

Enrico Biale e Daniele Porello

DECISIONI DEMOCRATICHE TRA DELIBERAZIONE E NEGOZIAZIONE. SULLA POSSIBILITÀ DI NEGOZIAZIONI DELIBERATIVE

workingpaper

 Centro Einaudi

N6 2012 ISSN 2036-1246



Laboratorio di Politica Comparata
e Filosofia Pubblica

ENRICO BIALE E DANIELE PORELLO

**DECISIONI DEMOCRATICHE TRA DELIBERAZIONE
E NEGOZIAZIONE.
SULLA POSSIBILITÀ DI NEGOZIAZIONI DELIBERATIVE**

Centro Einaudi • Laboratorio di Politica Comparata e Filosofia Pubblica
con il sostegno della Compagnia di San Paolo

Working Paper-LPF n. 6 • 2012

© 2012 Enrico Biale, Daniele Porello e LPF • Centro Einaudi

Enrico Biale lavora presso il Dipartimento di Studi umanistici dell'Università del Piemonte Orientale. Ha conseguito il dottorato all'Università di Genova nel 2008. Si occupa di teoria della democrazia e teoria della giustizia. Un suo recente progetto di ricerca riguarda l'inclusione dei migranti all'interno dei processi di decisione democratica. Tra le sue pubblicazioni: *Urban Regeneration, Multiculturalism, and Respect for Persons. The Case of S. Salvario* («Notizie di Politeia» 2010), *Dilemmi politici* (con V. Ottonelli e C. Testino, 2010).

e-mail: enrico.biale@unipmn.it

Daniele Porello lavora presso il Laboratorio di Ontologia applicata del CNR a Trento. Ha conseguito il dottorato all'Università di Genova nel 2006. Ha lavorato presso importanti centri di ricerca come l'Institute for Logic, Language & Computation dell'Università di Amsterdam. Le sue principali pubblicazioni riguardano temi situati all'intersezione tra logica, intelligenza artificiale ed economia. I suoi lavori in filosofia politica riguardano aspetti logici e semantici della deliberazione.

e-mail: danieleporello@gmail.com

Il **Laboratorio di Politica Comparata e Filosofia Pubblica** promuove attività di studio, documentazione e dibattito sulle principali trasformazioni della sfera politica nelle democrazie contemporanee, adottando sia una prospettiva descrittivo-esplicativa che una prospettiva normativa, e mirando in tal modo a creare collegamenti significativi fra le due.

L'attività del Laboratorio, sostenuta dalla Compagnia di San Paolo, si concentra in particolare sul rapporto fra le scelte di policy e le cornici valoriali all'interno delle quali tali decisioni sono, o dovrebbero essere, effettuate.

L'idea alla base di questo approccio è che sia non solo desiderabile ma istituzionalmente possibile muovere verso forme di politica «civile», informate a quel «pluralismo ragionevole» che Rawls ha indicato come tratto caratterizzante del liberalismo politico. Identificare i contorni di questa nuova «politica civile» è particolarmente urgente e importante per il sistema politico italiano, che appare ancora scarsamente preparato ad affrontare le sfide emergenti in molti settori di policy, dalla riforma del welfare al governo dell'immigrazione, dai criteri di selezione nella scuola e nella pubblica amministrazione alla definizione di regole per le questioni eticamente sensibili.

LPF • Centro Einaudi
Via Ponza 4 • 10121 Torino
telefono +39 011 5591611 • fax +39 011 5591691
e-mail: segreteria@centroeinaudi.it
www.centroeinaudi.it

INDICE

DECISIONI DEMOCRATICHE TRA DELIBERAZIONE E NEGOZIAZIONE. SULLA POSSIBILITÀ DI NEGOZIAZIONI DELIBERATIVE	5
Introduzione	5
1. Modelli di decisione democratica	7
2. Negoziazioni deliberative	15
3. Negoziazioni completamente deliberative	18
4. Negoziazioni genuine	22
5. Conclusioni	29
Riferimenti bibliografici	30

PAROLE CHIAVE

democrazia, deliberazione, negoziazione, interessi

ABSTRACT

**DECISIONI DEMOCRATICHE TRA DELIBERAZIONE
E NEGOZIAZIONE.
SULLA POSSIBILITÀ DI NEGOZIAZIONI DELIBERATIVE**

In questo lavoro analizziamo un approccio recente nell'ambito della democrazia deliberativa proposto da Mansbridge e altri studiosi per includere nel modello deliberativo aspetti di interazione politica quali negoziazioni, compromessi e altri esempi di azione strategica. Nonostante i tradizionali modelli deliberativi riconoscano che interessi e interazioni strategiche caratterizzano la sfera politica, la novità della proposta di Mansbridge sta nel sostenere che dimensione deliberativa e strategica possono essere incluse all'interno di un unico modello. Rispetto ai modelli tradizionali, quindi, la proposta di Mansbridge risulterebbe maggiormente inclusiva e capace di fornire una guida nei confronti delle reali interazioni politiche che sono appunto caratterizzate da aspetti strategici e deliberativi.

La nostra analisi delle negoziazioni deliberative proposte da Mansbridge mette in luce come difficilmente tale approccio riesca a integrare aspetti deliberativi e strategici. A sostegno delle nostre critiche presentiamo, infine, un'analisi di casi concreti di genuine negoziazioni politiche che mostrano l'inadeguatezza della proposta di Mansbridge e la necessità di sviluppare un modello alternativo al fine di dare ragione delle interazioni strategiche che caratterizzano il processo politico.

DECISIONI DEMOCRATICHE TRA DELIBERAZIONE E NEGOZIAZIONE. SULLA POSSIBILITÀ DI NEGOZIAZIONI DELIBERATIVE

INTRODUZIONE

La democrazia è un modo di prendere decisioni collettive che connette tali decisioni agli interessi e ai giudizi di coloro la cui condotta è regolata da queste decisioni. L'idea di fondo è che coloro che sono governati dalle decisioni democratiche sono trattati da eguali essendo inclusi sullo stesso piano a qualche livello essenziale del processo di decisione democratica.

Per capire pienamente la dimensione egualitaria della democrazia devono essere enfatizzate due caratteristiche dei processi di decisione democratica, cioè le loro relazioni con la coercizione e il pluralismo.

I processi di decisione democratica riguardano l'espressione del potere di un'autorità: leggi e politiche che sono coercitivamente imposte dallo stato e a cui tutti i membri di una società democratica devono obbedire. Dal momento che le decisioni democratiche sono imposte da un apparato coercitivo e sono funzione delle richieste dei cittadini, queste richieste non influenzano solamente le vite dei membri di una società democratica, ma limitano la loro libertà. In una società pluralista dove gli individui hanno opinioni, preferenze e valori differenti, e a volte confliggenti, è ragionevole assumere che vi saranno disaccordi su temi così importanti. Inoltre, sebbene i membri di una società pluralista si riconoscano come eguali, non sono necessariamente d'accordo su principi di giustizia che possono fornire uno standard in base al quale giudicare le proposte politiche.

Da un lato, queste caratteristiche rappresentano la ragion d'essere della democrazia. Se infatti ognuno avesse le stesse opinioni e preferenze, non sarebbe necessario istituire procedure di scelta democratica in cui ognuno è incluso sullo stesso piano; basterebbe selezionare casualmente un dittatore che rappresenti fedelmente gli interessi di ognuno.

Dall'altro lato, il pluralismo che caratterizza le istituzioni democratiche implica che i cittadini potrebbero non essere d'accordo sui risultati del processo di scelta democratica perché tali decisioni non sono compatibili con le loro preferenze o sono

ingiuste in base alla loro concezione della giustizia. Di conseguenza, cittadini liberi ed eguali potrebbero essere costretti dallo stato a sottostare a leggi o politiche che considerano ingiuste o che sono contrarie alle loro preferenze o ai loro ideali.

Nonostante ciò, i cittadini dovrebbero considerare legittimi i risultati di un processo di decisione democratica, e quindi sottostare a tali risultati, proprio perché questa procedura riconosce il loro status di liberi ed eguali. I cittadini sono liberi perché sono vincolati solo ai risultati del processo di decisione democratica (e quindi sono riconosciuti come le uniche fonti di legittimità per le norme che li governano); sono eguali perché nessuno è escluso o le sue istanze sono considerate meno importanti all'interno del processo di decisione democratica.

Secondo questa prospettiva, quindi, la democrazia è di grande valore e le sue decisioni legittime non perché il processo di decisione democratica produce il risultato corretto, ma perché la democrazia veicola un ideale di società egualitaria in cui i cittadini sono riconosciuti dalle istituzioni come liberi ed eguali. La democrazia non richiede quindi che i cittadini abbiano le stesse opportunità per perseguire i propri piani di vita, ma che siano riconosciuti come eguali all'interno del processo di decisione democratica.

Quali requisiti devono essere soddisfatti per garantire che le procedure di scelta democratica riconoscano i cittadini come liberi ed eguali? In questo lavoro affronteremo questa domanda focalizzandoci sulle risposte contrastanti fornite da due modelli distinti di decisione democratica: il *modello deliberativo* e quello che in questo contesto chiamiamo un modello *aggregativo-negoziiale*¹.

Secondo un modello aggregativo-negoziiale, una procedura di scelta democratica riconosce gli individui come liberi ed eguali in quanto i loro interessi e preferenze devono essere considerati come dati di partenza non contestabili di una procedura di decisione collettiva. Una simile prospettiva riconosce che gli interessi di tutte le parti devono avere eguale considerazione e che nessuno è nella posizione di conoscere i propri interessi meglio di se stesso. In base a tale approccio, quindi, gli interessi delle parti possono essere utilizzati per giustificare le proposte politiche, e comportamenti strategici, ovvero volti al perseguimento del proprio interesse, possono essere giustificati per sostenere tali proposte.

¹ Sebbene la contrapposizione tra un modello aggregativo e uno deliberativo di procedura di scelta democratica sia abbastanza condivisa – a tale proposito si vedano i lavori di Cohen (2009), Elster (1998) e, recentemente, di Dryzek e List (2003) –, non è così chiaro quali siano le caratteristiche che identificano i due modelli, in particolare quello aggregativo-negoziiale. Molto spesso questo modello viene infatti definito in contrapposizione a quello deliberativo senza specificare con chiarezza quali siano le sue caratteristiche costitutive. Nella prossima sezione cercheremo di fornire una nostra caratterizzazione del modello aggregativo, che non vuole in alcun modo essere esaustiva ma che pensiamo dia ragione di almeno alcune sue caratteristiche essenziali e chiarisca per quale ragione questo modello è un'alternativa alla prospettiva deliberativa. È infine bene mettere in evidenza come entrambe le prospettive verranno caratterizzate in base ai requisiti che la procedura di scelta collettiva, comunque venga intesa, deve soddisfare per considerare i membri della società come liberi ed eguali. Altri aspetti che possono comunque caratterizzare simili approcci saranno tralasciati.

Secondo una concezione deliberativa, invece, il processo di decisione democratica è costituito da un dibattito tra individui razionali e ragionevoli che forniscono ragioni mutuamente condivisibili per le loro proposte politiche e mirano a realizzare il bene comune piuttosto che i loro interessi personali. All'interno di un simile contesto gli interessi non sembrano poter giustificare le proposte politiche, a meno di non soddisfare i vincoli deliberativi, e nessun comportamento strategico può essere messo in atto.

Sebbene l'approccio deliberativo sembri dare ragione di alcune nostre intuizioni rispetto alle procedure di scelta democratica, che vengono invece disattese dall'approccio aggregativo, mostreremo come esso sottovaluti il ruolo che interessi e comportamenti strategici ricoprono all'interno delle procedure di scelta democratica. A tale proposito sarà interessante analizzare la prospettiva di Mansbridge e altri studiosi in base alla quale non solo l'ideale deliberativo può giustificare interazioni non deliberative (come il voto o le negoziazioni), ma è possibile immaginare un'estensione di simile ideale così da coprire aspetti propri delle interazioni strategiche (Mansbridge *et al.* 2010). Questa prospettiva sembra aprire uno spazio tra l'approccio aggregativo e quello deliberativo; tuttavia mostreremo come non riesca davvero a dare ragione del ruolo degli interessi e dei comportamenti strategici all'interno del processo di decisione democratica, ma li riduca a interazioni deliberative. La proposta di Mansbridge non realizza quanto sembrava suggerire, e manca di potere regolativo nei confronti delle reali interazioni politiche che sono caratterizzate sia da comportamenti strategici sia da appelli a interessi di parte. Per colmare simili lacune sarebbe necessario sviluppare una proposta in grado di riconoscere legittimità agli interessi e ai comportamenti strategici degli individui senza per questo includere all'interno del processo di decisione democratica ogni comportamento strategico e tutti gli interessi.

Si procederà nel modo seguente. Nella sezione 2 definiremo le caratteristiche di una procedura di scelta democratica in base all'ideale aggregativo-negoziabile prima e a quello deliberativo poi. Nelle sezioni 3 e 4 ci focalizzeremo sull'estensione proposta da Mansbridge *et al.* (2010) del modello deliberativo per integrare alcuni degli aspetti tipici delle negoziazioni, e mostreremo come non sia soddisfacente. Nella sezione 5, infine, confermeremo questi dubbi presentando due casi di genuine negoziazioni e mostrando come la concezione di Mansbridge non sia in grado di regolare tali situazioni, anche se esse non risultano essere chiaramente illegittime (mancanza di potere regolativo).

1. MODELLI DI DECISIONE DEMOCRATICA

Un sistema democratico è caratterizzato da procedure di scelta collettiva che riconoscono piena eguaglianza a tutti coloro che partecipano al processo di decisione. Per capire i requisiti che una simile idea di eguaglianza implica, è opportuno considerare gli elementi che caratterizzano due importanti concezioni della democrazia:

quella che qui chiamiamo la prospettiva aggregativo-negoziale² e quella deliberativa. Secondo la prima concezione della democrazia, il principio in virtù del quale tutti i cittadini hanno eguale titolo a partecipare al processo di decisione democratica è basato sull'idea che gli interessi di tutte le parti devono avere eguale considerazione (eguale valore degli interessi) e che nessuno è in posizione di conoscere i propri interessi meglio di se stesso (principio di autonomia) (Arrow 1951, 17). Una simile prospettiva è altamente inclusiva e in linea con l'ideale liberal-egualitario per cui si deve tutelare una sfera privata in cui gli individui formano le proprie preferenze e interessi (Moulin 2003, 7) e non si possono giudicare, né tanto meno escludere dal processo di decisione democratica, quelle istanze che su questi interessi e preferenze sono basate, a meno che non violino quei valori di fondo che hanno giustificato la loro inclusione (nessuno può decidere il set di opzioni su cui si deve effettuare la scelta collettiva, negare il diritto a partecipare al processo di decisione democratica alle altre parti politiche o concentrare tutte le risorse nelle proprie mani). Dal momento che le preferenze e gli interessi individuali vengono considerati fissi, una scelta collettiva equa dovrà essere il più conforme possibile agli interessi e alle preferenze di tutti i cittadini (Arrow 1951, 7). Questo obiettivo potrà essere raggiunto grazie a eque procedure di scelta, siano esse procedure di aggregazione, come una votazione a maggioranza, o procedure di negoziazione su possibili distribuzioni di risorse, a patto che non vi siano individui con maggiori opportunità di influenzare il processo di decisione democratica rispetto ad altri. Per distribuire equamente l'influenza tra tutti i cittadini bisognerà quindi garantire una certa distribuzione delle risorse politiche (come denaro, conoscenza, status e accesso alle organizzazioni) e delle posizioni strategiche (in particolare nel mondo economico e sociale) (cfr. Dahl 2005, 252).

In questa concezione della democrazia i partecipanti al processo di decisione democratica sono visti come individui razionali (Arrow 1951, 8), in senso strumentale, che tentano di esercitare influenza affinché le politiche pubbliche siano il più compatibili possibile con le proprie preferenze e i propri interessi. I cittadini non mirano quindi al bene comune, anche perché il bene comune altro non è che la somma dei loro interessi o delle loro preferenze. Una simile prospettiva implica le seguenti considerazioni.

❶ I cittadini possono basare le proprie proposte politiche sulle loro preferenze e sui loro interessi, cioè su elementi parziali e partigiani che non sono condivisi dagli altri membri della società. Sebbene le proposte di parte non debbano necessariamente essere basate su interessi personali (cfr. Ypi e White 2010 e White e Ypi 2011), questa possibilità non è esclusa dalle concezioni aggregative della democrazia. Inoltre, benché sia vero che includere proposte interessate all'interno del pro-

² Includiamo in questa prospettiva il lavoro dei teorici della scelta sociale e in particolare il lavoro fondamentale di Kenneth Arrow (1951). Inoltre, abbiamo deciso di includere in questo modello di giustificazione delle scelte democratiche anche i modelli di negoziazione ideale; si veda ad esempio l'analisi di Roemer (1986, 91-93). La ragione è che, seppure i due modelli differiscono sotto molti aspetti, essi condividono, come vedremo, un analogo ruolo giustificatorio degli interessi.

cesso di decisione democratica non significa legittimare istanze egoistiche, bisogna riconoscere che ciò permette di sostenere proposte che, pur avendo un forte impatto sulla vita di tutti, possono essere basate solo sugli interessi di chi le sostiene. All'interno di un simile contesto non è quindi richiesto ai partecipanti al processo di decisione democratica di considerare gli interessi di tutti i loro concittadini, anche se ciò può essere consigliato da ragioni strumentali³.

② Dal momento che i cittadini possono influenzare il processo di decisione democratica per vedere realizzati i propri interessi, qualora un comportamento strategico (formazione di una coalizione, minaccia di boicottare il voto, scelta di un *second best*) sia il modo più efficace per raggiungere questo risultato, allora i cittadini potranno agire strategicamente, se la procedura di scelta collettiva lo consente. È bene mettere in luce come i comportamenti strategici non siano incompatibili con i vincoli di *fairness* imposti dall'approccio aggregativo (equa influenza politica ed eguale considerazione degli interessi). Sebbene un'equa distribuzione dell'influenza politica possa limitare le opportunità per i cittadini di agire strategicamente (se le parti hanno simile potere di contrattazione è difficile trovare *leverage* e quindi adottare un comportamento strategico), non le esclude né le considera illegittime. Un comportamento strategico, infine, non viola l'eguale considerazione che si deve agli interessi delle parti. Da un lato, infatti, agire strategicamente implica che i partecipanti cercano di realizzare le proprie preferenze o interessi ma non che considerano quelli altrui come meno degni di essere perseguiti. D'altro lato, è fondamentale notare che il vincolo di eguale considerazione si applica alle *procedure di scelta* e non agli individui ed è quindi compatibile con l'idea che i cittadini diano priorità ai propri interessi rispetto a quelli altrui a patto che le procedure di aggregazione considerino tutti gli interessi egualmente validi.

③ È infine bene sottolineare che procedure di scelta collettiva aggregative, come il voto, e negoziali condividono una prospettiva analoga sulla *agency* strategica degli individui, oltre ad assumere l'eguale valore degli interessi individuali e il rispetto per l'autonomia circa le preferenze individuali. Ad esempio, una negoziazione è costituita da offerte e controfferte su proposte di parte, non ulteriormente giustificabili e considerate egualmente valide, e mira a ottenere un accordo che sia più vantaggioso per ogni partecipante rispetto al fallimento della negoziazione stessa, in conformità con opportuni vincoli procedurali. Chiunque partecipi alla negoziazione desidera raggiungere un accordo che sia il più vicino possibile alle proprie preferenze o interessi e, al fine di ottenere questo risultato, può mettere in atto comportamenti strategici come bluff, lievi minacce⁴, formazione di coalizioni e

³ Si può immaginare che una proposta più affine agli interessi degli altri membri della società, o almeno di un numero significativo di essi, abbia maggiori probabilità di essere realizzata. Vi possono quindi essere buone ragioni prudenziali per cercare di prendere in considerazione quelli che sono gli interessi dei propri concittadini.

⁴ Sebbene la possibilità di fare appello a minacce sia una caratteristica controversa della negoziazione, è bene ricordare, come giustamente mette in luce Roemer (1986), che la possibilità stessa di abbandonare la negoziazione se questa non dovesse portare a un risultato soddisfacente costituisce una potenziale minaccia.

altro. Analogamente, nel caso del voto, gli individui hanno interesse a far vincere la proposta che più si avvicina al loro ideale, e per farlo, qualora la procedura lo consenta, possono dissimulare le proprie preferenze, cercare di determinare l'agenda delle proposte o cercare di formare coalizioni.

Se una simile concezione della democrazia, dipingendo i cittadini che partecipano al processo di decisione democratica come individui razionali che mirano a realizzare i propri interessi e preferenze, può aver reso conto di quanto accade nei processi politici reali, d'altra parte sembra aver disatteso quelle che sono le nostre intuizioni sui requisiti che i partecipanti al processo di decisione democratica dovrebbero soddisfare per comportarsi come cittadini a pieno titolo. Sembra infatti che degli attori politici che vogliono agire come cittadini e non come meri rappresentanti di interessi di parte, non dovrebbero semplicemente cercare di realizzare le proprie preferenze e interessi, ma prendere in considerazione quello che è l'interesse di tutti. Il processo democratico, secondo queste intuizioni, non dovrebbe essere un incontro/scontro tra individui che mirano ai loro interessi, ma tra cittadini che vogliono il bene comune e tentano di realizzarlo insieme.

La prospettiva deliberativa ha tentato di dare ragione di queste intuizioni definendo un modello alternativo di decisione collettiva. Secondo questa prospettiva, la democrazia incarna un ideale di cittadini liberi ed eguali perché include sullo stesso piano le loro richieste all'interno del processo di decisione e riconosce la loro autorità a chiedere reciprocamente giustificazione per le decisioni che li governano. Visto che le decisioni democratiche sono messe in atto da un'autorità coercitiva e sono emanate nel nome di tutti coloro che da queste decisioni sono governati, gli individui liberi ed eguali hanno il diritto a una spiegazione che fornisca loro una ragione per sottostare a queste decisioni.

Ricapitolando, la democrazia deliberativa richiede che chiunque sia governato da una decisione politica sia incluso sullo stesso piano all'interno del processo di decisione democratica (eguale opportunità di influenzare l'agenda politica) e che le decisioni politiche siano pubblicamente giustificate a tutti coloro che sono governati da queste decisioni (*accountability* pubblica).

Aggiungendo la dimensione dell'*accountability* pubblica alla legittimazione democratica, la democrazia deliberativa sostiene che l'autorizzazione democratica sia riflessa non solo dal processo della ragione democratica ma anche dalle forme della ragione pubblica.

L'*accountability* pubblica richiede che chiunque partecipi al processo di decisione democratica avanzi considerazioni che giudica ragionevoli e che i suoi concittadini possono considerare a loro volta ragionevoli (condizione di universalità). La comunità di validità (le persone che sono governate dalla decisione) e la comunità di giustificazione (le persone alle quali la giustificazione è indirizzata e dovuta) devo-

no coincidere. Se così non fosse, i membri della comunità politica non sarebbero trattati come eguali perché la loro richiesta di giustificazione, che si basa sul loro status di eguali, verrebbe disattesa.

Visto che le decisioni democratiche, che devono essere giustificate in base a ragioni accettabili, si trasformano in norme reciprocamente vincolanti e coercitivamente imposte, gli argomenti che conferiscono loro legittimità devono essere reciprocamente giustificabili (condizione di reciprocità). La reciprocità implica che «nel fare una richiesta o nel presentare un argomento, nessuno possa pretendere un diritto o una risorsa che nega agli altri, per cui la formulazione delle richieste deve essere aperta a domande e non determinata da una parte solamente» (Forst 2011, 173).

Per soddisfare le condizioni di universalità e reciprocità i cittadini devono passare da interazioni strategiche e orientate verso gli interessi a interazioni deliberative e orientate verso il bene comune. I membri di una società democratica devono quindi essere razionali e ragionevoli. La razionalità in questo caso richiede che le loro preferenze individuali siano strutturate in un piano di vita, mentre la ragionevolezza comporta che queste preferenze vengano modificate per interagire con gli altri membri della società e perseguire il bene comune. In questo modello, quindi, le preferenze individuali non sono considerate come un dato non ulteriormente analizzabile o criticabile.

Come è possibile raggiungere questi obiettivi? Primo, i cittadini devono riconoscere il ruolo centrale, all'interno del processo democratico, delle ragioni, e quindi fornire ragioni a sostegno delle proprie proposte politiche (la sola forza ammissibile all'interno di questo contesto è la forza del migliore argomento, in base alla famosa formula di Habermas; cfr. Habermas 1992).

Secondo, i cittadini non possono basare le proprie richieste sui propri interessi personali («Sostengo X perché X è nel mio interesse, o nell'interesse del mio gruppo») perché, sebbene gli interessi possano essere una ragione per chi sostiene la proposta, non è ragionevole aspettarsi che lo siano anche per tutti gli altri cittadini, a meno che tutti non condividano lo stesso interesse o non ci sia una convergenza degli interessi di tutti i cittadini su una data proposta. In entrambi i casi, comunque, le proposte interessate possono essere incluse in un processo di decisione democratica perché si basano su ragioni mutuamente accettabili («Sostengo X perché X è nell'interesse di tutti» o «Sostengo X perché X è nel mio interesse P e il mio interesse P è uguale al tuo/vostro interesse Q»). Queste proposte sono sì nell'interesse delle parti che le sostengono, ma non sono basate sui loro interessi, o almeno non sono incluse nel processo di decisione democratica esclusivamente perché sono basate su questi interessi.

Per sintetizzare, le proposte che sono nell'interesse delle parti possono essere pubblicamente giustificate se chi le sostiene può mostrare che queste istanze interes-

sate sono generalizzabili e quindi soddisfano le condizioni di reciprocità e universalità (le quote per le minoranze sono nell'interesse di queste ultime, ma possono essere difese come applicazione del principio di eguaglianza di opportunità, in quanto assicurano eque opportunità tra minoranze e maggioranza).

Terzo, se l'approccio deliberativo richiede di riconoscere che le legittime decisioni democratiche dovrebbero essere basate su argomenti mutuamente accettabili e che solamente la forza del miglior argomento dovrebbe essere impiegata all'interno del contesto politico, allora i cittadini non possono sostenere le proprie proposte attraverso comportamenti strategici o coercitivi. Invece gli attori politici deliberativi dovrebbero seguire le regole di un dibattito aperto e ragionato riconoscendo la legittimità delle richieste dei loro concittadini, ascoltando attentamente queste richieste ed essendo pronti a modificare le proprie preferenze e opinioni se tali richieste fossero meglio delle loro stesse proposte.

Infine, il modello deliberativo richiede di riconoscere che il processo di decisione democratica non è un mezzo per realizzare gli interessi personali dei cittadini ma un'impresa comune tra eguali che mirano a soddisfare gli interessi di tutti coloro che sono governati dalle norme in discussione. I partecipanti a un processo decisionale deliberativo non devono quindi suggerire proposte che siano in linea con i loro interessi (o solo con i loro interessi), ma specificare ciò che è nell'interesse di ogni membro della società democratica (bene comune).

Per concludere, deliberando sulle proposte politiche che sono basate su argomenti mutuamente accettabili, ascoltandosi attentamente gli uni con gli altri, e rimanendo pronti a modificare le proprie preferenze se le proposte dei concittadini fossero nell'interesse generale più delle loro, cittadini razionali e ragionevoli acquisiranno maggiori informazioni sul bene comune e il risultato di un processo di decisione democratica sarà la miglior approssimazione possibile a ciò che è nell'interesse di tutti i membri della società.

Suggerendo lo spostamento da un'interazione strategica a una deliberativa, l'ideale deliberativo sembra riconoscere che le caratteristiche costitutive delle decisioni democratiche (che influenzano profondamente le vite di tutti coloro che da tali decisioni sono governati, sono fatte nel loro nome e sono messe in atto coercitivamente) richiedono che i cittadini non tentino semplicemente di raggiungere un compromesso tra le loro proposte interessate, ma definiscano insieme ciò che è nell'interesse di ognuno (il bene comune). «Le decisioni riguardo al potere dello stato sono collettive. Questo richiede che si offrano considerazioni che tutti [coloro la cui condotta è governata da tali decisioni] possano accettare, non semplicemente che si prendano in considerazione i loro interessi nel decidere cosa fare, tenendo intanto le dita incrociate nella speranza che quegli interessi siano sorpassati» (Cohen 2009, 163).

In base a questo modello, il processo di decisione democratica è costituito da un dibattito tra persone razionali e ragionevoli che si riconoscono reciprocamente co-

me eguali, forniscono giustificazioni per le loro proposte e mirano al bene comune piuttosto che a massimizzare i propri interessi personali.

Sebbene l'ideale deliberativo, escludendo gli interessi e i comportamenti strategici dal processo di decisione democratica, sembri aver dato ragione ad alcune delle nostre intuizioni che non venivano soddisfatte dalla prospettiva aggregativo-negoziale, è pur sempre vero che le reali decisioni politiche includono argomenti di parte e basati su interessi che sono sostenuti da comportamenti strategici. Qualora quindi il modello deliberativo escludesse completamente questi elementi, rischierebbe di perdere la capacità di fornire una guida alle reali interazioni politiche. A onor del vero, l'ideale deliberativo include interessi parziali almeno nei seguenti tre modi: **1)** è compatibile con la funzione informativa degli interessi⁵; **2)** riconosce gli interessi generalizzabili come una base legittima su cui fondare le proposte politiche; **3)** ammette che interessi e negoziazioni caratterizzino i reali processi politici. Vediamo adesso di analizzare questi punti più nel dettaglio.

- 1) È stato più volte messo in luce che se i partecipanti a un processo di decisione democratica dovessero formulare tutte le loro proposte in termini generali, correbbero il rischio di non riuscire a capire, o presentare agli altri, quelli che sono i propri interessi (ciò che è bene per loro). Sebbene un processo deliberativo non possa basarsi su proposte di parte o interessate, qualora le escludesse completamente rischierebbe di risultare molto impoverito (le decisioni dopotutto riguardano gli interessi e le preferenze degli individui e non possono quindi escluderli). Questo aspetto porterebbe a conseguenze particolarmente problematiche nel caso di gruppi marginali i quali, non potendo fare appello ai propri interessi di parte, avrebbero molto minori possibilità di comprendere che quanto è apparentemente nell'interesse di tutti li sta in realtà escludendo e di formulare una proposta alternativa a questo ingiusto stato di cose. Dal momento che una delle funzioni della deliberazione è proprio quella di fornire maggiori informazioni alle parti e di renderle più consapevoli di ciò che è meglio per loro, l'ideale deliberativo non può che riconoscere agli individui la possibilità di fare riferimento ai propri interessi e alle proprie preferenze se questo aumenta le informazioni a loro disposizione.
- 2) L'approccio deliberativo non riconosce solo la funzione informativa degli interessi, ma ammette anche che gli individui possano presentare all'interno del

⁵ Un esempio illuminante in proposito viene presentato da Mansbridge *et al.* (2010) quando descrivono un consiglio di facoltà dell'Università del Michigan in cui i membri volevano protestare contro la guerra del Vietnam (siamo nel 1965). Due erano le proposte sul tavolo: un giorno di sospensione delle lezioni o una sessione di 24 ore di lezioni interamente dedicata alla guerra. Nel primo caso i membri della facoltà avrebbero violato il loro contratto e per questo sarebbero potuti essere licenziati. Durante la riunione un giovane ricercatore si alzò dicendo che era a favore della seconda opzione non perché pensava fosse più o meno efficace come forma di protesta, ma perché temeva di perdere il posto. Mansbridge *et al.* sottolineano come non solo queste informazioni abbiano permesso a quel consiglio di trovare una maggioranza sulla seconda proposta, ma come questa opzione sia diventata una piattaforma da cui si sono sviluppate forme alternative di protesta. Qualora gli interessi fossero stati esclusi, si sarebbero perse molte informazioni utili e sarebbe stato ben più difficile trovare la soluzione migliore per tutte le parti.

processo decisionale proposte di parte o basate su interessi a patto che questi possano, almeno in linea di principio, essere generalizzati e quindi rispettare i vincoli di universalità e reciprocità (non viene perciò riconosciuta la funzione giustificatoria degli interessi). Per chiarire questo aspetto si può pensare alle istanze sostenute qualche decennio fa da molte femministe sulla necessità di legiferare sui casi di violenza domestica. Come ricorda Fraser (1997), queste proposte sono state da più parti criticate in quanto non di pubblico interesse proprio perché erano formulate in base ad argomenti partigiani. Non è però difficile immaginare un argomento generale che possa giustificare simili richieste, mentre è piuttosto arduo pensare a un argomento che critichi queste proposte in quanto nell'interesse di una sola parte (le donne) e superi i vincoli deliberativi.

- 3) Oltre a riconoscere la funzione informativa degli interessi e ad ammetterli all'interno del processo decisionale se generalizzabili, il modello deliberativo ha sempre riconosciuto che, anche all'interno di un contesto ideale, il processo politico sarebbe stato caratterizzato da interessi, proposte partigiane e negoziazioni. Secondo questa prospettiva è quindi possibile giustificare deliberativamente procedure non deliberative per prendere decisioni collettive. In tal caso il ruolo dell'ideale deliberativo sarebbe quello, appunto, di specificare i contesti e i limiti all'interno dei quali queste interazioni strategiche possono legittimamente occorrere, oltre a definire i vincoli a cui devono sottostare affinché siano il più giuste possibili.

Sviluppando ulteriormente quest'ultima caratteristica dell'ideale deliberativo, Mansbridge *et al.* (2010) hanno sostenuto che non solo vi sono procedure di decisione democratica non deliberative che possono essere giustificate deliberativamente, ma che «gli interessi personali, se vincolati nel modo corretto, dovrebbero essere parte della deliberazione che avviene in una decisione democratica. In realtà alcune forme di negoziazione che comportano interessi personali rispettano tutti i nostri criteri per un ideale democratico»⁶. Vi sarebbero quindi forme di negoziazione e interessi che non sono solo perfettamente compatibili con l'ideale democratico, ma che possono soddisfare i vincoli deliberativi ed essere quindi legittime alternative alla deliberazione stessa. Questa prospettiva rappresenta una novità interessante perché non considera negoziazione e deliberazione come appartenenti a due dimensioni distinte (una subordinata all'altra, magari), ma propone l'estensione del modello deliberativo in modo da riuscire a coprire aspetti caratteristici delle interazioni strategiche (appunto il ruolo giustificatorio degli interessi o le procedure di negoziazione come alternative alla deliberazione).

La proposta di Mansbridge *et al.* (2010) rappresenta davvero un'alternativa rispetto al modello deliberativo e a quello aggregativo? Se l'estensione del modello deli-

⁶ Mansbridge *et al.* 2010, 64, traduzione nostra.

berativo proposto da Mansbridge legittima forme di negoziazione, giustifica anche interazioni strategiche?

Nelle prossime sezioni cercheremo di rispondere a queste domande analizzando con attenzione la proposta di Mansbridge e mettendola alla prova con casi di negoziazione reali.

2. NEGOZIAZIONI DELIBERATIVE

In questo paragrafo analizzeremo le possibili estensioni del modello deliberativo proposte da Mansbridge *et al.* Non ci occuperemo dei casi di negoziazione definiti come non deliberativi, in quanto in questo lavoro ci interessa verificare se le caratteristiche dell'interazione deliberativa siano o meno compatibili con modelli negoziali di interazione politica. Il caso delle negoziazioni non deliberative riguarda un problema vicino a quello che qui trattiamo ma tuttavia distinto, vale a dire il problema di stabilire se e in quali casi la deliberazione possa giustificare soluzioni non deliberative per raggiungere un accordo.

Secondo Mansbridge, quindi, è possibile estendere la visione classica della deliberazione includendo le seguenti forme di negoziazione deliberativa: *convergence* (C), *incompletely theorised agreement* (ITA), *integrative negotiation* (IN) e *fully cooperative negotiation* (FCN).

Ognuna di queste possibili interazioni politiche costituisce, secondo Mansbridge, una «espansione» del modello deliberativo classico in quanto introduce comportamenti negoziali legittimi che dovrebbero essere compatibili con alcune caratteristiche essenziali dell'ideale deliberativo. In questo senso, tali estensioni dovrebbero quindi arricchire l'ambito dei fenomeni politici che si possono trattare, analizzare e giustificare dal punto di vista del discorso deliberativo.

Discuteremo questi casi concentrandoci sul ruolo che gli interessi delle parti e i loro possibili comportamenti strategici hanno nelle varie estensioni, al fine di analizzare in che misura la proposta di Mansbridge costituisca un ampliamento significativo dell'ideale deliberativo.

Argomentiamo in primo luogo che i casi (C) e (ITA) non sembrano estendere in maniera significativa le caratteristiche di un processo deliberativo. In particolare, vediamo come il ruolo degli interessi, quando entrano in gioco in tali casi, sia semplicemente informativo.

(C) è descritto da Mansbridge come il caso di una deliberazione in cui gli agenti iniziano a discutere una questione pubblica partendo da una situazione priva di conflitti significativi di valori, opinioni o interessi. Qui si assume che la delibera-

zione sia in grado di promuovere il consenso sia sulla scelta politica da adottare sia sulle ragioni per sostenerla. Tuttavia, le opinioni degli agenti circa il bene comune, le quali sono sostanzialmente simili in questo caso, possono non essere pienamente informate o non essere note pubblicamente; quindi la deliberazione, anche in assenza di conflitti, serve a promuovere maggiore consapevolezza circa un accordo motivato sulle scelte pubbliche. Il caso della convergenza non riguarda quindi esplicitamente gli interessi particolari divergenti o gli eventuali comportamenti strategici, piuttosto tocca il problema generale del ruolo informativo delle opinioni e delle ragioni portate dagli agenti all'interno di qualunque deliberazione. In assenza di conflitti, siano essi di opinioni o di preferenze, comportamenti strategici o la ricerca di un compromesso non hanno quindi un ruolo.

Il caso (ITA) descritto da Mansbridge *et al.* differisce dal precedente in quanto la deliberazione determina un accordo su una politica collettivamente accettabile partendo da una situazione di disaccordo o conflitto su cosa costituisca il bene comune; inoltre, le ragioni che le parti hanno per accettare l'esito condiviso possono essere diverse. Vale a dire, le parti concordano sulle decisioni da prendere, ma ognuna può fornire una giustificazione diversa della scelta pubblica.

Anche in questo caso, l'eventuale disaccordo non riguarda in maniera peculiare i possibili conflitti di opposti interessi parziali né un possibile agire strategico delle parti coinvolte. Un accordo incompleto può riguardare questioni di principio o visioni del bene comune, quindi può riguardare ambiti del discorso pubblico che sono di solito peculiari del discorso deliberativo standard.

Poiché in questi casi rientra anche la discussione su principi di giustizia o sul bene comune, ambito che classicamente appartiene al discorso deliberativo, l'accordo incompleto non dice molto del ruolo di interessi parziali o della legittimazione di azioni strategiche nell'ambito di un modello deliberativo.

Sosteniamo che i casi (C) e (ITA) appena trattati riguardano quindi l'ambito del discorso deliberativo standard. Più in particolare, la convergenza e l'accordo incompleto non fanno che suggerire alcuni possibili indebolimenti di assunzioni deliberative che possono essere valutate troppo restrittive; (C) mette quindi in discussione che l'integrazione tra opinioni e interessi diversi abbia un ruolo solo in caso di conflitto e disaccordo, e (ITA) indebolisce l'idea deliberativa secondo la quale in una deliberazione andata a buon fine tutti i partecipanti alla discussione convergono sia sulla scelta migliore da adottare sia sulle ragioni per tale scelta.

Le prime due estensioni che Mansbridge propone non sembrano quindi dire molto circa interessi parziali o possibili azioni strategiche che un ideale deliberativo più inclusivo dovrebbe tenere in considerazione.

Il terzo e quarto caso proposti da Mansbridge introducono il ruolo degli interessi parziali e di possibili comportamenti strategici in modo più diretto, almeno in

apparenza. Concentreremo quindi la nostra analisi su tali forme di negoziazione deliberativa.

In primo luogo, anche in un caso di (IN) le parti sono in grado di accordarsi su un singolo risultato collettivamente accettabile, ma possono accettare l'esito della deliberazione sulla base di interessi e ragioni diverse. La differenza con il caso di (ITA) viene chiarita da Mansbridge mediante l'esempio seguente. Si immagini, in una biblioteca, qualcuno che vuole la finestra della stanza aperta perché sente caldo. Qualcun altro vuole che la finestra resti chiusa perché il vento altrimenti lo disturberebbe. Attraverso il discorso deliberativo, i due possono esplicitare meglio i loro interessi e raggiungere quindi una soluzione di compromesso; ovvero, gli individui possono scoprire una nuova opzione che soddisfa entrambi, ad esempio possono decidere di aprire la finestra della stanza accanto.

Una negoziazione integrativa cerca un compromesso tra interessi apparentemente contrastanti mediante l'introduzione di un'opzione che soddisfi pienamente entrambe le parti. Quindi, una negoziazione integrativa è una situazione *win-win* e il conflitto tra gli individui viene così dissolto.

Tuttavia, occorre notare che la negoziazione integrativa non è in realtà una soluzione di compromesso: l'opzione che viene accettata collettivamente non viene accolta in quanto *second best* dagli individui e non viene accettata e giustificata sulla base del fatto che sul *first best* non sarebbe stato possibile raggiungere un accordo. In una negoziazione integrativa, per come viene definita da Mansbridge, nessuno subisce alcuna perdita adottando la nuova opzione. In realtà, quindi, non si tratta di compromesso, ma di consenso.

In questo caso, è possibile sostenere che gli interessi delle parti coinvolte (aprire la finestra o tenerla chiusa) hanno esclusivamente un ruolo informativo, e quindi la negoziazione integrativa non estende la visione classica della deliberazione. Il fatto che gli individui si riferiscano al loro interesse parziale è riconosciuto come un modo legittimo di scambio di informazioni in una discussione deliberativa. Tuttavia, in questo caso, l'interesse parziale non ha un ruolo di giustificazione di per sé. La mia preferenza per l'apertura della finestra non è una giustificazione della mia proposta di aprire la finestra, né la mia preferenza è la giustificazione della scelta collettiva di aprire la finestra dell'altra stanza. L'interesse *diventa* legittimo solo dopo che il compromesso è stato raggiunto e gli altri individui accettano la mia preferenza per l'apertura della finestra. La giustificazione pubblica per l'apertura della finestra non è l'interesse particolare di qualcuno, ma l'interesse generalizzabile relativo al fatto che nessuno ha niente in contrario.

L'interesse parziale è giustificato quindi non come *ragione* per una proposta, ma come un mezzo per scoprire una eventuale soluzione accettabile che si raggiunge per consenso unanime. Questa visione degli interessi è compatibile con il ruolo informativo degli interessi parziali descritto nei modelli classici di deliberazione. Uno

degli effetti che la deliberazione ha, o dovrebbe avere, è appunto quello di rendere gli individui consapevoli delle possibili opzioni e di farli riflettere sulle loro stesse preferenze mediante discussione, ragionamento, scambio di informazioni (Cohen e Rogers 2003). Inoltre, non sembra che in una negoziazione integrativa ci sia spazio per comportamenti strategici, nessun agente ha un interesse a dissimulare le proprie preferenze o a coalizzarsi con altri agenti, dato che esiste – questa è l'assunzione della negoziazione integrativa – una opzione che soddisfa tutti.

Riassumendo, i primi tre casi di estensione del modello classico di deliberazione proposti da Mansbridge sembrano in realtà essere riconducibili a quanto i teorici «classici» sostengono circa il ruolo degli interessi nella deliberazione. Inoltre, l'assenza di genuini conflitti di interessi di parte rende difficile comprendere il ruolo di possibili comportamenti strategici in una negoziazione integrativa.

Nel prossimo paragrafo ci concentriamo sul quarto caso di negoziazione deliberativa, ovvero il caso della negoziazione pienamente cooperativa (FCN), in quanto a prima vista sembra permettere almeno la possibilità di immaginare genuini conflitti di interessi e possibili azioni strategiche.

3. NEGOZIAZIONI COMPLETAMENTE COOPERATIVE

Nel caso della (FCN) gli interessi particolari degli individui coinvolti nel processo di decisione sembrano entrare in gioco in maniera diretta. Una (FCN) è descritta da Mansbridge *et al.* come una situazione *a somma zero*, ovvero una situazione in cui «anche se le parti raggiungono un accordo che è meglio, per ciascuno, dello status quo o delle altre alternative disponibili, gli individui rinunciano a parte di quello che vogliono per raggiungere un accordo»⁷.

A differenza di altri casi di negoziazione, l'interazione tra gli agenti pienamente cooperativi soddisfa, secondo Mansbridge, i criteri che definiscono un modello deliberativo. I partecipanti a una negoziazione deliberativa hanno lo stesso status e le stesse risorse, si trattano l'un l'altro con rispetto reciproco e non si scambiano minacce o differiscono quanto a potere negoziale. Inoltre, il punto fondamentale è che «le negoziazioni pienamente cooperative poggiano esclusivamente sulla giustificazione reciproca»⁸.

In questo scenario, il ruolo degli interessi delle parti è fondamentale: «la dichiarazione e il perseguimento di interessi personali in molti casi sono necessari per costruire una equa negoziazione pienamente cooperativa»⁹.

⁷ Mansbridge *et al.* 2010, 72, traduzione nostra.

⁸ *Ibidem.*

⁹ Mansbridge *et al.* 2010, 75, traduzione nostra.

Il ruolo degli interessi nel discorso pubblico non si limita quindi, a prima vista, a un ruolo informativo, perché, come argomentiamo, una negoziazione pienamente cooperativa non è a somma zero. È utile ragionare su questi casi di negoziazione deliberativa avendo in mente un caso di giustizia distributiva. In una negoziazione integrativa nessun partecipante esperisce alcuna perdita di utilità in quanto, per definizione, si possono allocare risorse in modo da soddisfare tutte le richieste, essendo una situazione *win-win*. Non è quindi necessario decidere quale individuo abbia titolo a ricevere le risorse a discapito di altri. Nel caso di una negoziazione pienamente cooperativa, per definizione, le risorse non possono essere distribuite in modo da soddisfare tutti, in quanto si ha una situazione a somma zero: cioè, comporta che qualcuno guadagni e qualcuno perda. L'esito di una negoziazione pienamente cooperativa è dunque un compromesso in senso proprio, e non un consenso unanime. Il ruolo degli interessi non è qui solamente informativo, in quanto gli interessi rivelati sono necessari per stabilire quale parte delle risorse verrà allocata a quale individuo; vale a dire, gli interessi parziali fanno parte del discorso pubblico non solo per informare gli altri individui e contribuire alla ricerca di una soluzione ottimale, ma vengono presentati pubblicamente al fine di rivendicare che quella parte di risorse sia allocata a qualcuno piuttosto che a qualcun altro, in un modo più vicino a un modello aggregativo-negoziale.

Il caso della (FCN) è quindi cruciale per verificare la possibilità di una negoziazione deliberativa in quanto gli individui possono menzionare i loro interessi privati, gli interessi non hanno una funzione meramente informativa, e tuttavia il modo in cui è strutturata tale negoziazione la rende – secondo Mansbridge – compatibile con l'ideale deliberativo. Inoltre, l'introduzione di una interazione su interessi parziali sembra, almeno a prima vista, fornire lo spazio concettuale per parlare di una possibile interazione strategica tra individui, ad esempio dissimulando il proprio interesse o formando coalizioni con altri agenti.

Occorre tuttavia approfondire le conseguenze dell'idea che la negoziazione pienamente cooperativa sia compatibile con l'ideale deliberativo per valutare fino a che punto essa costituisca un caso di genuina negoziazione.

Si immagini ancora un problema di giustizia distributiva in cui le risorse scarse non consentono la soddisfazione di ogni preferenza individuale. Di conseguenza, la distribuzione che viene decisa come esito di una negoziazione pienamente cooperativa comporta che alcuni individui avranno di più e altri avranno di meno. Affinché la negoziazione pienamente cooperativa sia compatibile con l'ideale deliberativo, come Mansbridge *et al.* affermano, occorre analizzare in che modo il principio di *giustificazione reciproca* si applica in questo scenario.

In sostanza, la giustificazione reciproca comporta di risolvere il problema di come giustificare distribuzioni ineguali e, in particolare, di come giustificare a chi ottiene meno le ragioni per cui ha ottenuto meno. Si noti che questo è fondamentalmente il problema della giustizia distributiva, quello stesso per il quale Rawls, al fine

di descriverlo e affrontarlo, ha dovuto costruire un dispositivo articolato come la «posizione originaria». Pertanto, non è chiaro in che senso la negoziazione pienamente cooperativa sia compatibile con la condizione deliberativa della mutua giustificazione, a meno che non si accetti che la deliberazione sia in grado di promuovere un accordo sul principio di giustizia distributiva che è in grado di giustificare le diseguaglianze. Naturalmente, sono disponibili diversi modelli che giustificano le diseguaglianze nella distribuzione delle risorse. Un esempio è il principio di differenza rawlsiano della «giustizia come equità». Un altro esempio, che è incompatibile con il principio rawlsiano, è il principio di giustizia distributiva giustificabile sulla base dell'utilitarismo, vale a dire una versione più o meno raffinata della massimizzazione della somma delle utilità.

Ai fini della nostra argomentazione non occorre prendere una posizione sulla giustizia distributiva né discutere quale principio distributivo meglio si avvicini alle ipotesi che definiscono il modello deliberativo; occorre semplicemente segnalare che diverse visioni della giustizia distributiva possono essere in contrasto tra loro e che decidere per un modello piuttosto che per un altro non è certo un compito semplice. In assenza di un accordo sulla giustizia distributiva, non è chiaro come si comporti il principio di giustificazione reciproca nel caso di una distribuzione ineguale di risorse. Vediamo perché. Per un utilitarista, potrebbe non essere accettabile una giustificazione basata su una visione egalitaria, ad esempio basata sul principio di differenza, in quanto fornirebbe una soluzione non ottimale dal suo punto di vista, ovvero dal punto di vista della massimizzazione dell'utilità¹⁰. D'altra parte, per un rawlsiano il principio di massimizzazione della somma delle utilità non è accettabile come principio di giustizia¹¹.

Il nostro argomento è dunque il seguente. Una negoziazione che ha per esito una situazione a somma zero produce diseguaglianze. Il principio deliberativo di giustificazione reciproca esige che gli individui siano in grado di giustificare le diseguaglianze; in particolare, le giustificazioni rivolte alle parti più svantaggiate e alle parti più avvantaggiate dalla distribuzione devono essere reciprocamente riconosciute. Ma questo comporta, in definitiva, che la deliberazione sia in grado di promuovere un accordo unanime su un unico principio di giustizia distributiva che giustifica l'esito della negoziazione e ricompone eventuali disaccordi derivanti dalle diseguaglianze.

Si noti che immaginare che la deliberazione sia in grado di promuovere l'accordo sui principi di giustizia distributiva è un'assunzione decisamente impegnativa per un modello deliberativo. Inoltre, la deliberazione che promuovesse tale accordo dovrebbe anch'essa soddisfare il principio di giustificabilità reciproca, e non sarebbe ammissibile, ad esempio, proporre un principio di giustizia solo in quanto promuoverebbe meglio l'interesse di una parte. Quindi, il problema di valutare se

¹⁰ Si vedano ad esempio gli argomenti in Harsanyi 1975.

¹¹ Cfr. Rawls 1971, par. 28.

la deliberazione sia compatibile con elementi negoziali si sposterebbe semplicemente sulla giustificazione deliberativa del principio di giustizia distributiva.

Tuttavia, anche assumendo che la deliberazione sia in grado di realizzare un accordo sul principio di giustizia distributiva che giustifica le diseguaglianze, il ruolo giustificatorio degli interessi privati che le parti rivendicano nel discorso pubblico sembra svanire. Il punto è che se le diseguaglianze vengono giustificate sulla base di un principio riconosciuto da tutti, è il principio che porta il peso normativo della giustificazione, e non una particolare rivendicazione. Un principio di giustizia distributiva risolve possibili conflitti relativi alle preferenze degli individui. Se un individuo si chiede perché il suo gruppo ha ottenuto il pacchetto più grande *B* di risorse, la giustificazione dovrà più o meno esplicitamente riferirsi a un principio distributivo, ad esempio affermando che tale distribuzione di risorse massimizza la somma delle utilità. Così, il peso della giustificazione di una proposta non viene portato dalla rivendicazione di una parte circa un dato paniere. Tuttavia sembra che, una volta che il principio di distribuzione divenga condiviso dagli individui, ogni possibile interesse di parte sulle risorse in questione possa essere legittimamente menzionato nel discorso pubblico.

Sintetizzando, nel caso di negoziazioni pienamente cooperative siamo di fronte al seguente dilemma. Se la deliberazione è in grado di promuovere l'accordo sul principio di giustizia distributiva e di giustificare possibili controversie relative a distribuzioni diseguali, allora risulta difficile distinguere tra interessi legittimi e non: ogni interesse di parte sembra essere legittimato, perché l'onere della giustificazione spetta al principio distributivo condiviso. Tuttavia, se l'onere della giustificazione ricade esclusivamente sul principio distributivo e ogni interesse è legittimato dal principio, è difficile sostenere che la negoziazione in questo caso sia ancora un modello deliberativo di giustificazione delle scelte democratiche. Piuttosto, siamo in una situazione in cui gli individui consentono e legittimano deliberativamente una decisione basata su un principio di scelta non-deliberativo: se il principio è condiviso, non sembra necessaria alcuna ulteriore deliberazione, non c'è ragione perché gli individui discutano, ascoltino gli argomenti degli altri e rivedano i propri interessi: è sufficiente che applichino il principio distributivo per giustificare la scelta collettiva.

D'altra parte, se la deliberazione non è in grado di promuovere l'accordo sul principio di distribuzione, allora è difficile comprendere in che modo le possibili diseguaglianze possano essere reciprocamente giustificabili; non potremmo quindi valutare se la negoziazione pienamente cooperativa sia o meno compatibile con la deliberazione, perché il criterio di giustificazione reciproca rimarrebbe completamente opaco.

Inoltre, le assunzioni sulla (FCN) e sulla compatibilità con il principio di reciprocità delle giustificazioni a un esame più attento non consentono comportamenti strategici in senso genuino. Tali comportamenti, innanzitutto, dovranno anch'essi

essere legittimati in maniera unanime e resi noti dagli agenti che li legittmano. Inoltre, la sostanziale eguaglianza delle posizioni negoziali comporta che, ad esempio, nessun agente possa sfruttare conoscenze che altri non hanno, dissimulare le proprie preferenze, coalizzarsi al solo fine di ottenere un risultato migliore per la sua parte.

In definitiva, il modello di negoziazione deliberativa che Mansbridge definisce attraverso le quattro possibili espansioni del discorso deliberativo standard non sembra fornire una estensione significativa dell'ambito deliberativo. Da un lato, nei primi tre casi, gli interessi partigiani sono giustificati solo mediante la loro funzione informativa. D'altra parte, il ruolo degli interessi nel caso della negoziazione pienamente cooperativa è subordinato alla possibilità di raggiungere un accordo su un principio di giustizia. L'interpretazione dell'azione strategica che costituisce negoziazioni, scambi di risorse o compromessi viene quindi ridotta dal modello di Mansbridge alla discussione deliberativa sul principio che giustifica l'esito della negoziazione. Per un verso, questa mossa sembra comportare una assunzione ancor più esigente circa quello che la deliberazione è in grado di fare, ovvero promuovere l'accordo sulla giustizia distributiva; per l'altro, come vedremo, l'estensione di Mansbridge non fornisce una guida effettiva per discutere dei fenomeni di interazione politica reali di cui la deliberazione si vorrebbe occupare.

4. NEGOZIAZIONI GENUINE

Come abbiamo ricordato, dal momento che la politica è caratterizzata da proposte interessate e negoziazioni, una concezione della democrazia dovrebbe essere in grado di affrontare e regolare questi aspetti di un processo politico. Se così non fosse si rischierebbe di idealizzare il processo di decisione democratica e di mancare di *guidance* o potere regolativo nei confronti delle reali interazioni politiche.

Nelle precedenti sezioni abbiamo sostenuto che anche se l'estensione del modello deliberativo a questioni strategiche proposta da Mansbridge *et al.* sembra voler perseguire questo obiettivo, in realtà tale proposta è così esigente e vincolante da escludere proprio quelle caratteristiche che sono costitutive di una negoziazione.

Per confermare questi nostri dubbi, presenteremo due esempi di negoziazioni genuine che riguardano proposte interessate e vengono sostenute da comportamenti strategici; affermeremo quindi che questi casi non possono essere regolati adeguatamente dalla proposta di Mansbridge perché essa riduce i comportamenti strategici a interazioni deliberative.

Il nostro argomento procederà nel modo seguente: in primo luogo presenteremo i due esempi di negoziazioni genuine, quindi ne analizzeremo le caratteristiche principali, per concludere che questi casi non ricadono sotto nessuna delle tipologie presentate da Mansbridge, sebbene non siano chiaramente illegittimi. La loro

esclusione risulta quindi problematica e conferma i limiti di *guidance* della proposta in questione.

Prima di presentare i due esempi di negoziazioni genuine, vorremmo sottolineare che essi non riguardano scelte collettive marginali o residuali (come il dibattito sulle feste nazionali o l'organizzazione interna di un'università). Questi casi invece influenzano gli interessi di tutti i membri del sistema politico; nessuno è quindi indifferente alle opzioni che vengono scelte (oggetto di queste scelte è il bene comune). Una volta che la decisione è presa vi sono alti costi di reversibilità; è quindi importante considerare e soppesare con attenzione tutte le opzioni. Questi casi coinvolgono infine diversi livelli di decisione democratica (nazionale, trans-nazionale e locale).

Dal momento che le negoziazioni su proposte interessate sono così comuni e non marginali in un processo di decisione democratica, sembrerebbe confermata la nostra idea per cui una concezione della democrazia dovrebbe affrontare questi aspetti ed essere in grado di regolarli. Passiamo adesso all'analisi dei casi.

■ **Esodati.** Diversi mesi fa il Governo italiano ha proposto e il Parlamento ha approvato la riforma del sistema pensionistico che, tra le altre cose, ha innalzato l'età pensionabile sia per gli uomini che per le donne a partire dal gennaio 2012. Molte critiche sono state rivolte a questa riforma, ma sono particolarmente significative per la nostra analisi le istanze di chi ha sostenuto che essa era iniqua perché toglieva sia la possibilità di avere un lavoro sia quella di andare in pensione. Queste persone, ribattezzate «esodati», avevano firmato una lettera di licenziamento prima della fine del 2011 (quindi prima che la riforma fosse proposta e approvata) ricevendo in cambio incentivi dai loro datori di lavoro. In base al precedente sistema pensionistico, sarebbero potute andare in pensione nel corso del 2012, mentre in base al nuovo sistema potranno farlo tra il 2013 e il 2015, a seconda dei casi. Avendo firmato una lettera di licenziamento, gli esodati sono attualmente disoccupati e non beneficiano degli ammortizzatori sociali, che sono previsti per coloro che hanno perso il lavoro e non per chi lo ha lasciato volontariamente. Vista questa situazione, gli esodati hanno sostenuto che la riforma delle pensioni è iniqua perché ha limitato drasticamente le loro opportunità e hanno chiesto, per questa ragione e limitatamente a questo aspetto, al Governo e al Parlamento di modificarla. Negoziazioni tra le parti sono tuttora in corso.

■ **Negoziazioni sull'euro e salvataggio dei PIIGS.** Negli ultimi due anni l'Europa (e l'eurozona in particolare) è stata attraversata da forti crisi economiche. Specialmente alcuni paesi (i cosiddetti PIIGS) hanno sofferto profonde crisi dovute alle loro pessime prestazioni economiche e all'ammontare dei loro debiti sovrani. Queste crisi sono state così drammatiche da far rischiare il fallimento ai PIIGS e affondare allo stesso tempo l'euro. I leader europei si sono incontrati più volte per definire una strategia comune per affrontare la crisi e proteggere tutti gli stati all'interno dell'euro e l'euro stesso da qualsiasi tipo di speculazione. Molti sono gli

interessi in gioco in questo caso: i PIIGS hanno bisogno di un sostegno economico per evitare il fallimento, gli altri paesi europei vogliono evitare il fallimento dell'euro ma non hanno intenzione di prestare denaro ai PIIGS senza le dovute garanzie, le più grandi banche private europee hanno acquistato il debito sovrano dei PIIGS e se questi dovessero fallire perderebbero i loro investimenti, ogni governo infine è molto sensibile all'opinione pubblica del proprio paese. Sebbene questo sia un modo semplicistico di descrivere una crisi molto complessa e poche siano le informazioni a nostra disposizione riguardo agli incontri tra i leader europei, quello che sappiamo per certo è che difficili negoziazioni tra le parti stanno avendo luogo. Una delle questioni che vengono discusse riguarda il sostegno che la Banca Centrale Europea (BCE) può fornire ai paesi a rischio fallimento e il tipo di requisiti che questi paesi devono soddisfare per poter richiedere un simile sostegno. Per fare l'esempio dell'Italia, i nostri partner europei hanno dettato un'agenda molto dettagliata al nuovo Governo ed è stato più volte affermato che se il Governo non avesse raggiunto gli obiettivi prefissati non ci sarebbe stato da parte della BCE alcun aiuto. Il Governo italiano sta, almeno ufficialmente, facendo il possibile per onorare gli impegni presi con i partner europei, ma allo stesso tempo sta cercando di formare una coalizione con quei paesi, come la Francia, che vogliono mitigare le condizioni che si devono soddisfare per poter richiedere il sostegno della BCE.

Perché i due casi appena esposti, nonostante le loro differenze, possono essere considerati esempi di negoziazioni genuine? Presentiamo tre caratteristiche fondamentali.

D) Gli interessi hanno una funzione giustificatoria: sebbene le proposte interessate possano fornire utili informazioni (il caso degli esodati è esemplare in proposito), gli interessi non hanno semplicemente una funzione informativa. Se fosse così, allora le persone sarebbero soddisfatte una volta che le informazioni veicolate dagli interessi fossero prese in considerazione dagli altri partecipanti alla decisione, e questo fosse sufficiente a risolvere il disaccordo. Nei casi precedentemente presentati, invece, le parti sostengono che una politica specifica è ingiusta perché danneggia i rispettivi interessi in quanto loro interessi di parte. Gli individui non sostengono solo che i loro interessi sono una buona ragione su cui basare le proprie proposte, ma tentano di convincere i loro concittadini a riconoscere che questi interessi sono anche sufficienti a giustificare tali proposte all'interno del processo di decisione democratica. Si potrebbe ovviamente suggerire che se gli interessi vengono considerati dalle parti come una base legittima su cui fondare delle proposte politiche all'interno del processo di decisione democratica, è perché sono generalizzabili. Se così fosse, però, gli individui non starebbero negoziando su proposte interessate ma deliberando su proposte mutuamente accettabili. Nei casi che abbiamo preso in analisi, inoltre, non è per nulla facile tradurre le richieste interessate delle parti in proposte generali senza perdere aspetti costitutivi della proposta originale (chiariremo questo aspetto tra poco). Gli interessi hanno quindi una funzione giustificatoria in quanto interessi di parte e non in quanto compatibili con i vincoli deliberativi.

II) I partecipanti adottano comportamenti strategici per sostenere i propri interessi: non condividono tutte le informazioni, non sono completamente sinceri rispetto ai loro obiettivi, tentano di rafforzare il proprio potere di contrattazione, costituiscono coalizioni e si rivolgono minacce.

III) L'accordo che può essere raggiunto dalle parti attraverso una negoziazione è un compromesso che tutti preferiscono al fallimento della negoziazione stessa, ma che non può corrispondere all'ideale di tutti e a volte non corrisponde a quello di nessuno.

A conferma dei nostri dubbi rispetto alla possibilità che le negoziazioni deliberative siano in grado di regolare casi di genuine negoziazioni senza trasformarli in processi deliberativi, vorremmo valutare se i due esempi presentati in precedenza possono ricadere nelle categorie considerate da Mansbridge.

■ **Convergenza (C).** Nei casi di convergenza le parti iniziano la discussione avendo sostanzialmente opinioni simili e giungono a un accordo su una singola istanza per le stesse ragioni. Nei casi di negoziazioni genuine presentati, invece, i partecipanti hanno interessi divergenti e spesso in conflitto tra loro, giungono a un compromesso che non accettano per le stesse ragioni ma perché per ognuno di loro è meglio che la mancanza di un accordo. Il confronto tra esodati e Governo è iniziato proprio perché i loro interessi erano in profondo conflitto, e se non si sta trovando un accordo per il salvataggio dei PIIGS è perché vi sono idee molto diverse tra le parti su come procedere. Qualora in questi casi le negoziazioni dovessero avere successo, è sicuro che le parti considereranno l'accordo raggiunto come un compromesso in cui hanno perso qualcosa che reputavano importante.

■ **Incompletely Theorized Agreement (ITA).** Si ha quando gli individui hanno diverse opinioni rispetto al bene comune ma trovano, attraverso un processo deliberativo, un accordo su una singola istanza per ragioni diverse. Se le negoziazioni genuine fossero casi di ITA, i partecipanti a queste procedure di scelta non potrebbero fare semplicemente appello ai propri interessi per sostenere le loro proposte ma dovrebbero fare riferimento a interessi generalizzabili, e quindi in grado di superare i vincoli di reciprocità e universalità. Affinché le proposte interessate siano generalizzabili, dovrebbero essere compatibili con un principio in cui chi sostiene la proposta si riconosce e che le controparti reputano accettabile. Se così fosse sarebbe il principio, e non gli interessi, a giustificare le proposte delle parti. Inoltre gli individui dovrebbero accettare di modificare le proprie proposte se ve ne fossero altre maggiormente in linea con il principio su cui queste sono basate. Ciò implicherebbe che gli interessi e le preferenze delle parti potrebbero essere giudicati e pesati in base alla loro compatibilità con un qualche criterio esterno, contrariamente a quanto accade in un processo di negoziazione dove non ci sono standard esterni che possono valutare le proposte degli individui. La mancanza di questi standard è abbastanza chiara nel caso degli esodati, dove le parti definiscono i principi generali anche in funzione dei loro interessi particolari.

Gli esodati affermano che la riforma è iniqua perché danneggia i loro interessi, mentre il Governo sostiene che la riforma è giusta perché tutela il futuro dell'Italia (quindi gli interessi di tutti) anche se a discapito degli interessi di alcuni. Questo disaccordo è una delle ragioni della negoziazione.

Qualora infine le negoziazioni genuine si riducessero a casi di ITA, gli individui dovrebbero essere disposti, per una questione di coerenza, ad approvare proposte sostenute da altri a patto che si basino sullo stesso principio da loro utilizzato per giustificare le proprie istanze. Per chiarire questo aspetto, immaginiamo che per giustificare le loro richieste gli esodati facciano appello all'impossibilità di applicare una legge retroattivamente. In questo modo le loro istanze sarebbero accettabili da parte di tutti i membri della società ma gli esodati dovrebbero per la stessa ragione riconoscere come legittime le richieste di chi critica la possibilità di tassare retroattivamente i capitali fatti rientrare legalmente in Italia dai paradisi fiscali e per cui è già stata pagata un'imposta. È molto difficile che gli esodati considerino queste istanze simili alle loro, e ciò non è solo dovuto a un errore di prospettiva ma al fatto che le loro richieste non sono basate su principi generali bensì su interessi particolari che non sono riducibili a quelli di chi vuole difendere i propri capitali di fronte a una doppia tassazione.

Per segnare ancora più marcatamente la distanza tra i casi di negoziazione genuina e l'ITA è importante mettere in evidenza come all'interno di un qualsiasi processo deliberativo non siano ammessi comportamenti strategici che invece caratterizzano il caso degli esodati e le negoziazioni sull'euro.

■ **Integrative Negotiation (IN).** Nel caso delle negoziazioni integrative gli interessi hanno solo un ruolo informativo e non ci troviamo di fronte a una situazione di reale disaccordo. La procedura di scelta collettiva permette infatti alle parti di capire che una soluzione in cui le preferenze di tutti possono essere realizzate è presente. Sia nel caso degli esodati sia in quello delle negoziazioni sull'euro, e più in generale in ogni caso di negoziazione genuina, gli interessi non hanno solo funzione informativa e le parti arrivano a un compromesso in cui non tutti riescono a ottenere tutto ciò che desideravano (gli esodati dovranno probabilmente restare senza lavoro e senza pensione per un po', mentre il Governo dovrà modificare parte della riforma). La negoziazione, quindi, non porta gli individui a capire che non vi era alcun disaccordo, ma produce un accordo che va bene a tutti perché più vantaggioso rispetto alla situazione di conflitto.

■ **Fully Cooperative Negotiation (FCN).** La categoria più interessante della proposta di Mansbridge *et al.* è sicuramente quella della negoziazione deliberativa o cooperativa perché riconosce apertamente un ruolo alle negoziazioni e alle proposte basate sugli interessi delle parti. È bene quindi capire se i due casi che abbiamo presentato possano in qualche modo essere considerati esempi di negoziazione cooperativa o quali criteri dovrebbero soddisfare per esserlo. Sebbene Mansbridge *et al.* ammettano negoziazioni e interessi all'interno del processo di

decisione democratica, è bene ricordare che sostengono che le parti devono deliberare sul contenuto dei loro interessi e sui criteri distributivi per risolvere il loro disaccordo in modo da trovare soluzioni che siano mutuamente accettabili. Come abbiamo messo in luce in precedenza, il vincolo di mutua accettabilità non è per nulla chiaro. Se interpretata in linea con i tradizionali vincoli deliberativi, la mutua accettabilità sembra richiedere che le proposte interessate siano basate su interessi generalizzabili o su principi di giustizia condivisi dalle parti. Nel primo caso, però, le negoziazioni deliberative incorrerebbero negli stessi problemi già messi in luce per l'ITA; nel secondo caso, invece, non vi sarebbe alcuna necessità di negoziare ma solo di applicare correttamente i principi di giustizia condivisi. Ovviamente si potrebbe sostenere che questi principi non siano condivisi a priori dagli individui ma da loro definiti attraverso un processo di negoziazione deliberativa. Se così fosse, però, il risultato di questo tipo di negoziazione non potrebbe essere un compromesso (contro III) e i partecipanti alla negoziazione non potrebbero agire strategicamente (contro II). Anche in questo caso, quindi, il vincolo di mutua accettabilità escluderebbe gli aspetti caratterizzanti una negoziazione genuina. Cerchiamo adesso di chiarire questi punti.

Perché si possa dire di avere raggiunto un compromesso, non tutti gli individui devono ottenere quanto desideravano. Se esodati e Governo convengono su un principio di giustizia, invece, dovranno adeguare le loro preferenze a questo standard, a meno di non accettare di avere preferenze ingiuste e quindi illegittime. All'interno di un simile contesto ognuno ottiene quello che davvero desidera (non vi è quindi alcun compromesso) perché ciò che viene perso dalle parti è quanto queste considerano ingiusto.

Se l'obiettivo della negoziazione è quello di definire un principio di giustizia che valuti gli interessi e le preferenze e distribuisca oneri e benefici tra le parti, gli individui non potranno adottare comportamenti strategici. Ciò che sottende la giustificazione di un comportamento strategico all'interno di un processo di decisione democratica è l'idea che anche in questo contesto gli individui possono aspirare a difendere le proprie preferenze e interessi, visto che questi sono legittimi. Se però l'oggetto di una negoziazione deliberativa è quello di specificare i criteri che definiranno quali interessi e preferenze sono legittimi, allora in un simile contesto i comportamenti strategici non possono essere ammessi.

Ricapitolando, è chiaro che il vincolo di mutua accettabilità, pur nella sua ambiguità, esclude quelle caratteristiche che rendono il caso degli esodati e il salvataggio dei PIIGS due esempi di negoziazioni genuine.

A conclusione di questa nostra analisi possiamo sostenere che i due casi di negoziazioni genuine qui presentati non sono compatibili – a meno di non escludere quelle caratteristiche che li rendono delle negoziazioni genuine – con nessuna delle procedure giustificabili secondo Mansbridge *et al.* La loro prospettiva non può quindi che considerare questi casi come deliberativamente illegittimi. Dal momen-

to però che questi casi sono molto comuni e le loro caratteristiche costitutive di ogni negoziazione genuina, la prospettiva di Mansbridge non può che considerare deliberativamente illegittime tutte le negoziazioni genuine. Come quindi già mostrato dalla nostra analisi, l'estensione del modello deliberativo proposto da Mansbridge *et al.* non riesce a includere realmente i casi di negoziazione genuina all'interno dell'ideale deliberativo (mancanza di *guidance*).

Questa esclusione può essere difesa sostenendo che le negoziazioni genuine non vincolate sottendono una concezione della democrazia che non riconosce la dimensione collettiva del processo di decisione democratica, proprio come avveniva nel caso degli approcci aggregativi o negoziali alla democrazia. In base a questa critica, i comportamenti strategici tipici delle negoziazioni genuine non riconoscono che le proposte devono essere basate su ragioni che tutti coloro che da tali proposte sono governati possono ragionevolmente considerare accettabili. Includere le negoziazioni genuine all'interno del processo di scelta democratica legittimerebbe i cittadini a considerare i dibattiti democratici come mezzi per raggiungere i propri fini invece che come un'impresa collettiva tra eguali che lottano per raggiungere il bene comune. Se l'ideale deliberativo sembrava dare ragione ad alcune delle nostre intuizioni riguardo al processo di scelta democratica che invece venivano disattese dalle concezioni minimali della democrazia, l'idea di democrazia che sottende alle negoziazioni genuine e ai comportamenti strategici che le caratterizzano non sembra in grado di fare lo stesso. Sebbene questa critica possa a prima vista risultare convincente, a una più attenta analisi si dimostra semplicistica perché suggerisce che includere le negoziazioni genuine e i comportamenti strategici all'interno del processo di scelta democratica significa includere tutte le forme di negoziazione e qualsiasi comportamento strategico. Una concezione della democrazia attenta a questi aspetti servirebbe invece proprio per vincolare negoziazioni, interessi e comportamenti strategici ed escludere quelli illegittimi.

Basare le proposte politiche sui propri interessi e adottare comportamenti strategici per sostenere queste proposte non significa necessariamente non riconoscere la dimensione collettiva del processo di decisione democratica. Se i cittadini considerano solo i propri interessi come degni di essere perseguiti e adottano comportamenti strategici per sostenere queste posizioni, allora non riconoscono la dimensione collettiva del processo di decisione democratica. In questo caso, comunque, i cittadini non stanno semplicemente sostenendo proposte interessate ma stanno adottando un approccio egoistico.

Esempi di questo genere possono essere: gli abitanti di un quartiere che non riconoscono ai loro concittadini il diritto di avere un luogo dove esercitare il proprio culto perché questo influenza negativamente i loro interessi (pensiamo all'aumento del rumore o alla mancanza di parcheggi); o il caso del dirigente di un'azienda che prima di iniziare una negoziazione con i lavoratori afferma che se le sue richieste non verranno accolte appieno allora chiuderà l'azienda (mostrando mancanza di rispetto verso gli interessi della controparte).

D'altro canto, se gli individui riconoscono che gli interessi dei loro concittadini sono tanto validi quanto i propri e considerano le negoziazioni come un mezzo per raggiungere un compromesso che potrà definire ciò che è nell'interesse di tutte le parti, allora questi individui potranno suggerire proposte interessate e sostenerle anche attraverso comportamenti strategici senza per questo disconoscere la dimensione collettiva dei processi di decisione democratica.

Immaginiamo, per esempio, un comitato di quartiere che riconosca che la comunità islamica ha pieno diritto a costruire una moschea e che questo diritto è più importante dei suoi interessi particolari, ma chiede che sia garantita al quartiere una qualche compensazione dal momento che gli interessi dei suoi abitanti non musulmani sono influenzati negativamente dall'edificazione della moschea. Consideriamo anche una negoziazione sulla chiusura di una fabbrica in cui entrambe le parti mirano a ottimizzare i propri interessi ma sono pronte ad ascoltare le proposte della controparte, a riconoscere che esse sono pienamente legittime e a negoziare al fine di trovare un compromesso che sia migliore rispetto allo status quo per ognuno ma che non corrisponda completamente a ciò che ciascuna delle parti avrebbe voluto. Le proposte dei gruppi sono basate sui loro interessi e gli individui possono adottare comportamenti strategici per sostenerle, ma non per questo sembra che misconoscano la dimensione collettiva del processo di decisione democratica dal momento che sanno che ciò che è nell'interesse di tutti non può essere solo ciò che è nel loro interesse e sono disposti a trovare insieme una base comune di accordo.

5. CONCLUSIONI

Abbiamo presentato un'analisi della proposta di Mansbridge *et al.* e concluso che, se pure propone un problema cruciale per la democrazia deliberativa, in definitiva non riesce a dar conto concettualmente del ruolo degli interessi parziali nella deliberazione né delle possibili interazioni strategiche tra individui. In particolare, abbiamo visto come il ruolo del criterio della mutua giustificazione, qualora interpretato in maniera totalmente compatibile con l'ideale deliberativo, finisca per forzare un'interpretazione delle negoziazioni nei termini di discussioni sui principi di giustizia e per essere incapace di distinguere interessi parziali legittimi e non, o comportamenti strategici legittimi e non. Più problematico ancora, come abbiamo visto, è il tentativo di comprendere le reali interazioni politiche alla luce delle negoziazioni deliberative definite da Mansbridge *et al.*

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Arrow K.J. (1951), *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press
- Besson S. e Martí J.L. (2006, a cura di), *Deliberative Democracy and Its Discontents*, Aldershot, Ashgate
- Bohman J. (1998), *Survey Article: The Coming of Age of Deliberative Democracy*, «Journal of Political Philosophy», 6, 4, pp. 400-425
- Bohman J. e Rehg W. (1997), *Deliberative Democracy: Essays on Reasons and Politics*, Cambridge, MIT Press
- Cohen J. (2009), *Philosophy, Politics, Democracy*, Cambridge, Harvard University Press
- Cohen J. e Rogers J. (2003), *Power and Reason*, in A. Fung e E.O. Wright (a cura di), *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*, London, Verso, pp. 237-254
- Dahl R. (1994), *Prefazione alla teoria democratica*, Milano, Edizioni di Comunità
- (2005), *La democrazia e i suoi critici*, Roma, Editori Riuniti
- Dryzek J.S. (2000), *Deliberative Democracy and Beyond: Liberals, Critics, Contestations*, Oxford, Oxford University Press
- Dryzek J.S. e List C. (2003), *Social Choice Theory and Deliberative Democracy: A Reconciliation*, «British Journal of Political Science», 33, 1, pp. 1-28
- Elster J. (1998), *Deliberative Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press
- Forst R. (2011), *The Right to Justification. Elements of a Constructivist Theory of Justice*, New York, Columbia University Press
- Fraser N. (1997), *Justice Interruptus*, New York, Routledge
- Habermas J. (1992), *Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy*, Cambridge, MIT Press
- Harsanyi J. (1975), *Review: Can The Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory*, «American Political Science Review», 69, 2, pp. 594-606
- Knight J. e Johnson J., *Aggregation and Deliberation: on the Possibility of Democratic Legitimacy*, «Journal of Political Philosophy», 22, 2, pp. 277-296
- Mansbridge J. (2006), *Conflict and Self-Interest in Deliberation*, in S. Besson e J.L. Martí (a cura di), *Deliberative Democracy and Its Discontents*, Aldershot, Ashgate, pp. 107-132
- Mansbridge J., Bohman J., Chambers S., Estlund D., Follesdal A., Fung A., Lafont C., Manin B. e Martí J.L. (2010), *The Place of Self Interest and the Role of Power in Deliberative Democracy*, «Journal of Political Philosophy», 18, 1, pp. 64-100
- Moulin H. (2003), *Fair Division and Collective Welfare*, Cambridge, MIT Press
- Ottonelli V. (2012), *Equal Respect, Equal Competence and Democratic Legitimacy*, «Critical Review of International Social and Political Philosophy», 15, 2, pp. 201-218
- Raiffa H. (1982), *The Art and Science of Negotiation. How to Resolve Conflicts and Get the Best Out of Bargaining*, Cambridge, Harvard University Press
- (2002), *Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making*, Cambridge, Harvard University Press

- Rawls J. (1971, 1999), *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard University Press
– (1993), *Political Liberalism*, New York, Columbia University Press
- Roemer J. (1986), *The Mismatch of Bargaining Theory and Distributive Justice*,
«Ethics», 97, 1, pp. 88-110
- White J. e Ypi L. (2011), *On Partisan Political Justification*, «American Political Science Review», 105, 2, pp. 381-396
- Ypi L. e White J. (2010), *Rethinking the Modern Prince: Partisanship and the Democratic Ethos*, «Political Studies», 58, 4, pp. 809-828