considerate come strumenti attraverso cui le élite possono controllare, pilotare ed 'educare' le persone in modo subdolo.

- Chi si considera solamente l'aspetto individuale della morale ignorerà l'interazione tra le persone o la considererà di poca o nessuna rilevanza. Barber (1997) caratterizza questo modello 'libertario' nel modo seguente: «... le relazioni sociali, sia nella sfera privata che tra pubblico e privato, sono rapporti contrattuali assunti da individui liberi, a scapito dei loro interessi e i loro beni e in difesa della loro libertà. (...) Concentrando l'attenzione su consumatori autonomi, solitari ed egoisti, che si sono barricati in una fortezza di diritti e si arrischiano a uscire se non quando possono ottenere qualcosa da uno Stato inteso come stazione di servizio (...), il modello liberale di società civile può rappresentare solo una tipo rudimentale di relazione sociale che rimane strumentale in modo superficiale. Il concetto di libertà, in questo modello, è quindi di tipo iper-individualista, negativo e oppositivo. E non può rispondere al desiderio di creare comunità e coinvolgimento che prevale nella gente moderna nelle mobili società post-industriali.» A partire da questa cosiddetta posizione 'libertaria', si arriva a null'altro che a idee di democrazia diretta a telecomando, televoto, ecc. Le opinioni personali dei membri 'atomizzati' della società fluiscono direttamente nel processo decisionale, senza che vi sia alcun processo di conformazione comune di percezioni condivise.

- Barber (1997) sostiene la necessità di una 'democrazia forte': «Nella prospettiva di una democrazia forte, i cittadini sono considerati come membri di una società civile, perché sono membri attivi, responsabili e impegnati di comunità e di gruppi. (...) I cittadini immaginano che una democrazia sia proprio questo tipo di Stato in cui, non i politici e i burocrati, ma piuttosto la gente è messa in grado di usare i suoi poteri legali per plasmare la loro libertà; entro la quale libertà sono compresi sia gli obblighi di responsabilità sociale e di cittadinanza, sia i diritti di persone giuridiche. In questo tipo di Stato, diritti e responsabilità sono le due facce di un'unica identità civica, che non appartiene né ai burocrati pubblici né ai consumatori privati, ma esclusivamente ai cittadini».

Se si includono entrambi i poli della morale (individuale e sovra-personale) in armoniosa parità, si arriva a un processo democratico di conformazione collettiva delle percezioni, seguito dalla decisione individuale. Possiamo vedere qui come la democrazia diretta radicale e il federalismo radicale si completano a vicenda in modo organico. L'aspetto sovra-personale della morale opera naturalmente fra la gente. In una società democratica non può essere imposto dall'alto – né da un re, né da un presidente o da un cricca di capi partito. Nelle discussioni e nelle interazioni è evidente che le persone non si relazionano come individui atomizzati, ma ‚formando legami reciproci, si organizzano federalmente in una rete sociale. In una democrazia forte le persone si ascoltano l'uno con l'altro, c'è dibattito sociale e le persone modificano vicendevolmente le loro opinioni. Ma la decisione finale, il momento del voto, è una faccenda personale – perché, alla fine, uno deve votare in base alle sue proprie idee e alla sua coscienza, perché solo gli individui hanno un intelletto e una coscienza. È qui che dove si trova il polo individuale della morale e del coinvolgimento. Solo la democrazia diretta permette questo tipo di giudizio individuale. Siccome in una società federale quel giudizio individuale (nel voto) è preceduto dal processo condiviso di conformazione delle percezioni, la decisione individuale è in grado di trascendere le limitazioni e le unilateralità degli individui isolati.

Maslow – una teoria fenomenologica della motivazione

Ci resta ancora da esaminare se le persone, al momento del processo decisionale democratico, tengano effettivamente in conto degli interessi della comunità. Quali motivazioni spingono le persone nelle loro azioni, incluse le sue decisioni politiche? Per farsene un'idea, ci si avvarrà dell'influente teoria della motivazione di Abraham Maslow (Maslow, 1943a).

Secondo Maslow, c'è una gerarchia di bisogni e desideri umani. Fino a che un bisogno fondamentale non viene soddisfatto, la motivazione viene determinata da questo bisogno e gli altri bisogni entrano in gioco per poco se non per nulla. Maslow distingue due tipi di bisogni: i bisogni fondamentali (cosiddetti 'bisogni da carenza'), che vengono soddisfatti dall'esterno, e i bisogni di appagamento o di auto-realizzazione (o 'meta-bisogni') che vengono soddisfatti sulla base di un'attività interiore. Di questi due tipi di bisogni, i bisogni fondamentali vengono per primi. Solo quando essi saranno ampiamente soddisfatti, allora il bisogno di auto-realizzazione diventerà la motivazione principale.

Maslow fa una distinzione fra i seguenti bisogni fondamentali:

Bisogni fisiologici

Il bisogno di cibo, d'aria, ecc... «Per un uomo affamato all'estremo non esiste altro interesse che il cibo. Sogna il cibo, ricorda il cibo, pensa al cibo, si emoziona per il cibo, percepisce solo cibo e vuole solo cibo» (Originale: Maslow 1943a, p.374). Fintanto che questi bisogni non vengono soddisfatti, essi dominano la motivazione umana, ma una volta che vengono soddisfatti, altri bisogni affiorano: «Cosa accade ai desideri dell'uomo quando c'è abbondanza di pane e la sua pancia è sempre piena? Subito, emergono altri bisogni (e 'più elevati') che dominano l'organismo al posto della fame corporale. E quando questi a loro volta vengono soddisfatti, emergono ancora nuovi bisogni (ancora più elevati). Questo è ciò che intendiamo quando affermiamo che i bisogni umani sono organizzati secondo una gerarchia di forza relativa. (Maslow 1943a, p.375)

Bisogni di sicurezza

I bisogni fisiologici si riferiscono alle necessità immediate. Chiunque sia tormentato da fame e sete non è davvero preoccupato per il futuro. Vuole solo mangiare e bere. Ma una volta che questo bisogno pressante di nutrimento viene placato, sorgerà la preoccupazione per le provviste future. Poi sorge

il bisogno dell'approvvigionamento garantito del cibo, di un tetto permanente sopra la testa, di protezione dal freddo e da altri pericoli. Noi vogliamo sopravvivere e abbiamo bisogno di sicurezza e protezione per farlo. I bisogni fisiologici sono legati ad una situazione incombente; il bisogno di sicurezza riguarda il nostro futuro che continua. Esso racchiude il bisogno di ordine e di una certa routine e l'assenza di minacce impreviste. Secondo Maslow (1943a) i bambini, in special modo, hanno un grande bisogno di un modello di vita regolare, in cui possano sentirsi al sicuro e protetti.

Bisogni di appartenenza e di amore (sociale)

«Quando i bisogni fisiologici e di sicurezza sono sufficientemente soddisfatti, allora ci sarà l'emergere di bisogni di amore, di affetto e di stima (...) la persona sentirà intensamente, come non mai, l'assenza di amici, o di una compagna, di una moglie o di figli. Sarà affamato di rapporti di affetto con la gente in genere, cioè di un posto nel suo gruppo e si impegnerà molto intensamente per raggiungere questo obiettivo». (Maslow, 1943a, p.381). Un punto importante, secondo Maslow, è che ciò riguarda sia il ricevere che il dare l'affetto. A livello di coscienza diretta, in cui si trova la nostra vita emotiva, l'esperienza d'indifferenza gioca lo stesso ruolo della fame a livello corporale. Vale la pena notare che Maslow non considera i desideri sessuali come bisogni fondamentali: i bisogni fisiologici e di appartenenza possono qui operare a vari livelli come motivazioni.

Bisogni di stima (riconoscimento da altri e autostima)

Questi bisogni dipendono naturalmente in modo molto stretto dai bisogni precedenti, ma si distinguono per il desiderio di continuità. La gente ha bisogno di cibo, ma anche di una garanzia d'approvvigionamento a lungo termine del cibo (bisogno di sicurezza). La gente ha bisogno anche di affetto diretto e immediato (appartenenza e amore) e di una più ampia appartenenza sociale, che gli garantisca di poter mantenere rapporti con gli altri anche per il futuro.

Il bisogno di conoscere e capire

Maslow dice che «l'esigenza di sapere e di capire (...) è anch'esso un bisogno della personalità, alla stregua dei bisogni fondamentali già analizzati». (Maslow 1943a, p.385). Si può frequentemente vedere che l'aspirazione a soddisfare questi bisogni viene perseguita nonostante i costi e i rischi immensi. Maslow, tuttavia, non esplicita chiaramente quale posto preciso occupi in rapporto agli altri bisogni. Quando riassume la gerarchia dei bisogni, egli spesso omette la necessità di conoscenza e di comprensione. In un suo articolo del 1943, commenta in dettaglio il bisogno di conoscere e capire e sottolinea che si tratta di un bisogno fondamentale. Tuttavia, egli resta nel vago circa la posizione che occupa tale bisogno nella gerarchia. A mio parere, 'il bisogno di capire' è naturalmente da intendere come il quinto bisogno fondamentale. Il bisogno di conoscere e capire emerge in tutta la sua intensità soltanto quando i bisogni di affetto e di connessione sociale sono stati almeno parzialmente soddisfatti. Ogni tipo di conoscenza sarà sentita come vuota e insignificante se non viene acquisita in un contesto di vita, sociale ed emotiva, utile. Ma il bisogno di conoscere e capire deve tuttavia essere considerato come bisogno fondamentale, nel senso che la gente deve rivolgersi al mondo esterno per soddisfare tale bisogno (mentre il bisogno di auto-realizzazione viene soddisfatto da una attività interiore – v. sotto). Si potrebbe anche dire che un certo grado di conoscenza e comprensione devono essere acquisite, prima di poter arrivare alla realizzazione di sé. In un certo senso, quindi, il bisogno di sapere e di capire si trova ad un livello più basilare nella gerarchia rispetto al bisogno di auto-realizzazione.

Il meta-bisogno: il bisogno di auto-realizzazione

Una delle tesi centrali di Maslow afferma: ogni talento è anche un bisogno e in realtà è una necessità per la realizzazione di tale talento. Una persona che si evolve normalmente non si ferma ai livelli più elevati dei bisogni fondamentali, come il bisogno di riconoscimento sociale e l'acquisizione di conoscenza. Quando questi bisogni sono stati sufficientemente soddisfatti, appare subito un nuovo bisogno: il desiderio di convalidare le proprie attitudini e i propri talenti. Questo nuovo bisogno si distingue fondamentalmente dai cinque bisogni precedenti, nel senso che esso non può essere soddisfatto dal mondo esterno ma solo dall'attività interiore della persona stessa. È per questo motivo che Maslow parla in questo contesto di meta-bisogno.

La linea di demarcazione tra questo meta-bisogno e i bisogni fondamentali, che devono essere soddisfatti da elementi del mondo esterno, coincide con la linea di separazione tra motivazione intrinseca e motivazione esteriore [vedi 3-1 e 3-2]. Nel momento in cui il meta-bisogno diventa la principale forza motivante, le persone si manifestano come esseri coinvolti. Il rapporto con il mondo esterno è, per così dire, rovesciato. Finché i bisogni fondamentali operano come motivatori, il mondo esterno esiste come mezzo per soddisfare quei bisogni. Quando il meta-bisogno diviene la principale forza motivante, la gente stessa diventa un mezzo per soddisfare i bisogni del mondo esterno. Mentre i bisogni fondamentali sorgono da ciò che l'Io ha (un corpo ed emozioni), il meta-bisogno sorge dalla connessione che si manifesta nell'Io.

Pertanto il bisogno di auto realizzazione non deve essere visto in senso edonista. Non si tratta di un capriccio dell'ego, ma piuttosto di un bisogno di senso, che può essere trovato soltanto nel mettersi al servizio degli altri. Il meta-bisogno è il bisogno di dare un senso. Non si può rispondere con un sì o con un no, sul semplice piano razionale-intellettuale, alla domanda se l'esistenza abbia un senso. Il senso si manifesta nel servizio esistenziale degli altri, se tale servizio è percepito come una faccenda estremamente personale. Un politico, un artista, un carpentiere o un commesso, che sono spinti dal bisogno di auto realizzazione, scopriranno sempre tale idea di servizio verso gli altri alla base di ciò che li guida. Questa pulsione a servire è parte della natura umana, e una persona attribuisce un significato alla sua esistenza nella misura in cui questo impulso si tramuta in azioni.

Gratificazione

Nelle persone che hanno potuto di svilupparsi in modo sano ed equilibrato, si manifesta una sorta di stato di soddisfazione in relazione ai bisogni fondamentali. «Ciò significa che una persona fondamentalmente soddisfatta non ha più bisogno di stima, amore, sicurezza ecc. (...) Se siamo interessati a ciò che ci motiva realmente, e non a ciò che ci ha motivato, motiverà o potrebbe forse motivarci, allora un bisogno soddisfatto non è più una causa di motivazione. A tutti gli effetti pratici, un tale bisogno deve essere considerato come se non esistesse, come fosse sparito. Questo aspetto dovrebbe

essere enfatizzato, poiché in tutte le teorie della motivazione che conosco, lo si trascura o lo si contesta. L'uomo perfettamente sano, normale e felice non ha bisogni di sesso o di fame oppure bisogni di sicurezza, di amore, di prestigio o di autostima, tranne in vaghi momenti di minaccia che passa rapidamente. (...) Un uomo sano è motivato in primo luogo dai suoi bisogni di sviluppare e realizzare appieno le proprie potenzialità e capacità. Se un uomo ha la sensazione cronica di qualsiasi altro bisogno fondamentale in qualsiasi attività, allora egli, semplicemente, non è un uomo sano». (Originale: Maslow 1943a, p.393-394).

La soddisfazione di un bisogno fondamentale dovrebbe essere distinta dalla risposta a un bisogno che emerge di tanto in tanto. Ad esempio, tutti normalmente vogliono mangiare ogni giorno, e finché l'approvvigionamento di cibo non è un problema, la fame non sarà una motivazione decisiva. In una situazione in cui il bisogno di cibo e bevande è costantemente appagato, allora si può dire che questi bisogni fondamentali sono soddisfatti. I bisogni non emergono più come motivatori, anche se devono essere soddisfatti di volta in volta. Si può anche dire che i bisogni fondamentali continuano a giocare un ruolo solo come motivazioni derivate. Naturalmente si aspirerà ancora alla sicurezza o all'acquisizione di conoscenze, ma ciò si verifica in sostanza sullo sfondo e nel contesto del bisogno di soddisfare quei potenziali dell'essere coinvolti – un bisogno che viene percepito come più profondo e importante.

Secondo Maslow, una serie di bisogni sono già stati soddisfatti fin dai primi anni di vita. Maslow è rimasto impressionato dal fatto che certe persone, da adulti, sembravano essere principalmente motivati dal desiderio di auto-realizzazione, anche se questo si accompagnava a serie privazioni nell'ambito dei bisogni fondamentali. Questa sembra essere un'eccezione all'ordine gerarchico secondo la quale i bisogni agiscono come motivatori: «Forse le più importanti di tutte queste eccezioni sono quelle che implicano ideali, alti standard sociali, alti valori e simili. Guidati da tali valori le persone diventano dei martiri; in certe circostanze rinunceranno a tutto per amore di un ideale o di un valore. Queste persone possono essere capite, almeno in parte, riferendosi ad un concetto (o ipotesi) basilare, che può essere chiamato 'maggiore frustrazione-tolleranza attraverso una precoce soddisfazione'. Le persone i cui bisogni sono stati soddisfatti negli anni precedenti sembra che sviluppino una capacità eccezionale di resistere a all'impedimento presente o futuro di questi bisogni, semplicemente perché, sulla base di questa soddisfazione, hanno sviluppato una struttura di carattere forte e sana. Esse sono le persone 'forti', che possono superare facilmente le divergenze di opinione e l'opposizione e che possono andare anche contro corrente rispetto all'opinione pubblica anche a dispetto di gravi conseguenze personali. Solo quelli che hanno amato e sono stati intensamente amati e che hanno coltivato profonde amicizie, sono in grado di resistere all'odio, al rifiuto e alla persecuzione. (...) È verosimile che la realizzazione dei bisogni nei primi due anni di vita sia la più importante. Vale a dire che le persone che sono state rese sicure e forti nei primi anni di vita, tendono in seguito a rimanere sicuri e forti difronte a qualsiasi minaccia». (Originale: Maslow 1943a, p.388).

Nella persona auto-realizzante appare quindi una sorta di capovolgimento della piramide di Maslow: nelle serie di bisogni e motivazioni quello che si manifesta ultimo diventa ora il primo. E quello che inizialmente si trovava in cima alla piramide, forma ora la nuova base. Da questo punto di vista c'è quindi anche un 'svolta a gomito' nella transizione da bisogni fondamentali ai meta-bisogni [v. 4-1].

Un elemento importante, della teoria della motivazione di Maslow, è la proposizione che i bisogni fondamentali possono essere pienamente soddisfatti. Questi bisogni non sono inesauribili. La conclusione logica è che l'approccio ai bisogni fondamentali deve avvenire da una direzione negativa, dal momento che ciò di cui stiamo essenzialmente parlando è la rimozione di carenze e disagi - e non di soddisfare le esigenze illimitate dell'homo aeconomicus. Nel momento in cui tali carenze sono rimosse, si verifica l'inversione e i meta-bisogni diventano dunque la forza trainante delle nostre azioni.

Il carattere autoritario secondo Maslow

Secondo Maslow il fattore chiave della personalità autoritaria può essere trovato in una specifica concezione dell'uomo e del mondo: «Così come altre persone psicologicamente insicure, la persona autoritaria vive in un mondo concepito come una sorta di giungla, dove ogni uomo è fondamentalmente contro ogni altro uomo, in cui il mondo intero è concepito come pericoloso, minaccioso o, quanto meno, impegnativo e in cui gli uomini sono in primo luogo concepiti come egoisti, o cattivi e stupidi. Per sviluppare ulteriormente questa analogia, questa giungla è anche popolata di animali che divorano o vengono divorati, che si temono e disprezzano l'un l'altro. La sicurezza dipende dalla forza, e la forza consiste prima di tutto nella capacità di dominare. Quando qualcuno non è più abbastanza forte, non gli resta che l'alternativa di un protettore forte. Se questo protettore è abbastanza forte e ci si può fidare di lui, allora per l'individuo è possibile una certa pace. (...) Data questa concezione del mondo, l'azione della persona autoritaria diventa logica e sensata. (...) Se per l'individuo il mondo è effettivamente simile a una giungla, e se gli esseri umani si comportano con lui come si comportano gli animali selvaggi, allora l'uomo autoritario è perfettamente giustificato in tutti i suoi sospetti, ostilità e angosce. Ma se invece il mondo non è una giungla e gli uomini non sono totalmente crudeli, egoisti ed egocentrici, allora e solo allora la persona autoritaria non è nel giusto». (Maslow, 1943b, 1973, p.141). Tuttavia Maslow afferma che solo un piccolo numero di persone (in particolare gli psicopatici manifesti) corrisponde al concetto di essere umano dotato di personalità autoritaria.

Maslow include i seguenti punti per definire le differenze tra la «personalità autoritaria» e la «personalità democratica»:

- La personalità autoritaria mostra una preferenza per la gerarchia.

  «Le persone sono classificate secondo una gradazione verticale, come fossero su una scala e si dividono in quelli sopra e quelli sotto all'oggetto di questa scala. La persona democratica al contrario tende a considerare gli esseri umani molto semplicemente come diversi l'uno dall'altro, piuttosto che migliori o peggiori. È più disposta a tener conto delle loro preferenze, i loro obiettivi e la loro autonomia personale, purché non arrechino danno ad altri. Inoltre tende a piacere piuttosto che a dispiacere e presume che gli esseri umani – quando gli è data l'opportunità – sono individui buoni piuttosto che cattivi». (Maslow, 1943b, 1973, p.142).
- La personalità autoritaria è incline a generalizzare la «superiorità» e «l'inferiorità». I più forti sono considerati superiori in tutti gli ambiti. Nella sua forma più caricaturale, ritroviamo ciò nei culti della personalità riguardanti

dittatori come Mao o Kim Il Sung. La propaganda trasforma lentamente queste persone in leaders capaci o scrittori eccezionali, artisti, scienziati e sportivi. Questo genere di culto della persona sfrutta la tendenza a generalizzare delle persone con mentalità autoritaria. L'individuo di mentalità democratica non mostra questa tendenza a generalizzare, e non vede superiorità e inferiorità solo in specifici ambiti funzionali e in rapporto alla capacità di affrontare compiti in modo efficiente.
- La personalità autoritaria mostra una forte voglia di potere (il potere è essenziale alla sopravvivenza nella giungla). La personalità democratica cerca forza piuttosto che potere.
- La personalità autoritaria mostra una forte tendenza a vedere gli altri «...come strumenti, come mezzi per arrivare ai propri fini, come pedine su una scacchiera, come oggetti da sfruttare» (Maslow, 1943b, 1973, p.145). Qui troviamo un altro motivo per cui una persona autoritaria di solito si oppone alla democrazia diretta.

Un elemento importante, che affronta anche Maslow, è l'inclinazione delle persone autoritarie a reinterpretare in senso autoritario atteggiamenti e credenze che sono diametralmente opposte alla filosofia della giungla. Maslow cita un'esempio: «...l'ideale cristiano che è stato corrotto e snaturato nel suo opposto da diverse chiese e altri gruppi organizzati» (Maslow, 1943b, 1973, p.147)

Motivazione interiore e disposizione democratica

La persona che si 'auto-realizza' di Maslow è quella le cui attività quotidiane e il senso della vita non sono dominati da bisogni di base rimasti insoddisfatti. Le persone auto-realizzanti agiscono sulla base di motivazioni personali interiori molto forti: «Proprio come un albero ha bisogno della luce del sole, dell'acqua e del nutrimento, la maggior parte delle persone hanno bisogno d'amore, di sicurezza e dell'appagamento degli altri bisogni di base che possono pervenire solo dall'esterno. Ma una volta che questo appagamento è stato ottenuto, una volta che queste carenze interiori sono saziate da agenti esterni, comincia allora il problema vero dello sviluppo umano individuale, ovvero della realizzazione di sé». (Maslow 1950, 1973, p.188).

Una delle più sorprendenti caratteristiche, che Maslow enfatizza per questo tipo di persona, è la sua 'struttura di carattere democratico': «Si può dire che tutti i miei soggetti, senza eccezione, sono persone democratiche nel senso più profondo possibile. (...) Queste persone hanno tutte evidenti o esteriori caratteristiche democratiche. Possono essere, e lo sono, amichevoli con chiunque abbia un carattere adatto, indipendentemente da classe, istruzione, fede politica, razza o colore. E' un dato di fatto come spesso non si rendano conto di queste differenze, che per la persona media sono così evidenti e importanti. E non solo hanno questa qualità più evidente, ma il loro sentimento democratico si estende a livelli ben più profondi. Ad esempio, trovano la possibilità di imparare da chiunque abbia qualcosa da insegnare loro – senza badare ad altri aspetti che costoro possano avere. In tale relazione di apprendimento non cercano di mantenere una dignità esteriore o mantenere uno status o il rispetto dell'età e così via. Si dovrebbe anche dire che i miei soggetti sono accomunati da una qualità che potrebbe essere definita un tipo particolare di 'umiltà'. Essi sono certamente coscienti del loro valore, cosicché non c'è l'umiltà finta del servilismo o di tipo precostituito e di calcolo. Sono perfettamente consapevoli di quanto poco sanno in confronto di quanto potrebbe essere conosciuto o di quanto è conosciuto da altri. Ciò permette loro di essere onesti, rispettosi ed anche umili senza affettazione nei confronti di persone che possono insegnare loro qualcosa che non sanno o che hanno una capacità che loro non possiedono. (...) Questi individui, essi stessi élite, si scelgono amici d'élite. Ma questa è un'élite di carattere, capacità e talento, e non di nascita, razza, nome, famiglia, età, fama o potere. Più profonda, ma anche più vaga, è l'incredibile tendenza a donare un quantum di rispetto a ogni essere umano solo ed esclusivamente perché è un individuo umano...» (Maslow 1950, 1973, p.193-194).

Maslow considera dunque «la persona che si auto-realizza» come un essere essenzialmente democratico. Al contrario la predisposizione autoritaria è un atteggiamento che scaturisce dalla mancata realizzazione dei bisogni fondamentali.

La caratterizzazione delle personalità democratiche e autoritarie di Maslow corrisponde alla distinzione di Putnam tra il 'senso civico' e il 'familismo amorale'.

È interessante notare come le persone e le società di entrambi i tipi sembrano perpetuarsi e rafforzare loro stessi. Democrazia e senso civico generano ancor più democrazia e senso civico. D'altra parte, secondo Maslow, la personalità autoritaria influenzerà la società a diventare sempre meno democratica. Essa trasforma la società a immagine di 'giungla' sociale in cui crede, in cui l'individuo forte approfitta sfrenatamente dei deboli.

Aristotele sulla felicità

Né la democrazia né l'attività economica sono fini a se stesse. Esse sono importanti nella misura in cui servono alla felicità e al benessere degli esseri umani. Una buona politica non deve certo rendere gli uomini felici, ma la politica ha il dovere di rimuovere gli ostacoli sociali alla creazione della felicità. Ma cos'è la felicità?

Aristotele ha fornito una delle definizioni più antiche nell' Etica Nicomachea. L'Etica Nicomachea è il suo lavoro più maturo in materia di etica e proprio il primo libro è dedicato alla questione della felicità. Aristotele comincia con l'evidente constatazione che gli uomini agiscono nei modi più disparati, con obiettivi molto diversi. Ad esempio, una cura medica è finalizzata alla guarigione e il lavoro di un sellaio è finalizzato alla fabbricazione di una sella ecc. Ma gli scopi immediati sono a loro volta subordinati ad altri, più ampi o superiori. Il sellaio costruisce la sella per la stessa ragione superiore per cui un allevatore di cavalli alleva un cavallo: specificamente per rendere possibile il cavalcare. Ma perché gli uomini aspirano a cavalcare un cavallo? Aristotele si chiedeva: non c'è un obiettivo superiore, ultimo dietro questi scopi intermedi? C'è qualcosa verso cui aspiriamo che rappresenta il bene in sé? Per Aristotele l'obiettivo finale era la felicità. Denaro e ricchezze, ad esempio, non sono desiderati per se stessi, ma perché si crede che portino felicità. La felicità, d'altra parte, è uno scopo che non necessita di ulteriori spiegazioni.

In cosa consiste questa felicità? Per scoprirlo Aristotele va alla ricerca di ciò che ci rende umani; ciò che ci distingue dagli animali e dalle piante. La felicità consiste in quegli atti, che sono in armonia con la vera natura dell'essere umano e che, per questo motivo, non ha bisogno di ulteriori giustificazioni. E siccome l'essere umano è fondamentalmente

un essere sociale e morale, Aristotele giunge alla seguente definizione di felicità come «..una certa attività dall'anima in armonia con la virtù». In un senso più profondo, le azioni virtuose - che sono sempre in ultima analisi forme diverse di disponibilità ad aiutare gli altri - sono gratificanti di per se stesse. La nostra reale connessione e essere coinvolti con «l'altro» è la nostra felicità. Il punto di vista di Aristotele si accorda con la teoria di Maslow sui meta-bisogni: la felicità dell'essere umano soddisfatto (in Maslow: 'gratified') consiste nella disponibilità ad aiutare (in Aristotele: 'virtù').

Tuttavia Aristotele sa anche che molte persone ha opinioni diverse, e che la stessa persona può avere opinioni diverse in situazioni diverse. Aristotele era perfettamente consapevole dell'importanza di ciò che Maslow chiama 'i bisogni fondamentali': «Ancora (...) [la felicità] necessita anche di beni esteriori; poiché è impossibile, o complicato, compiere atti nobili senza i mezzi appropriati. In molti atti usiamo strumentalmente amici, ricchezze e potere politico; ed esistono certe cose la cui mancanza mina la felicità, per esempio buona nascita, buona infanzia, bellezza; l'uomo in apparenza molto brutto o mal nato oppure solitario e senza figli è improbabile che sia felice, e forse un uomo sarebbe anche meno felice se avesse figli o amici pessimi oppure avesse perso per morte figli o buoni amici. (...) Quindi, la felicità sembra avere bisogno di questa sorta di prosperità in più; ragion per cui alcuni identificano la felicità con la fortuna, mentre altri la identificano con la virtù.»

Con la terminologia di Maslow si potrebbe riformulare la concezione di Aristotele nel seguente modo: finché i bisogni fondamentali rimangono insoddisfatti, il piacere, che insorge dalla soddisfazione di questi bisogni fondamentali, può essere esperito senz'altro come un surrogato della vera felicità, che deriva dalla soddisfazione dei meta-bisogni, vale a dire l'aspirazione alla connessione.

Aristotele non crede che la felicità derivi dal soddisfacimento dei bisogni fondamentali. Un'adeguata soddisfazione dei bisogni di base è un prerequisito essenziale ma non sufficiente per la felicità. Le persone hanno anche il meta-bisogno di comportarsi virtuosamente e lottare per 'il bene'. Ciò significa che a livello generale della società esse hanno bisogno di democrazia, poiché la gente deve essere in grado di lottare per 'ciò che è bello in sé' anche in questo contesto della vita [v.4-2]. Frank (1997) è del tutto corretto ad osservare che la maggior parte delle persone preferirebbero essere un Socrate insoddisfatto piuttosto che un maiale perfettamente sazio. Il maiale non conosce la felicità perché non può battersi per 'il bene'; ma conosce di certo il piacere della sazietà. Nel 1954 Olds e Milner hanno scoperto che la stimolazione di certe regioni della corteccia cerebrale dei ratti sembra causare un'intensa sensazione di piacere in questi roditori. I ratti perdono interesse per ogni cosa se vengono messi in grado di procurarsi tale stimolo autonomamente. Ng (1997) sostiene che faremmo un sostanziale salto in avanti nella realizzazione della felicità 'per tutti', se procurassimo alla gente la possibilità tecnica di tale continua stimolazione della corteccia cerebrale. Una tale produzione di massa della 'felicità' sarebbe poco costosa e molto rispettosa dell'ambiente. C'è un solo problema: la felicità umana ha molto poco a che fare con un tale piacere garantito rispetto a quanto molta pubblicità voglia farci credere. La felicità non è la stessa cosa del piacere. Essere felici significa: poter essere creativi e utili. Le questioni poste da Frank e Ng mostrano chiaramente che Aristotele nel suo concetto di felicità è corretto, per quanto idealista e utopista possa apparire di primo acchito la sua affermazione.

Forse ci sono due ragioni per cui le idee di Aristotele sulla felicità non sono state generalmente condivise. Da un lato, il non soddisfacimento dei bisogni fondamentali porta al fissarsi sulla soddisfazione di quei bisogni, ciò significa che l'inversione verso la soddisfazione dei meta-bisogni non avviene. La ricerca del piacere diventa allora un surrogato alla ricerca della felicità; dall'altra parte, c'è anche la realtà del male. Maslow parla del 'complesso di Jonas': l'ostinato aggrapparsi ai bisogni di base e la rinuncia consapevole ai meta-bisogni come motivatori delle nostre azioni. Che sembra essere il fattore chiave per il cattivo comportamento degli uomini. Anche Aristotele conosce il male: «... sembra che (nell'uomo) ci sia ancora un altro elemento naturalmente opposto alla ragione e che resiste e lotta contro di essa. Esattamente come per gli arti paralizzati, quando intendiamo muoverli verso destra, girano al contrario verso sinistra, così è con l'anima: le pulsioni delle persone incontinenti vanno nella direzione contraria. Ma mentre con il corpo vediamo ciò che si muove in modo errato, con l'anima non lo vediamo. Senza dubbio, però, dobbiamo comunque supporre che anche nell'anima ci sia qualcosa di contrario alla ragione, che resiste e si oppone ad essa.»

La realtà del male esige coraggio da parte dei politici. Normalmente l'espressione 'coraggio politico' induce a pensare a una situazione in cui devono essere attuate 'misure impopolari' contro la volontà popolare. Questo non è coraggio ma abuso di potere antidemocratico. Poiché non è dar prova di coraggio, bensì di codardia schivare il confronto con un'idea che si presenta in sé come falsa o negativa. Tali idee possono essere sconfitte solo in un dibattito democratico aperto, in un concorso di idee. Coloro che evitano il concorso e invece cercano di garantirsi la vittoria tramite una prova di forza, riescono alla lunga solo a rafforzare le forze malevoli in seno alla società. Una cultura politica, in cui è accettato l'uso del potere di una persona nei confronti dell'altra, è il biotopo naturale del male. Il vero coraggio politico non consiste nell'affrontare idee giudicate sbagliate o dannose usando la forza, ma piuttosto attuando concorsi aperti di idee. Colui che possiede il vero coraggio politico, impara a conoscere il male, ma non se ne lascia spaventare. Il coraggio politico – nel contrastare il male – si batte per una società nella quale l'esigenza umana per una forte democrazia e una reale partecipazione vengono soddisfatti.

Democrazia e felicità

La felicità è stata studiata anche dal punto di vista quantitativo. Frey e Stutzer (2002) forniscono una buona panoramica delle scoperte più significative.

La felicità può essere sicuramente misurata, nel senso che si può semplicemente chiedere alla gente quanto sia felice. Chiedere alla gente di classificare il loro senso generico di felicità su una scala che va da 'assolutamente infelice' a 'perfettamente felice' fornisce risultati molto utili e coerenti. Le persone che si considerano felici al di sopra della media, sono giudicate anche dalle altre persone come più felici. Sorridono di più, sono più sani, sono meno assenti dal lavoro, rendono più facili i contatti sociali, ecc. (Frey e Stultzer, 2002, p.33). Ci sono molteplici fattori che influenzano la felicità.

La ricchezza illimitata non ha alcuna influenza sulla felicità, una volta che sia stato raggiunto un livello minimo che permetta di soddisfare i bisogni primari. In Giappone, ad esempio, il reddito reale pro capite è aumentato di sei volte nella

seconda metà del XX secolo, ma questo non ha causato alcun aumento del senso di felicità nella media del popolo giapponese. Una ricchezza relativa, d'altra parte, ha un effetto sul senso di felicità. In media, chi è più povero del proprio vicino è meno felice. Le donne sono mediamente più felici degli uomini, le persone sposate sono più felici delle non sposate, le persone che credono in Dio sono un po' più felici dei non-credenti, le persone che guardano molto la televisione sono mediamente più infelici dei telespettatori occasionali e gli abitanti dei paesi più ricchi sono di solito più felici di quelli dei paesi poveri.

La disoccupazione causa una perdita considerevole di felicità. Su una scala da 1 (per niente contento) a 4 (molto contento), la disoccupazione provoca una caduta media di 0,33 unità circa. Questa è la perdita di senso di felicità esclusivamente a causa della disoccupazione, vale a dire dopo che sono state fatte le correzioni per altri fattori, come la perdita del reddito (Frey e Stultzer, 2002, p.97). Possiamo capire questo effetto alla luce delle teorie di Maslow e di Aristotele. Per molte persone il lavoro è un'importante possibilità di auto-realizzazione. Esso offre l'opportunità – in senso aristotelico – di attuare un comportamento virtuoso. Questo è stato anche confermato da altri studi che hanno provato come le persone che sono lavoratori autonomi si sentano più felici delle persone che lavorano per un datore di lavoro e che di conseguenza dispongono di minore controllo sulle condizioni del loro lavoro. Non è solo la propria disoccupazione, bensì anche quella di altre persone, che influenza il senso di felicità: «...un incremento di un punto percentuale del saggio generale di disoccupazione dal 9% (media europea) a 10% riduce il livello di soddisfazione della vita dichiarato di 0,028 unità sulla scala di quattro punti applicata». (Frey e Stutzer, 2002, p.101)

I cittadini si sentono mediamente più felici quando hanno la possibilità di decidere sulle questioni direttamente con un referendum? Uno studio comparato dei 26 cantoni svizzeri, che offrono in modo significativo ai cittadini diversi livelli di possibilità di partecipare direttamente alla legislazione, fornice una risposta a questa domanda. Frey e Stutzer hanno ridotto l'estensione in cui è possibile il processo decisionale diretto ad un singolo parametro, i cui valori possono variare da 1 (non democratico) a 6 (molto democratico). Il cantone di Basilea-Landschaft (zona prevalentemente rurale attorno a Basilea) ha il punteggio più alto (5,69) e il cantone di Ginevra il più basso (1,75). Nonché usando ogni sorta di altri fattori, che riflettono le differenze demografiche ed economiche fra i cantoni, Frey e Stultzer hanno applicato un'altra scala con dieci gradazioni, che segnano il grado di autonomia municipale in ogni cantone.

I risultati mostrano che i cittadini dei cantoni più democratici sono in media più felici. Ad un aumento di un singolo punto sulla scala da 1 a 6 corrisponde un aumento del senso di felicità di 0,11 unità, e ha dunque lo stesso effetto della transizione dalla categoria di reddito più bassa (fino a 2000 franchi svizzeri al mese) alla categoria immediatamente più elevata (da 2000 a 3000 franchi svizzeri al mese).

Maggiore autonomia municipale porta anche ad un incremento della felicità dichiarata. Tuttavia Frey e Stutzer hanno scoperto che i due parametri non sono più indipendenti l'uno dall'altro: risulta che, nei cantoni con più democrazia diretta, si sia manifestata col tempo anche una più grande autonomia municipale. Questo corrisponde all'osservazione generale che i politici, in linea di massima, tendono all'obiettivo di meno autonomia e più centralizzazione, mentre i cittadini normalmente desiderano maggior autonomia locale.

L'incremento del senso di felicità ha un carattere generale: «L'effetto positivo della democrazia diretta sul senso di felicità si diffonde a tutte le classi di reddito, e non è ristretto ad una particolare (...) I benefici sono distribuiti abbastanza uniformemente tra le classi sociali». (Frey e Stutzer, p.145, 149)

La disponibilità del referendum di iniziativa popolare può portare ad una maggiore felicità in due modi. Da una parte, il processo decisionale diretto può portare a misure e leggi che riflettono meglio i desideri dei cittadini ('utilità di risultato'). Dall'altra, la possibilità di partecipare può essere in sé una fonte felicità. In questo caso il beneficio è noto come 'utilità di procedura' (il vantaggio che deriva dalla procedura in sé del processo decisionale). È stato possibile misurare gli effetti delle due componenti separatamente, esaminando i punteggi di felicità degli stranieri che vivono nei diversi cantoni. Fino a quando non hanno acquisito la cittadinanza svizzera, queste persone non possono votare ai referendum e quindi non beneficiano 'dell'utilità di procedura'; ma devono subire le conseguenze di una amministrazione più o meno efficiente. La ricerca ha dimostrato che anche i cittadini non-svizzeri nei cantoni democratici riportano un maggior grado di felicità, ma l'incremento è meno marcato rispetto ai cittadini svizzeri. Il confronto degli effetti su entrambi i cittadini svizzeri e non-svizzeri porta alla conclusione che la più grande percentuale d'incremento di felicità deriva al semplice fatto di poter partecipare al processo decisionale. Il fatto che le decisioni prese siano più in linea con i desideri dei cittadini produce un beneficio reale, ma non così grande come l'utilità di procedura: »... due terzi degli effetti positivi di una maggior estensione dei diritti di partecipazione alla democrazia diretta vanno attribuiti all'utilità di procedura. (...) Gli effetti positivi dei diritti di partecipazione sono tre volte più elevati per i cittadini che non per gli stranieri. Questo vuol dire che gran parte del benessere ottenuto dal processo politico favorevole deriva dall'utilità di procedura». (Frey e Stutzer, 2002, pp.161-162, 167).

Non deve essere sorprendente che la democrazia operi di per se stessa come promotrice di felicità. Ciò è prevedibile alla luce della teoria di Maslow. Dopo tutto l'essere umano non vive di solo pane. Essi hanno anche il meta-bisogno di prendere nelle loro mani il loro comune destino in solidarietà con i loro simili e di essere in grado di svolgere il loro ruolo nella formazione della società in quanto esseri morali individuali. In termini Aristotelici: la gente ha bisogno di democrazia in modo da essere in grado di comportarsi virtuosamente anche a un livello sociale e trovare in questo modo la felicità.

4-1: Non di solo pane

Come il bisogno di realizzazione di sé di Maslow può guidare il comportamento è illustrato dal seguente aneddoto (pubblicato sul Süddeutsche Zeitung quotidiano della Germania del Sud il 22 gennaio 1997; v.Schuster e all., 1997, p.581): «Manuel Lubian, un tassista messicano, restituì una somma equivalente a circa 44.000 Euro che un passeggero aveva lasciato nel suo taxi. Lubian dedicò due giorni a girare per gli alberghi della capitale Messicana per ritrovare il proprietario della borsa contenente denaro, gioielli e documenti importanti. Egli rifiutò la ricompensa che il proprietario, un senatore boliviano, voleva dargli: «penso che se accettassi la ricompensa, perderei ciò che di buono c'è in me».

Kohn (1990) cita due esempi di intervento di salvataggio da parte di persone che non erano direttamente coinvolte. Un uomo, che saltò sui binari della metropolitana di New York per salvare un bambino da un treno che stava arrivando, disse a un reporter: «Sarei morto dentro se non avessi agito immediatamente. Mi sarei ritenuto inutile da quel momento in poi». In un altro caso, un uomo che si tuffò nel fiume Potomac per salvare dal naufragio un conducente d'auto, dichiarò: «Non potevo lasciar annegare il ragazzo. Credo di essere saltato in acqua per una reazione d'autodifesa. Non avrei più potuto continuare a vivere con me stesso, se fosse annegato senza che io avessi fatto qualcosa» (p.243).

Questi esempi illustrati indicano un bisogno, talvolta esperito intensamente, di rispondere a un richiamo interiore ad aiutare un'altra persona. Lo straordinario valore del metabisogno di Maslow è già stato sottolineato nel Nuovo Testamento: «L'uomo non vive di solo pane, ma di ogni parola che esce dalla bocca di Dio» (Matteo 4:4). L'uomo vive effettivamente per seguire questo richiamo, e «muore interiormente» se lo ignora.

Oliner e Oliner (1988) hanno intervistato 406 persone («soccorritori») che hanno aiutato gli ebrei a nascondersi all'epoca dell'occupazione nazista durante la seconda guerra mondiale, nonché un gruppo di controllo di 126 persone che non furono coinvolte in tali attività. Lo studio degli Oliner ha rivelato che i 'soccorritori' mostravano una caratteristica speciale: non avevano alcuna difficoltà ad instaurare rapporti umani con persone estranee al loro proprio ambiente («relazioni estensive»). Quello che distingueva i 'soccorritori' non era la loro mancanza di preoccupazione per sé stessi, l'approvazione esterna o la loro realizzazione, ma piuttosto la loro propensione per relazioni estensive – il loro forte senso di attaccamento agli altri e il loro senso di responsabilità per il benessere degli altri, anche al di fuori del loro ambiente di vita familiare o dei circoli comuni» (p.243).

L'indagine degli Oliner ha portato alla conclusione che questa «personalità estensiva» è sbocciata in un ambiente familiare specifico che si caratterizzava come segue: «La disciplina dei genitori tende alla clemenza; di solito per i bambini è quasi impercettibile. Essa contiene una forte dose di ragionamento – spiegano il perché sono comportamenti inadeguati, spesso con riferimento alle conseguenze per gli altri. La punizione fisica è rara; se avviene, tende a essere un evento particolare piuttosto che di routine. Punizioni gratuite – punizioni che servono come liberazione catartica di aggressione per il genitore oppure che non è correlata al comportamento del bambino – non si verifica quasi mai. Allo stesso tempo, però, i genitori sono molto esigenti con i figli, particolarmente con riguardo alla cura per gli altri. Più o meno esplicitamente comunicano l'obbligo di aiutare gli altri in uno spirito di generosità, senza preoccuparsi di premi esterni o aspettarsi reciprocità. I genitori stessi danno l'esempio di questo comportamento, non solo in relazione ai loro figli ma anche verso altri membri della famiglia e ai vicini. Poiché si aspettano che la cura per e verso gli altri diventi allo stesso tempo la cura verso di loro, i bambini vengono incoraggiati a sviluppare le qualità associate al prendersi cura. Affidabilità, responsabilità e autonomia vengono valorizzati in quanto facilitano il prendersi cura di sé come per gli altri. I fallimenti sono considerati come esperienze di apprendimento, nella presunzione di una eventuale abilità, piuttosto che carenze intrinseche di carattere, di intelligenza o di talento. Per via di tali esperienze positive, i bambini imparano a fidarsi di coloro che li circondano. Radicati saldamente nelle loro relazioni famigliari, osano instaurare relazioni confidenziali con l'ambiente esterno.» (pp.249-250).

Il background del tipo opposto (la personalità «restrittiva») è generalmente caratterizzato, secondo gli Oliner, da rapporti familiari deboli, da frequenti punizioni fisiche (spesso indiscriminate), da valori familiari che si basano pesantemente su convenzioni e da pochi rapporti con persone esterne, spesso giudicate con stereotipi.

Benché non ci sia alcuna questione di legame deterministico, la suddivisione in personalità 'estensiva' e 'restrittiva' ha prodotto una certezza del 70% di individuare con precisione se un persona particolare aveva agito da 'soccorritore' o no durante la persecuzione degli ebrei. Con la terminologia di Maslow, si potrebbe dire: un mancato soddisfacimento dei bisogni fondamentali nell'infanzia sviluppa tratti autoritari nella personalità, che determinano un comportamento che produrrà ancora i medesimi tratti di carattere nella generazione successiva. Qui si riscontra di nuovo il contrasto descritto da Putnam tra «senso civico» e «familismo amorale». Sia il senso civico che il familismo amorale hanno la tendenza a perpetuarsi di generazione in generazione. Se «ciò che è bello in me» (Manuel Lubian) verrà ad esprimersi, dipende largamente dal capitale sociale della società in cui uno è cresciuto.

4-2: Democrazia diretta, benessere e capitale sociale

Uno dei rari paesi al mondo, in cui le conseguenze della democrazia diretta sul capitale sociale possono essere studiate direttamente, è la Svizzera. L'estensione e la forma della democrazia diretta differisce – talvolta marcatamente - da cantone a cantone. Alcuni dei 26 cantoni hanno un sistema ben definito di democrazia diretta, mentre altri hanno un tipo di amministrazione che è molto più vicina al sistema della democrazia rappresentativa pura, con molto meno opportunità di partecipazione.

Frey (1997b) ha esaminato diversi cantoni per vedere se c'era un connessione tra il sistema di democrazia e l'atteggiamento dei cittadini nei confronti delle tasse. Nei cantoni in cui i cittadini hanno ampi diritti di partecipazione ai processi decisionali, il reddito annuo non-dichiarato per contribuente era di 1600 franchi svizzeri (circa 1000 euro)

inferiore alla media dei 26 cantoni; nei cantoni con meno democrazia diretta il reddito non-dichiarato era in effetti superiore di 1500 franchi svizzeri (circa 900 euro) alla media complessiva. La differenza di reddito non-dichiarato fra i due tipi di cantoni ammontava quindi a circa 1900 euro l'anno pro contribuente. Con un tasso marginale d'imposta dal 30 al 35 per cento, il dato comporta una differenza media annuale di introito fiscale di circa 625 euro pro contribuente. Nel Regno Unito, che ha 35 milioni di contribuenti d'imposta sul reddito, darebbe una differenza di circa 21,9 miliardi di euro all'anno.

Frey ha indagato per verificare se altri fattori, come ad esempio il livello delle multe o differenze in ricchezza media tra i cantoni, potessero potessero spiegare l'effetto. Non sembra affatto così. C'è un'elevata probabilità che le differenze nei livelli di evasione fiscale possa essere spiegata dal fatto che i contribuenti nei cantoni con una forte tradizione di democrazia diretta, sono capaci di sviluppare un maggiore senso di responsabilità verso l'amministrazione.

Le osservazioni sulla Svizzera sono confermate dalle scoperte di Abers (2000) per la città brasiliana di Porto Alegre, dove nel 1989 fu introdotto un sistema di democrazia diretta, in cui gli abitanti stessi preparavano il bilancio comunale (v. riquadro 2-1). L'introduzione del processo di partecipazione portò subito a un incremento spettacolare dell'efficienza. Se negli anni precedenti, venivano posati al massimo 17 km di condutture l'anno, questa cifra salì mediamente a 46 km tra il 1989 e il 1996. Nei tre anni precedenti l'introduzione della partecipazione, erano state costruite circa 4 km di strade. Queste diventarono 20 km l'anno ed inoltre le strade costruite erano qualitativamente migliori. Secondo Abers, il processo di partecipazione porta a una 'cultura del fare domande'. I partecipanti alle riunioni di bilancio pongono domande ai funzionari su fatti e cifre, dichiarazioni e decisioni. Questi ultimi sono tenuti a rispondere e di solito sono in grado di farlo, e la costante probabilità di dover rendere conto pubblicamente delle loro decisioni ha convinto l'amministrazione ad adottare provvedimenti che potessero essere realmente giustificati. La trasparenza e la responsabilità in ambito pubblico sono migliorate considerevolmente. Non fu più possibile far sparire denaro, i contratti non furono più sopravalutati, le promesse non vennero più dimenticate. Prima dell'introduzione dell'Orçamento participativo , c'erano stretti legami tra imprese di costruzione e politici locali: venivano concessi lucrosi contratti in cambio di sostegno nella campagna elettorale. Quando il partito dei lavoratori (Partido dos trabalhadores – PT) salì per la prima volta al potere, le imprese di costruzione boicottarono le amministrazioni pubbliche: formarono un cartello e si rifiutarono di presentare offerte per gli appalti pubblici. In seguito il cartello crollò e le imprese scoprirono che ormai non avevano più bisogno di pagare tangenti per ottenere un contratto. Un fenomeno estremamente interessante fu la crescita delle entrate fiscali di cui la città cominciò a beneficiare a partire dal 1992, dovute alla riduzione dell'evasione fiscale. La gente diventò molto più disponibile a pagare le tasse. Abers vi individuò due ragioni: da una parte, i contribuenti constatarono che i loro soldi venivano spesi efficacemente e in cose realmente necessarie; e dall'altra - a causa della crescente popolarità del PT - gli evasori inveterati avevano perso la speranza che un'amministrazione diversa arrivasse al potere e concedesse loro un condono fiscale.

4-3 Cinismo naif

Il cinismo naif è un termine importante per la democrazia diretta. Il cinico naif crede che le altre persone cerchino di attribuirsi il massimo merito possibile per se stessi e scarichino la responsabilità delle cose negative il più possibile sugli altri.

Infatti la ricerca mostra che le persone non hanno una percezione molto chiara del loro contributo alla produzione di risultati positivi o negativi. C'è un classico studio di Ross e Sicoly (1979) sull'attribuzione della responsabilità nelle coppie sposate. Si potrebbe, ad esempio, chiedere ai due partner sulla ripartizione del compito di portare fuori il cane. Il marito e la moglie potrebbero rispondere il 70 e il 50% rispettivamente. Le risposte sono incompatibili, perché la somma delle percentuali deve ovviamente essere il 100%. Quasi sempre, tuttavia, la somma delle due risposte si presenta superiore al 100%. Si potrebbe immaginare che questo avviene perché entrambe i partner tendono a esagerare i propri meriti, ma ciò non è corretto. Anche la somma dei contributi stimati nel caso di azioni negative appare superare il 100%. Una spiegazione più probabile è che le persone si ricordano meglio delle proprie prestazioni migliori che non quelle degli altri. Il proprio contributo – positivo o negativo – sembra relativamente più grande in proporzione a quello che è stato realizzato nel totale.

Un'altra domanda riguarda l'interpretazione che le persone danno a questo fenomeno. Il pericolo che incombe in questo caso è che uno interpreti la tendenza dell'altra persona a sovrastimare il proprio contributo positivo come una tendenza a prendersi ingiustamente il merito. Questa interpretazione è chiamata «cinismo naif». Lo studio di fenomeni come il cinismo naif è molto importante per la democrazia diretta, perché gli oppositori alla democrazia radicale fanno normalmente riferimento al comportamento incentrato su sé stessi della maggior parte della gente come una giustificazione per rifiutare il diritto di autodeterminazione. Una serie di nuovi studi (discussi da Kruger e Gilovich, 1999) identifica questo fenomeno di cinismo naif in modo più chiaro.

Un primo studio esaminava l'attribuzione di attività positive e negative nelle coppie sposate. Entrambi i partner erano autorizzati a giudicare il proprio contributo e il contributo del loro partner per dieci attività diverse – cinque positive e cinque negative. Le attività positive erano, ad esempio, 'risparmio d'energia in casa, spegnendo le luci non necessarie' o 'la soluzione dei conflitti tra voi due. 'Rompere cose della casa ' o 'provocare una discussione fra voi due' erano invece tipiche attività negative.

Entrambi i partner venivano in seguito invitati a predire ciò che l'altro aveva dichiarato sul suo/a proprio contributo. Il risultato – in linea con la precedente ricerca – era che il proprio contributo veniva sistematicamente sovrastimato. Per le attività positive la sovrastima è mediamente pari al 5,2% e per le attività negative al 3,8%.

Più importante ancora è il modo in cui ciascun partner predice le stime dell'altro. I partner predicono vicendevolmente che l'altro esagererà il proprio contributo positivo e minimizzerà quello negativo. In media la stima del livello d'esagerazione per i contributi positivi è stato del 9,7% su-

periore del loro vero livello e per i contributi negativi del 16,1% più basso del vero livello.

Le persone quindi non si comportano in sé da egoiste, ma hanno veramente un'immagine ideale dell'altro come di un essere egoista (v. anche la ricerca di Miller e Ratner, 1998, discussa nel capitolo 3). È interessante notare in questo contesto che una recente ricerca segnalata dagli autori dalla quale appare che nelle coppie che sono più felici della loro relazione, i partner tendono in media a valutarsi reciprocamente come meno egoisti.

Kruger e Gilovich condussero la loro ricerca non solo sulle coppie, ma anche in una serie di altre situazioni. Il risultato ogni volta è stato lo stesso, ma è emersa una differenza importante. Nelle situazioni in cui le persone cooperano attivamente allo stesso obiettivo, non solo non viene mostrata una sopravvalutazione dei propri meriti, ma non si aspettano nemmeno una sopravvalutazione da parte degli altri. In situazioni competitive, d'altro canto, emerge un forte pregiudizio: è molto forte l'inclinazione al sospetto di sopravvalutazione di sé da parte di qualcuno con cui si è in rapporto competitivo. Le due situazioni possono verificarsi anche in combinazione. Kruger e Gilovich hanno studiato, ad esempio, i giocatori di «vogelpik» (un gioco simile alle freccette) che giocano in squadre di due contro due. È emerso che i giocatori della stessa squadra, non solo non rivelavano alcuna tendenza a sovrastimare o sottostimare i loro propri rispettivi meriti e difetti, ma predicevano anche precisamente le stime dei loro compagni di squadra, e dunque non li sospettavano di rivendicazioni egoistiche. I giocatori della squadra avversaria, invece, erano sospettati di sovrastimare i loro propri meriti mediamente del 24,8%.

I risultati di questo tipi di ricerche sono importanti per l'argomento della democrazia diretta per due ragioni. In primo luogo, illustrano una volta di più che la maggior parte delle persone dimostrano una tendenza ad attribuire degli standard morali più bassi agli altri che non a sé stessi. Vi è dunque una sfiducia reciproca immeritata, sulla quale si basano gli oppositori della democrazia diretta per difendere l'attuale sistema paternalistico.

Ma, in secondo luogo, questa ricerca dimostra anche che questa diffidenza reciproca viene superata con le attività condivise. Su questo punto, quindi, si scorge un ponte logico tra le ricerche di Kruger e Gilovich e la ricerca di Frey sull'impatto della democrazia diretta rispetto alla frode fiscale, citato nel riquadro 4-2. La democrazia attiva si riduce a un'attività condivisa dei cittadini nella conformazione della società. Questa attività permette ai cittadini di osservarsi da più vicino e di valutarsi meglio reciprocamente, così la diffidenza reciproca svanisce. D'altronde, la società abbastanza antidemocratica e orientata alla competizione, di cui abbiamo attualmente esperienza, è un terreno propizio per la diffidenza reciproca.