

Dipartimento di Scienze Politiche  
Cattedra di Metodologia delle Scienze Sociali

**Dimensioni del potere: un'analisi linguistica**

RELATORE

Prof. Daniele Santoro

CANDIDATO

Margherita Pennetta

Matr. 065362

ANNO ACCADEMICO 2012/2013

A mia madre, per avermi insegnato che spesso consideriamo come un fine ciò che in realtà è soltanto un mezzo;

A mio padre, perché crede in me più di quanto ci creda io;

A Emanuela e Francesca, la famiglia romana che sono orgogliosa di aver scelto;

A Silvia, Emilia, Barbara, Antonino e Anna, un paio di righe non basta per esprimere tutto ciò che siete.

Grazie.

Ironia della sorte, il ringraziamento più grande è per l'unica persona che in questa sede non voleva essere ringraziata.

*Losing faith makes a crime.*

## INDICE

INTRODUZIONE	p. 3
1. IL POTERE E LA MINACCIA	5
1. I tipi weberiani del potere	6
2. Problemi nella definizione del potere	9
2.1 L'intenzionalità del potere	9
2.2 L'effettività del potere	10
2.3 La latenza del potere	11
2.4 L'asimmetria e l'equilibrio nelle relazioni di potere	13
2.5 La natura degli effetti prodotti dal potere	14
3. Dimensioni di potere	15
3.1 Forza	16
3.2 Manipolazione	18
3.3 Persuasione	19
4. Un'analisi alternativa	20
5. La minaccia, strumento del potere	23
5.1 Elementi	23
5.2 Struttura	23
5.3 Redditività ed estendibilità	26
2. LA PRAGMATICA	27
1. La teoria degli atti linguistici	29
1.1 Locuzione, illocuzione e perlocuzione	30
1.2 Regole costitutive dell'atto illocutorio	31
1.3 Classi di atti illocutori	32

2. Le implicature conversazionali	33
3. Le massime della cooperazione comunicativa	35
3. POTERE E PRAGMATICA	37
1. Forza, manipolazione e persuasione come atti comunicativi	37
1.1 La forza, atto fisico	37
1.2 La manipolazione come atto comunicativo	38
1.3 La persuasione come atto comunicativo	39
2. La minaccia come atto comunicativo	41
3. Un confronto	43
CONCLUSIONE	46
BIBLIOGRAFIA	48

## INTRODUZIONE

Il concetto di “potere” è da sempre uno tra i più indagati: dal punto di vista delle relazioni sociali, nell'ambito giuridico-politico, in prospettiva storica e filosofica. Il fascino dell'argomento ha fatto sì che lo eleggessimo come campo d'indagine per questo elaborato finale; nostro obiettivo era quello di chiarirne dimensioni e problematiche, sociologicamente parlando, per poi esaminarne alcuni aspetti alla luce della pragmatica e della teoria degli atti linguistici. Ci interessava capire se e come le categorizzazioni concettuali afferenti agli atti illocutori potessero essere applicate o meno, con successo, a tipici atti di potere come la forza, la manipolazione, la persuasione e la minaccia.

A tal proposito, i notevoli contributi forniti dal filosofo John R. Searle sia al dibattito sulle teorie del potere, sia alla filosofia del linguaggio hanno sicuramente influito in modo rilevante sulla scelta di accostare questi due campi d'indagine.

L'impostazione organizzativa dell'elaborato vuole ricalcarne l'impostazione concettuale. Il primo capitolo si occupa di analizzare il concetto di potere; muove dalla nota classificazione dei tipi di potere del sociologo Max Weber per poi entrare nel vivo con l'analisi di cinque aree problematiche, evidenziate dal

sociologo Dennis H. Wrong, con cui è necessario misurarsi quando si vuole definire il potere: intenzionalità, effettività, latenza, asimmetria ed equilibrio, natura dei suoi effetti; successivamente, vengono prese in esame la forza, la manipolazione e la persuasione, dimensioni del potere. A questo punto, l'analisi searlina è utilizzata come utile strumento di riflessione per un approccio alternativo a quello fino a quel momento presentato. Il capitolo esamina inoltre uno dei fenomeni del potere per eccellenza, la minaccia, attraverso il lavoro del sociologo Heinrich Popitz.

Il secondo capitolo fornisce il quadro teorico di atti linguistici e comunicazione cooperativa basandosi sul contributo della massima autorità in materia, il filosofo e linguista John L. Austin, e del suo più celebre allievo, John R. Searle, il quale ne raccoglie e sviluppa l'eredità. Si esaminano locuzioni, illocuzioni e perlocuzioni ponendo particolare attenzione agli atti illocutori, alle regole che li costituiscono e alle classi in cui possono essere suddivisi. Viene introdotto il concetto di "implicatura" e si descrivono brevemente il Principio di Cooperazione e le quattro massime conversazionali, frutto della ricerca del filosofo H. Paul Grice.

Il terzo capitolo, infine, vuole rappresentare una sintesi tra primo e secondo attraverso l'analisi delle diverse dimensioni di potere alla luce delle categorie interpretative proprie della teoria degli atti comunicativi.

## CAPITOLO 1

### IL POTERE E LA MINACCIA

*Power is the ability to employ force, not its actual employment,  
the ability to apply sanctions, not their actual application<sup>1</sup>.*

Robert Bierstedt

Molteplici sono gli ambiti in cui trova applicazione il concetto di “potere”, e altrettanto numerosi gli autori che si sono cimentati in una sua definizione quanto più completa ed accurata possibile. Rendere conto di ciascuna sarebbe impossibile, in questa sede, e ci allontanerebbe inutilmente dall’argomento che desideriamo trattare.

Stante questa premessa, ci è parso opportuno ai fini della nostra trattazione inquadrare questa nozione muovendo dalla classificazione dei tipi di potere legittimo di Weber per poi presentare e confrontare tra loro le dettagliate analisi di Wrong e Searle, giungendo in ultimo ad affrontare il tema della minaccia, strumento del potere.

---

<sup>1</sup> “Il potere è l’abilità di impiegare la forza, non il suo reale impiego, l’abilità di applicare sanzioni, non la loro reale applicazione” cfr. Robert Bierstedt, *Power and progress: Essays on Sociological Theory*, New York, McGraw-Hill, 1974.

## 1. I tipi weberiani del potere

Nel suo celebre *Wirtschaft und Gesellschaft*<sup>2</sup>, il sociologo tedesco Max Weber sviluppa un'articolata teoria del potere. In linea generale, lo definisce come la capacità di un attore sociale o di un gruppo di attori di esercitare il proprio volere nell'ambito di un'azione sociale anche nell'eventualità in cui vi sia contrapposizione e resistenza da parte degli altri partecipanti alla medesima azione. Weber distingue due concetti:

- il concetto di "Macht" (potenza), ovvero "qualsiasi possibilità di far valere entro una relazione sociale, anche di fronte ad un'opposizione, la propria volontà, quale che sia la base di questa possibilità"<sup>3</sup>, il quale si riferisce alle relazioni sociali nelle quali il soggetto dominante riesce a far valere la propria volontà in ogni caso;
- il concetto di "Herrschaft" (potere legittimo), con il quale intende "la possibilità di trovare obbedienza, presso certe persone, ad un comando che abbia un determinato contenuto"<sup>4</sup>, riferendosi in questo secondo caso alle relazioni nelle quali il soggetto debole accetta le decisioni altrui in quanto le riconosce valide e quindi legittime.

---

<sup>2</sup> Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, J. C. B. Mohr, 1922 (tr. it. di Pietro Chiodi e Giorgio Giordano, *Economia e società*, Milano, Edizioni di Comunità, 1961).

<sup>3</sup> op. cit.

<sup>4</sup> op. cit.



A partire da questo secondo concetto Weber elabora una classificazione dei tipi di potere legittimo, individuandone tre:

- potere legale-razionale, fondato sulla credenza nella legalità degli ordinamenti e nel diritto di comando da parte di coloro che sono chiamati a esercitare il potere in base a essi: i sottoposti obbediscono alla legge, piuttosto che alle persone che la incarnano;

- potere tradizionale, fondato sulla credenza nel carattere sacro delle tradizioni e nella legittimità delle autorità costituite: i sottoposti obbediscono, per reverenza, alle persone designate dalla tradizione;

- potere carismatico, fondato sulla straordinaria dedizione ad una figura particolarmente carismatica come un profeta, un eroe, etc.: i sottoposti agiscono non per effetto di leggi o tradizioni, ma soltanto per ossequio al volere del leader carismatico.

Per quanto a livello metodologico la tipizzazione presupponga, ovviamente, differenziazioni nette tra un tipo e l'altro, tra una categoria ideale e l'altra, nella realtà i confini sono assai più labili e i tre poteri tendono a sovrapporsi e combinarsi tra loro in una grande varietà di sfumature possibili.

Volendo ora concentrare l'attenzione non più sul concetto di "Herrschaft" bensì su quello di "Macht", che possiamo assumere dunque come "potere" in senso più ampio e generico, merita attenzione la seconda parte della definizione precedentemente citata, che riproponiamo per comodità: "qualsiasi possibilità

di far valere entro una relazione sociale, anche di fronte ad un'opposizione, la propria volontà, quale che sia la base di questa possibilità<sup>5</sup>. Questa parte della definizione lascia intendere chiaramente l'esistenza di molteplici basi per l'esercizio del potere, non soltanto quindi le capacità coercitive più propriamente riconducibili all'uso della forza. Infatti, l'autore continua osservando che il concetto di "potere" è "sociologicamente amorfo. Tutte le qualità immaginabili di una persona e tutte le combinazioni concepibili di circostanze possono mettere quella persona nella posizione di imporre il suo volere in una determinata situazione"<sup>6</sup>: considerazioni che riguardano il prestigio personale, capacità persuasive o manipolative, senso del dovere, carisma personale tanto quanto paura di sanzioni economiche o fisiche. Preferiamo questa più ampia visione del potere rispetto a coloro<sup>7</sup>, seppur numerosi, che lo identificano soltanto con la capacità di imporre sanzioni e di obbligare con la forza; quest'ultima è certamente una condizione sufficiente ancorché non necessaria perché si abbia una relazione di potere.

---

<sup>5</sup> op. cit. Sottolineatura aggiunta.

<sup>6</sup> op. cit.

<sup>7</sup> Tra gli altri, Harold Lasswell e Abraham Kaplan in *Power and Society*, New Haven, Yale University Press, 1950.

## 2. Problemi nella definizione del potere

Di questa opinione è il sociologo americano Dennis H. Wrong, il quale modifica la definizione russelliana<sup>8</sup> di “potere” per ottenerne una più circoscritta, che differenzi efficacemente l’idea di potere esercitato sulla natura da quella di potere esercitato sugli altri uomini<sup>9</sup>; per Wrong dunque, “power is the capacity of some persons to produce intended and foreseen effects on others”<sup>10</sup>. La spiegazione di questa definizione procede attraverso il confronto con cinque aree concettuali problematiche dell’analisi del concetto di “potere”: l’intenzionalità, l’effettività, la latenza, l’asimmetria e l’equilibrio, la natura dei suoi effetti. Sarà utile esaminarle una per una.

### 2.1 L’intenzionalità del potere

In qualsiasi interazione sociale si esercitano un’influenza ed un controllo reciproci; si deve però distinguere tra esercizio di potere vero e proprio e controllo sociale in generale, altrimenti sarebbe privo di senso identificare le relazioni di potere diversamente rispetto agli altri tipi di relazioni sociali.

---

<sup>8</sup> Per Bertrand Russell il potere era “the production of intended effects”, come afferma in *Power: A New Social Analysis*, London, George Allen and Unwin, 1938.

<sup>9</sup> Wrong ritiene troppo generali per coloro che sono interessati al potere come relazione sociale tutte le definizioni che lo assimilano alla potenza, alla capacità di far cose, di plasmare oggetti ed eventi. Tra queste, la definizione russelliana (v. nota 8) ma anche quella hobbesiana che lo vede come “man’s present means to any future apparent good”, in *Leviathan*, 1651 (tr. it. a cura di Arrigo Pacchi, *Leviatano*, Roma, Editori Laterza, 15<sup>a</sup> ed., 2011).

<sup>10</sup> “Potere è la capacità di alcuni di produrre effetti intenzionali e previsti su altri” cfr. Dennis H. Wrong, *Power – Its Forms, Bases and Uses*, New York, Harper&Row, 2<sup>a</sup> ed., 1980.

Quando le norme del controllo sociale sono state interiorizzate, ovviamente il concetto di potere come relazione sociale è inapplicabile: il punto è che bisogna distinguere necessariamente il controllo diffuso esercitato dai gruppi sociali sugli individui socializzati dai tentativi diretti ed intenzionali da parte di una persona o di un gruppo di modificare la condotta di altri. Questo controllo intenzionale crea molto spesso una relazione nella quale colui che esercita il potere esercita allo stesso tempo anche un'influenza inintenzionale su colui che subisce il rapporto di potere, inintenzionale appunto in quanto va molto oltre rispetto a quanto lo stesso detentore di potere aveva previsto. L'intenzionalità è spesso concepita in modo tale che riesca ad includere tutte le conseguenze anticipate e previste da colui che esercita il potere, ma è chiaro come sussista una differenza tra agire in un modo per raggiungere certi obiettivi e riconoscere che altre conseguenze potranno incidentalmente verificarsi a prescindere dall'intenzione dell'agente: una definizione adeguata non può ignorare questa differenza.

## **2.2 L'effettività del potere**

Quando i tentativi di esercitare potere su altri si rivelano fallimentari, quando gli effetti che ci si aspettava non si realizzano, si è di fronte ad un'assenza o ad un fallimento di potere. Nel momento in cui ciò accade, non importa se e quanto in passato quei tentativi siano stati coronati dal successo: la relazione di

potere crolla. L'effettività sembra a Wrong un criterio talmente ovvio per il sussistere di una relazione di potere da non ritenere utile soffermarsi ulteriormente<sup>11</sup>.

### **2.3 La latenza del potere**

L'abilità di compiere atti di controllo e l'effettivo compimento di tali atti non sono la stessa cosa; avere il potere ed esercitarlo sono due concetti diversi: è in queste differenze che risiede il problema della latenza, ovvero se e quando il potere è potenziale (quindi latente) oppure effettivo, "episodico". Questa problematica investe principalmente due sensi diversi nei quali è possibile distinguere il potere latente da quello effettivo: da un lato, si può ritenere che una persona o un gruppo abbiano la capacità di compiere atti di potere, anche se in quel momento non ne compiono, dalla frequenza con la quale atti di quel tipo coronati da successo siano stati compiuti nel passato<sup>12</sup>; dall'altro, il potere è considerato potenziale e non effettivo, dunque posseduto senza essere esercitato, quando altri soddisfano i desideri o le intenzioni di colui che possiede, appunto, il potere, senza che egli l'abbia loro ordinato né abbia comunicato loro i suoi desideri in alcun modo: è "la regola delle reazioni

---

<sup>11</sup> Nel par. 4 illustreremo l'opinione opposta di Searle sull'effettività, che a noi pare maggiormente condivisibile.

<sup>12</sup> Ad esempio, ha assolutamente senso affermare che un re o un presidente ha potere anche mentre dorme, ma non lo avrebbe se ci fosse stata un'insurrezione vittoriosa nel mentre egli dormiva, e ribelli armati stessero di guardia fuori dalla sua stanza (Wrong, op. cit.).

anticipate”<sup>13</sup>. Questo secondo senso di intendere il potere latente conduce inevitabilmente a dedurre che per essere reale il potere di A su B anche quando non è effettivamente esercitato, B deve essere convinto della capacità di A di esercitare controllo su di lui, e deve quindi modificare di conseguenza i suoi comportamenti. Dunque, credere che qualcuno sia detentore di potere glielo conferisce effettivamente<sup>14</sup>? No, o perlomeno non soltanto. Non si deve compiere l’errore di far dipendere tutto da ciò che è nella mente di colui che subisce la relazione di potere. Se un soggetto è ritenuto detentore di potere, se è a conoscenza del fatto che gli altri abbiano questa credenza, se la corrobora e la sfrutta a suo favore punendo le azioni degli altri che non si conformano ai suoi desideri, allora davvero egli detiene il potere, e il suo potere gli è stato conferito dall’attribuzione, inizialmente anche senza fondamento, delle credenze degli altri. Ma se egli non ha coscienza del fatto che gli altri lo ritengano potente, o se non utilizza questa credenza a suo vantaggio, allora non possiede potere e la credenza degli altri è un errore, una percezione sbagliata della realtà.

---

<sup>13</sup> Wrong prende in prestito questa definizione, ribaltandone però il senso, da Carl J. Friedrich, *Constitutional Government and Politics*, New York, Harper and Brothers, 1937. Per Friedrich la regola delle reazioni anticipate è una forma di influenza e non di potere, mentre per Wrong è una forma di potere latente.

<sup>14</sup> E’ quello che sostengono gli studiosi che seguono il metodo reputazionale, come Nelson W. Polsby e Raymond Wolfinger.

## 2.4 L'asimmetria e l'equilibrio nelle relazioni di potere

Le relazioni di potere sono asimmetriche nel senso che il detentore del potere esercita sui comportamenti dei sottoposti un controllo assai più grande di quello che possono determinare i sottoposti sui suoi comportamenti; tuttavia, un'influenza reciproca non è mai completamente assente, fatta eccezione per quelle forme di violenza fisica nelle quali l'essere umano è considerato e trattato alla stregua di un oggetto. L'asimmetria esiste in ogni sequenza di azione/reazione, ma gli attori tendono ad alternare di continuo i ruoli di detentore di potere e sottoposto nel corso dell'interazione, stabilendo così degli equilibri: nelle relazioni sociali stabili, emerge generalmente uno schema per il quale uno degli attori controlla l'altro in determinate sfere di comportamento, mentre l'altro diventa dominante in sfere diverse. Wrong adotta il termine "intercursive power" per definire le relazioni nelle quali una suddivisione delle sfere tra le parti determina l'equilibrio di potere; definisce invece "integral power" le relazioni nelle quali il processo decisionale e l'iniziativa dell'azione sono centralizzate e monopolizzate da un'unica parte. In presenza di "integral power", i sottoposti hanno a disposizione diverse vie per tentare di combattere il detentore di potere o di resistergli:

- cercare di riappropriarsi dell'esercizio di poteri che possano compensare e bilanciare i suoi, per tentare di trasformare il sistema in un sistema di

“intercursive power”: politicamente parlando, tentare di stabilire un governo democratico;

- apporre limiti al suo potere riguardanti il numero di sottoposti, il numero di sfere d’azione e il numero di differenti opzioni entro ogni sfera: dunque, tentare di stabilire un governo costituzionale;

- distruggere del tutto e nel complesso il suo “integral power”, eliminando il governo e giungendo all’anarchia;

- cercare di soppiantarlo acquisendo ed esercitando essi stessi quello che era il suo potere: è il caso sia delle diverse forme di successione politica violenta come i putsch o le rivoluzioni, sia delle competizioni elettorali regolate per legge.

## **2.5 La natura degli effetti prodotti dal potere**

La questione da dibattere è piuttosto semplice: se A non produce un cambiamento negli effettivi comportamenti di B, ma soltanto un modificarsi dei suoi sentimenti, attitudini, o credenze, si è giustificati nel considerare A detentore di potere? La risposta è intrinseca nella definizione di potere di Wrong<sup>15</sup>. Se l’intenzione di A è quella di modificare le attitudini e le percezioni di B più che i suoi comportamenti, e ha successo nell’ottenere ciò nel senso che desiderava, allora ha evidentemente potere su B nella sfera alla quale può

---

<sup>15</sup> Ricordiamo che Wrong definisce il potere come “the capacity of some persons to produce intended and foreseen effects on others”.



essere ricondotta quell'attitudine che ha subito modificazione. D'altro canto, se la sua intenzione era quella di far sì che B agisse in un particolare modo e fallisce in questo, poiché il suo tentativo di esercitare potere suscita soltanto una disposizione interiore in B che non lo porta all'azione, allora evidentemente non ha esercitato potere su B ma piuttosto un'influenza inintenzionale<sup>16</sup>.

In parecchie situazioni, tuttavia, colui che detiene il potere non desidera sortire altro effetto che quello di mantenere o rafforzare una credenza o un'attitudine che il sottoposto già possiede<sup>17</sup>.

### **3. Dimensioni di potere**

L'ultimo aspetto dell'analisi di Wrong che ci interessa esaminare in questa sede riguarda le tre dimensioni che egli considera proprie del potere: forza, manipolazione e persuasione<sup>18</sup>.

Premessa doverosa è che a tutte e tre mancano alcune delle caratteristiche generali del potere problematizzate precedentemente<sup>19</sup>. La forza e alcune forme di manipolazione non sono relazioni sociali che includono un'interazione

---

<sup>16</sup> v. par. 2.1.

<sup>17</sup> E' il caso, ad esempio, dell'uso dei mass media da parte del governo (Wrong, op. cit.).

<sup>18</sup> Ad esse egli aggiunge anche una quarta dimensione, quella dell'autorità, ma la considera un caso particolare e se ne occupa distintamente dagli altri tre in quanto, fondamentalmente, in presenza di autorità non è il contenuto bensì la fonte della comunicazione ad indurre all'obbedienza. Un'analisi approfondita dell'autorità esula dagli scopi di questa trattazione, pertanto non ce ne occuperemo.

<sup>19</sup> v. par. 2.

reciproca seppur asimmetrica tra soggetti coscienti; né ad esse può essere applicata la regola delle reazioni anticipate<sup>20</sup>. Inoltre, esse sono esercitate esclusivamente per produrre gli effetti intenzionali che il detentore di potere desidera; in caso contrario, nemmeno esistono come forme di potere. La persuasione, dal canto suo, è chiaramente un tipo di relazione sociale, ma la regola delle reazioni anticipate può esserle applicata in senso dubbio e di caso in caso; così come per la forza e la manipolazione, esiste per Wrong solo in forma manifesta, quando è attivamente esercitata<sup>21</sup>, e quindi manca anch'essa dell'aspetto della latenza.

### 3.1 Forza

Generalmente, l'uso del termine "forza" evoca l'idea della forza fisica<sup>22</sup>. L'uso della forza presuppone che il soggetto che la subisce non venga percepito più come un essere umano bensì come un oggetto<sup>23</sup> o tutt'al più come un essere vulnerabile al dolore fisico. L'estrema forma di forza è la violenza, ovvero il compimento di aggressioni dirette al corpo di qualcun altro con l'intenzione di

---

<sup>20</sup> v. nota 13 e par. 2.3.

<sup>21</sup> v. nota 11.

<sup>22</sup> La violenza psichica, che mira a ferire a livello emozionale e mentale, è in continuità con la violenza fisica, e dunque appartiene anch'essa alla dimensione della forza.

<sup>23</sup> Forme più blande di forza fisica possono essere, ad esempio, la distruzione delle proprietà o l'imposizione di sanzioni economiche. In questi casi, se i beni distrutti o requisiti non sono necessari alla sussistenza in senso biologico, la vittima non è considerata alla stregua di un oggetto: i suoi bisogni psicologici sono tenuti in considerazione e sono proprio essi ad essere colpiti, minando il soggetto nella psiche e nel suo rapporto con il resto della comunità.

infliggere dolore, ferite o morte; tuttavia, un'importante forma di forza si concretizza anche nell'opposto, nella non-violenza: in questo caso, le persone usano i propri corpi come oggetti per prevenire azioni da parte di altri invece che agire direttamente sul corpo altrui.

Molto stretta è la relazione che intercorre tra l'uso della forza e la sua minaccia. Chi minaccia di usare la forza, ad esempio puntando una pistola, mette in atto con il minacciato una relazione nella quale il ruolo predominante è rivestito dalla comunicazione a livello simbolico. Egli non considera il minacciato meno che un essere umano, anzi: lo ritiene perfettamente in grado di capire ed operare una scelta, e minacciandolo si comporta in modo da diminuire drasticamente le opzioni di scelta di cui il minacciato dispone. Questa stretta relazione non deve però far cadere nell'errore di considerare uso della forza e minaccia del suo uso come concettualmente identici. Senza cogliere adeguatamente la distinzione tra i due, si tralascia di comprendere perché la forza come dimensione del potere sussiste solo quando è manifesta: chi basa le sue azioni temendo che sarà sottoposto alla forza se non si comporterà conformemente non è soggetto alla forza (che quindi sarebbe latente), bensì alla minaccia della forza.

### 3.2 Manipolazione

Quando B non è a conoscenza dell'intenzione di A di influenzarlo ma A di fatto si comporta in modo tale che B si conformi ai suoi desideri, possiamo dire di essere in presenza di manipolazione<sup>24</sup>; ogni tentativo, deliberato e coronato da successo, di influenzare una reazione di una persona quando la reazione desiderata non è stata esplicitamente comunicata all'altro, costituisce manipolazione. Tra tutte le forme di potere, essa subisce la reputazione più sinistra, probabilmente perché è l'unica dalla quale colui che vi è soggetto non può difendersi apertamente, dal momento in cui non è a conoscenza né delle intenzioni del manipolatore né persino, a volte, della sua stessa esistenza.

La manipolazione può verificarsi all'interno di una relazione sociale (nella quale siano già esercitate, oppure no, altre forme di potere), ma anche in assenza di relazione tra il manipolatore ed il manipolato, a volte senza che il manipolato si renda nemmeno conto dell'esistenza del manipolatore, come accennato in precedenza. La manipolazione in assenza di relazione sociale si concretizza in due forme:

- la manipolazione avviene attraverso la comunicazione simbolica, il cui obiettivo è fornire velati suggerimenti, limitare o selezionare in modo insospettabile le informazioni in possesso del manipolato, inculcare degli

---

<sup>24</sup> Definizione tratta da David Easton, "The Perception of Authority and Political Change" in Carl J. Friedrich editor, *Authority*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1958.

atteggiamenti come positivi o negativi, a seconda dei casi: ad esempio, pubblicità e propaganda politica;

- il manipolatore altera l'ambiente in modo tale da determinare dal manipolato la reazione che desidera senza interagire direttamente con il manipolato stesso: l'esempio più immediato è la determinazione dei prezzi nell'economia di mercato.

### **3.3 Persuasione**

Quando A presenta a B i suoi argomenti, appelli o esortazioni, e B, dopo aver indipendentemente valutato il loro contenuto in base ai propri valori ed obiettivi, accetta le raccomandazioni di A come base per il proprio comportamento, allora A è riuscito a persuadere B.

La persuasione spesso non è considerata affatto come dimensione del potere, perché formalmente mancherebbe dell'asimmetria delle relazioni di potere: la scelta di B di accettare o meno gli argomenti di A è scevra del timore di ritorsioni o pene, quindi in linea di principio B è libero di ribattere ad A con le proprie argomentazioni invertendo così il rapporto persuaso/persuasore. In realtà, la capacità di persuasione è una qualità personale che non tutti possiedono o che comunque non si possiede in egual misura; l'asimmetria nella distribuzione dei mezzi di persuasione si trasforma dunque, per Wrong, in asimmetria di relazione di potere.

La persuasione è probabilmente capace di vincolare il maggior numero di sottoposti rispetto alle altre forme di potere, ma allo stesso tempo è la più limitata relativamente alle aree di azione e al numero di opzioni di scelta all'interno di ciascuna area, dal momento che dipende interamente dalla libera accettazione da parte del sottoposto di ciò che dice il persuasore. D'altronde, proprio per questa ragione, riuscire a persuadere rappresenta la forma più affidabile di potere da parte di colui che lo detiene, poiché è non solo quella che richiede la minima spesa di risorse da parte sua, ma anche quella che riduce al minimo il rischio dell'insorgere della ribellione o dell'opposizione dei sottoposti.

#### **4. Un'analisi alternativa**

Molto interessante, e in alcuni punti totalmente in antitesi con Wrong, è anche l'analisi del potere del filosofo statunitense John R. Searle<sup>25</sup>.

Innanzitutto, egli distingue il potere dal suo esercizio: interpreta la nozione di potere come nozione di una capacità, motivo per cui il potere può esistere anche senza essere mai effettivamente esercitato<sup>26</sup>, in netta opposizione con la visione

---

<sup>25</sup> John R. Searle, *Making the Social World – The Structure of Human Civilization*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

<sup>26</sup> Searle porta ad esempio il presidente americano: nessun presidente, fino ad ora, ha mai comandato l'esercito sul campo mentre era in carica, nonostante abbia il potere di farlo.

dell'effettività di Wrong<sup>27</sup>. Potere è l'abilità di far fare qualcosa, più che il far compiere effettivamente quella cosa. Searle lo definisce come "the ability of an agent of power to get subjects to do what the agent wants them to do whether the subjects want to do so or not"<sup>28</sup>, e aggiunge a questa caratterizzazione generale due casi più particolari<sup>29</sup> attraverso i quali colui che lo detiene può esercitare il potere:

- facendo in modo che il sottoposto voglia fare qualcosa che altrimenti non avrebbe voluto fare;
- presentando le sue opzioni favorite come le uniche opzioni possibili, facendo così in modo che i sottoposti vogliano qualcosa che altrimenti, se avessero conosciuto tutte le opzioni realmente esistenti, non avrebbero voluto.

Searle completa la definizione di potere integrandola con due corollari fondamentali. Per il primo, che chiama "intentionality constraint"<sup>30</sup>, il potere, per esser tale, è sempre esercitato intenzionalmente: se non c'è intenzionalità, non c'è potere<sup>31</sup>. Per il secondo, chiamato "exactness constraint", per poter parlare di potere in una determinata circostanza bisogna essere in grado di

---

<sup>27</sup> v. par. 2.2 e nota 11.

<sup>28</sup> "L'abilità del detentore di potere di far fare ai sottoposti ciò che egli vuole che facciano, sia che i sottoposti lo vogliano oppure no" cfr. John R. Searle, op. cit.

<sup>29</sup> I due casi particolari di Searle possono essere facilmente assimilati alla manipolazione e alla persuasione di cui parla Wrong (v. par. 3.2 e 3.3).

<sup>30</sup> L'intentionality constraint si identifica con la questione dell'intenzionalità del potere in Wrong (v. par. 2.1).

<sup>31</sup> Le influenze inintenzionali sono molto comuni, ma l'esercizio inintenzionale di potere generalmente si verifica quando accade che l'esercizio intenzionale abbia conseguenze inintenzionali.

stabilire esattamente chi ha il potere su esattamente chi altro di fare esattamente cosa.

Altri due punti della riflessione searlina rilevano ai fini della nostra trattazione.

In primis, egli ritiene che la minaccia dell'esercizio del potere possa in alcune circostanze costituire essa stessa un esercizio di potere<sup>32</sup>: la spiegazione del contenuto intenzionale in questi casi comprende non soltanto l'effettivo contenuto intenzionale, ma anche la spiegazione controfattuale delle sanzioni che verranno imposte se il contenuto intenzionale non verrà soddisfatto<sup>33</sup>.

In conclusione, Searle definisce "background power" il controllo sociale, ed ipotizza che anch'esso costituisca propriamente una relazione di potere<sup>34</sup>, in quanto i membri di una società esercitano tra loro una mutua costrizione a comportarsi in determinati modi, che lo vogliano oppure no.

---

<sup>32</sup> Contrariamente a quanto ritenesse Wrong (al proposito, v. par. 3.1).

<sup>33</sup> Ad esempio, il poliziotto presente e visibilmente armato esercita un tipo di potere persino senza far nulla per far rispettare la legge. In questo esempio, il contenuto intenzionale è "Devi rispettare la legge", mentre le sanzioni implicite sono "Se non rispetti la legge, ho il potere di arrestarti". In casi come questo, i semplici accessori del potere sono sufficienti per il suo esercizio (Searle, op. cit.).

<sup>34</sup> In netto contrasto con Wrong, il quale differenzia esplicitamente il controllo sociale dall'esercizio del potere (v. par. 2.1).



## 5. La minaccia, strumento del potere

Dopo aver analizzato il concetto di “potere” sotto una molteplicità di aspetti diversi, in quest’ultimo paragrafo esaminiamo la nozione di “minaccia”, che del potere rappresenta uno degli strumenti.

### 5.1 Elementi

Gli elementi costitutivi della minaccia sono molto variabili e tendenzialmente infiniti, perché tutto può essere una minaccia; fortunatamente, sono anche facili da individuare: “colui che minaccia dà a intendere o presuppone come dato di fatto per un altro – il minacciato – il seguente stato di cose: se tu non farai (comportamento difforme) ciò che voglio (comportamento richiesto), ti procurerò dei danni, oppure farò in modo che te li procuri qualcun altro (sanzione minacciata); se tu, invece, farai quello che voglio (comportamento conforme), sfuggirai ai danni (rinuncia alla sanzione)”<sup>35</sup>.

### 5.2 Struttura

La struttura vera e propria della minaccia è costituita dai rapporti che intercorrono tra gli elementi costitutivi. Sarà utile evidenziare i tre rapporti strutturali fondamentali:

---

<sup>35</sup> Heinrich Popitz, *Phänomene der Macht*, Tübingen, J. C. B. Mohr, 2<sup>a</sup> ed., 1992 (tr. it. di Paolo Volontè e Luca Burgazzoli, *Fenomenologia del Potere*, a cura di Sergio Cremaschi, Bologna, Il Mulino, 2<sup>a</sup> ed., 2001).

- il rapporto che intercorre tra il comportamento richiesto e il comportamento difforme. Colui che minaccia impone al minacciato un'alternativa, in quanto riduce tutte le possibili azioni del minacciato a due macro-gruppi: conforme o non conforme. Così facendo rende le intenzioni del minacciato irrilevanti, perché il significato di come agirà, qualunque esso fosse in realtà, sarà ora determinato dalla cornice interpretativa che gli è stata costruita intorno<sup>36</sup>. E' interessante notare come il minacciato mantenga la possibilità di scelta: il contrasto tra ciò che accadrebbe se adottasse un comportamento conforme e ciò che accadrebbe se ne adottasse uno difforme potrebbe essere talmente forte da non lasciar dubbi su cosa alla fine effettivamente sceglierà, ma non è questo il punto. Se al minacciato non fosse lasciata alcuna possibilità di scelta, non saremmo più in presenza di una minaccia, ma dell'annuncio di un'aggressione inevitabile. Chi sceglie di utilizzare lo strumento della minaccia vuole che il minacciato possa sottomettersi o difendersi;

- il ruolo duplice che ricopre colui che minaccia: mittente di una minaccia ed esecutore di una sanzione. Dal momento in cui pone un'alternativa, anche colui che minaccia è costretto a confrontarsi. Egli paga un prezzo, perché si vincola: è il minacciato a decidere se debba esser preso in parola, quindi colui che minaccia si rende dipendente dal comportamento del minacciato. In più, colui

---

<sup>36</sup> Così, ciò che il minacciato farà sarà considerato una provocazione anche se non era nelle sue intenzioni sfidare nessuno, oppure viceversa egli si comporterà nel modo considerato conforme anche se a prescindere dalla minaccia avrebbe comunque adottato lo stesso comportamento.

che minaccia mette in gioco il potere di cui dispone e la propria credibilità, perché se non riuscisse a mettere in pratica la sua minaccia comprometterebbe l'esito di ogni sua minaccia futura;

- il legame che si stabilisce tra la sanzione annunciata, che è un'azione possibile, e il comportamento conforme, azione effettiva. In presenza di una minaccia, un'azione possibile può determinare un'azione effettiva; è pur vero che il minacciato si trova in una situazione instabile, perché non saprà mai con certezza se colui che minaccia reagirà davvero. Colui che minaccia non impone soltanto un'alternativa, ma anche un'incertezza, e può scegliere di alimentare quest'ultima intenzionalmente: ignorare cosa lo aspetta potrebbe spingere il minacciato a considerarsi in balia di un pericolo spropositato, l'indeterminatezza della sua situazione genererebbe angoscia e il potere della minaccia diventerebbe potere di suscitare paura.

Questi tre rapporti strutturali sono interessanti soprattutto perché formalmente non differiscono molto dalla gran parte delle interazioni cui prendiamo parte nella vita di tutti i giorni. Comprare nei negozi, rispettare i divieti del codice della strada sono istanze che ci vengono poste quotidianamente, alternative cui scegliamo se conformarci o meno, che spesso non identifichiamo perché impostate ormai come decisioni standardizzate.

### 5.3 Redditività ed estendibilità

A livello macroscopico, le minacce sono irrinunciabili strumenti del potere in quanto, a prescindere dal contenuto, esse contengono di per sé stesse enormi opportunità di accrescimento della propria efficacia. Infatti, volendo mettere a confronto i costi di minacce e promesse<sup>37</sup>, in caso di conformità le minacce sono assai più convenienti delle promesse: se sono davvero efficaci, il loro costo è basso<sup>38</sup>, perché se il minacciato si comporta in modo conforme colui che minaccia non è tenuto a fare assolutamente nulla; al contrario, in caso di successo le promesse diventano costose: è la redditività delle minacce.

Inoltre, chiunque minacci con successo non ha bisogno di ricorrere alle sanzioni e risparmia dunque i costi della messa in atto della minaccia, fondi che può investire in modo più proficuo in altre minacce: siamo di fronte alla proprietà dell'estendibilità.

---

<sup>37</sup> Le promesse rappresentano lo strumento di potere antitetico alle minacce. Le une producono speranza, le altre paura: sono poteri strumentali in quanto chi li esercita dispone, appunto, della paura e della speranza di altri individui.

<sup>38</sup> Thomas C. Schelling, *The Strategy of Conflict*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1960 (tr. it. di Manuela Galetto, *La Strategia del Conflitto*, a cura di Michele Alacevich, Milano, Bruno Mondadori, 2006).

## CAPITOLO 2

### LA PRAGMATICA

*Quando un diplomatico dice "sì", intende "forse";  
Quando dice "forse", intende "no";  
Quando dice "no", non è un diplomatico.*

Voltaire

Se la logica e la semantica afferiscono tradizionalmente alle proprietà dei differenti tipi di espressioni idiomatiche, la pragmatica si occupa invece degli enunciati intesi come eventi specifici, atti intenzionali di colui che parla calati nel contesto dimensionale e temporale in cui vengono pronunciati; atti le cui proprietà differiscono a seconda dell'uso e variano al variare del significato collegato ad uno stesso enunciato<sup>39</sup>.

E' generalmente riconosciuto che un atto comunicativo comprenda molto più di quanto venga letteralmente detto, che colui che parla intenda spesso trasmettere molto più di ciò che veicolerebbe il solo significato convenzionale delle parole che sceglie di utilizzare; è assolutamente plausibile che oratori diversi in circostanze diverse utilizzino le stesse parole per comunicare concetti differenti.

---

<sup>39</sup> Volendosi riferire con il termine "contesto" all'insieme di tutte le interpretazioni e i fatti che possono variare da enunciato ad enunciato, si può ragionevolmente affermare che la pragmatica abbia a che vedere con gli effetti del contesto di un discorso. Tuttavia questa definizione rischia di essere fuorviante e troppo onnicomprensiva a causa dell'ampio margine di significato del termine "contesto", quindi finisce per essere poco utilizzata.

La pragmatica studia la relazione che intercorre tra i significati delle parole, cosa l'oratore intende dire quando utilizza determinate parole piuttosto che altre, le circostanze dell'enunciazione, le intenzioni e le azioni di chi parla, il messaggio che egli desidera far arrivare all'ascoltatore.

La teoria classica della pragmatica<sup>40</sup> si sviluppa nel periodo che va dalla metà degli anni '60 alla metà degli anni '80 del secolo scorso. Al suo interno è utile distinguere le due correnti della Near-side pragmatics della Far-side pragmatics: mentre la prima si occupa della natura dei fatti rilevanti per la determinazione di quello che viene detto, la seconda si focalizza su cosa si compie con il linguaggio al di là di quello che letteralmente è detto, dunque di quali atti linguistici sono messi in atto e di quali implicature<sup>41</sup> vengono generate nell'esprimere un determinato concetto.

Riprendendo la contrapposizione con la quale abbiamo aperto questo capitolo, è chiaro come si possa distinguere tra ciò che viene detto, campo d'azione della semantica, e ciò che vuole essere veicolato dicendo qualcosa, in un particolare contesto linguistico e/o sociale, campo d'azione della pragmatica; in questa prospettiva possiamo considerare l'enunciato come una sorta di confine: la semantica da un lato e la Far-side pragmatics dall'altro, proprio quel lato che ci accingiamo ad affrontare.

---

<sup>40</sup> In questa sede non esamineremo la teoria contemporanea, di cui uno dei maggiori esponenti è Stephen C. Levinson.

<sup>41</sup> v. par. 2.

## 1. La teoria degli atti linguistici

Il riconoscimento dell'importanza degli atti linguistici, nel secolo scorso, ha finalmente posto sotto giusta luce l'abilità del linguaggio di fare altro, oltre che descrivere la realtà.

Il filosofo britannico John L. Austin, il primo ad intraprendere e sistematizzare lo studio degli atti linguistici<sup>42</sup>, muove dalla distinzione tra quelli che lui chiama "atti constativi" e "atti performativi".

Un atto constativo è un enunciato puramente descrittivo che dice qualcosa di vero o falso, a seconda che vi sia o meno corrispondenza con i fatti; un atto performativo si ha invece quando il parlare determina effettivamente il compimento di un'azione<sup>43</sup>. Austin ritiene che gli atti performativi, in quanto azioni, non possano essere valutati secondo il criterio di verità o falsità; essi sono "felici" o "infelici", a seconda che l'azione in questione venga oppure no portata a termine con successo da un'autorità appropriata, nel momento e nel luogo adatti<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> La nascita della teoria degli atti linguistici si fa risalire ad una serie di lezioni tenute da John L. Austin ad Harvard nel 1955, pubblicate poi postume nel 1962 con il titolo *How to Do Things With Words*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1962.

<sup>43</sup> Ad esempio, ci si sposa dicendo "Lo voglio" (Austin, *Philosophical Papers*, Oxford, Clarendon, 1961).

<sup>44</sup> In *How to Do Things With Words* Austin fornisce una trattazione dettagliata delle condizioni che devono verificarsi perché un dato atto linguistico venga compiuto in modo felice; distingue inoltre in due classi le situazioni di infelicità, "misfires" (fallimenti) e "abuses" (abusi).

Tuttavia, analizzando gli atti constativi, egli rileva la loro non totale estraneità ad un aspetto performativo: stabilire una chiara e netta distinzione tra le due tipologie di atti è molto difficile e non sempre possibile<sup>45</sup>.

### 1.1 Locuzione, illocuzione e perlocuzione

Attraverso una ulteriore riflessione, dunque, Austin supera la sua concezione iniziale e teorizza una tricotomia, riscontrando in ogni atto linguistico tre livelli:

- locuzione: l'atto locutorio riguarda la struttura e la forma, consiste nella costruzione di un enunciato a livello grammaticale e lessicale;

- illocuzione: l'atto illocutorio si riferisce all'obiettivo, all'intenzione che si vuole comunicare e che viene perseguita con il fatto stesso di pronunciare l'enunciato<sup>46</sup>;

- perlocuzione: l'atto perlocutorio concerne l'effetto che l'atto linguistico ha sull'ascoltatore, il fine che si raggiunge con il dire<sup>47</sup>.

---

<sup>45</sup> v. nota 46.

<sup>46</sup> Un atto illocutorio può essere diretto, nel caso in cui venga formulato con un verbo performativo ("Vi dichiaro marito e moglie"), oppure indiretto, quando sussiste in forma di atto locutorio che mira a realizzare qualcosa ("Che caldo che c'è qui dentro!" è una constatazione che intende far aprire la finestra, senza richiederlo esplicitamente). Risulta ora evidente come l'atto locutorio indiretto sia un chiaro esempio di aspetto performativo riscontrabile all'interno di un atto constativo, elemento che rende impossibile distinguere bene tra le due tipologie.

<sup>47</sup> Se l'effetto che viene ottenuto con l'atto perlocutorio corrisponde alle intenzioni di colui che ha compiuto l'atto illocutorio, si parla di "obiettivo perlocutorio"; in caso contrario si è in presenza di "seguito perlocutorio".



Compiere un atto locutorio generalmente coincide col compierne uno illocutorio; nel compiere quell'atto si utilizza una certa forza illocutoria<sup>48</sup> (cioè si ordina, si promette, si assicura e così via) tale per cui si produrranno determinati e consequenziali effetti sui pensieri, sulle azioni, sui sentimenti di chi ascolta: l'atto perlocutorio.

Nonostante questa scomposizione in livelli, la teoria degli atti linguistici si è in seguito soffermata quasi esclusivamente sull'illocuzione, tanto che "atto linguistico" e "atto illocutorio" possono essere ormai considerati termini interscambiabili<sup>49</sup>.

## 1.2 Regole costitutive dell'atto illocutorio

John R. Searle, il più illustre allievo di Austin, riprende e sviluppa il pensiero del maestro apportandovi nuovi elementi<sup>50</sup>.

---

<sup>48</sup> La forza illocutoria è indipendente dal contenuto dell'atto: è una caratteristica non di quello che si vuole dire ma del come si vuole dirlo; infatti, ad identità di contenuto spesso corrisponde una forza illocutoria differente. Consideriamo l'esempio seguente: gli enunciati "Stefano è un nuotatore" e "Stefano nuota ogni tanto?" hanno lo stesso contenuto, ma forza illocutoria diversa (rispettivamente, un'affermazione e una domanda). La semantica studia il contenuto dell'atto, la pragmatica la sua forza illocutoria.

<sup>49</sup> Per maggiore chiarezza, in questa sede continueremo ad utilizzare i due termini nelle loro accezioni semantiche differenti: "atto illocutorio" come parte di un "atto linguistico", senza sovrapposizione di significato.

<sup>50</sup> John R. Searle, *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

Egli concentra la sua attenzione sugli atti illocutori e più precisamente sulle loro regole costitutive, ovvero quelle condizioni che spiegano in cosa consiste compiere con successo un atto illocutorio di data forza e dato contenuto:

1. la regola del contenuto proposizionale: alcune illocuzioni possono essere soddisfatte solo con un appropriato contenuto proposizionale. Ad esempio, si può promettere solo ciò che è nel futuro e sotto il proprio controllo;
2. la regola delle condizioni preparatorie comprende tutte le condizioni che devono essere presenti affinché l'atto illocutorio non si riveli infelice. Ad esempio, per sposare qualcuno si deve essere investiti dell'autorità legale per farlo;
3. la condizione di sincerità, per la quale colui che parla deve essere davvero nello stato emozionale che il proprio atto illocutorio esprime;
4. la condizione di essenzialità, ovvero la spiegazione di quale sia l'essenza dell'atto, in che cosa esso consista.

### 1.3 Classi di atti illocutori

Basandosi sulle suddette regole costitutive, Searle suddivide gli atti illocutori in cinque classi<sup>51</sup>:

---

<sup>51</sup> Anche Austin aveva suddiviso gli atti illocutori in cinque classi: verdettivi (emettono un verdetto); esercitativi (esercitano un potere); commissivi (fanno assumere un impegno a colui che parla); comportativi (danno luogo a comportamenti sociali); espositivi (chiariscono concetti ed illustrano opinioni). Questa suddivisione è la base da cui muove Searle.

- atti rappresentativi o assertivi: colui che parla lo fa enunciando qualcosa nel cui contenuto proposizionale crede o su cui ha informazioni che ritiene veritiere (sostenere, annunciare, etc.);
- atti direttivi: colui che parla cerca di fare in modo che l'interlocutore si comporti in modo tale da compiere ciò che è rappresentato dal contenuto proposizionale (ordinare, consigliare, etc.);
- atti commissivi: colui che parla si impegna a compiere un'azione futura in conformità con il contenuto proposizionale (promettere, minacciare, etc.);
- atti espressivi: colui che parla semplicemente esprime la condizione vera e sincera dell'atto illocutorio (ringraziare, augurare, etc.);
- atti dichiarativi: colui che parla, mentre lo fa, compie l'azione che sta dichiarando (nominare, battezzare, etc.).

## **2. Le implicature conversazionali**

E' stato il filosofo inglese H. Paul Grice a coniare il termine "implicatura" e a classificare il fenomeno, diventato uno dei principali ambiti d'indagine della pragmatica; egli per primo ha studiato sistematicamente i casi nei quali ciò che l'oratore vuole intendere è differente da ciò che l'espressione che utilizza sta a significare.

Consideriamo questo scambio di battute:

A: Vai al cinema con gli altri, stasera?

B: Ho una festa.

Ciò che B intende è che non andrà al cinema, ma la frase che ha pronunciato non significa che non andrà al cinema. Si è in presenza di implicatura in quei casi in cui ciò che colui che parla, in questo caso B, dice, è diverso da ciò che in realtà vuole esprimere<sup>52</sup>.

Questo esempio di implicatura è chiamato conversazionale: essa non è parte del significato convenzionale della frase pronunciata, ma dipende dalle caratteristiche del contesto della conversazione; al contrario, l'implicatura è convenzionale quando è parte del significato linguistico della frase, cioè generata dal significato di particelle come "ma" o "quindi".

La parte relativa alle implicature convenzionali è quella più controversa di tutta la teoria griceana; secondo alcuni, in molti casi applicare questo concetto va contro le comuni intuizioni: utilizzando, ad esempio, la parola "quindi", colui che parla starebbe effettivamente dicendo, e non implicando, ciò che intende esprimere.

---

<sup>52</sup> L'implicatura di Grice era considerata da Searle un atto linguistico indiretto: B compie un atto linguistico (il far intendere che non andrà al cinema) attraverso il compimento di un altro atto linguistico (il dichiarare che ha una festa).

### 3. Le massime della cooperazione comunicativa

Oltre ad identificare e classificare il fenomeno delle implicature, Grice elabora una teoria di supporto, con l'obiettivo di spiegare e predire le implicature conversazionali.

Postula un Principio Cooperativo generale e quattro massime che fungono da corollari, attraverso cui chiarisce come essere cooperativi in ambito comunicativo. Ritiene acclarato che la gente segua, generalmente, queste regole di comunicazione efficace.

Il Principio Cooperativo statuisce di dare il proprio contributo di conversazione secondo quanto è richiesto, al momento in cui viene richiesto, uniformandosi allo scopo o alla direzione che ha preso il discorso al quale si prende parte.

Il Principio è poi arricchito, tanto nelle intenzioni di chi parla quanto in quelle di chi ascolta, da quattro massime:

- massima di Qualità: fai in modo che il tuo contributo sia veritiero; non condividere con gli altri ciò che ritieni falso o ingiustificato;
- massima di Quantità: sii informativo quanto richiesto dal livello e dallo scopo della conversazione;
- massima di Relazione: fai in modo che il tuo contributo sia rilevante ai fini del discorso;

- massima di Modi: espressi in modo chiaro, evitando espressioni dal significato oscuro o ambiguo; sii conciso e ordinato nell'esposizione.

Anche in relazione alle massime, le critiche non sono mancate. Da un lato, alcuni hanno obiettato quanto esse non siano ad un livello di raffinatezza sufficiente tale da spiegare molti fenomeni relativi alle implicature, che rimarrebbero in questo modo fuori dalla cornice concettuale griceana; dall'altro, in una diversa direzione polemica, alcuni obiettano che il principio e le massime griceane possano essere derivati da altri principi molto più generici e che dovrebbero essere compresi in un più ampio e rilevante contesto interpretativo.

Questa panoramica sugli elementi della pragmatica e della teoria degli atti linguistici intende fornire le categorie interpretative alla base dell'analisi che intraprenderemo nel prossimo capitolo. Guardare al potere come atto comunicativo significa prestare particolare attenzione non soltanto a colui che esercita il potere, dunque all'atto illocutorio (come l'ordine viene dato, come il potere viene esercitato), ma anche a colui che subisce la relazione di potere, dunque agli effetti perlocutori dell'atto<sup>53</sup>.

---

<sup>53</sup> A questo proposito, è rilevante in particolare l'atto perlocutorio in caso di minaccia (v. cap. 3, par. 2 e nota 58).

## CAPITOLO 3

### POTERE E PRAGMATICA

Nel primo capitolo di questa trattazione ci siamo soffermati sull'analisi della nozione di "potere" e delle sue dimensioni strutturali; nel secondo capitolo abbiamo poi esaminato la pragmatica ed in particolare alcune caratteristiche della teoria degli atti linguistici. Questo terzo capitolo cercherà di operare una sorta di sintesi tra i precedenti, inquadrando le tre dimensioni del potere (forza, manipolazione e persuasione) e un suo strumento, la minaccia, alla luce degli elementi propri della pragmatica.

#### **1. Forza, manipolazione e persuasione come atti comunicativi**

##### **1.1 La forza, atto fisico**

Violenza fisica e violenza psichica, così come le altre forme meno estreme di forza, sussistono nel compimento di un'azione corporale<sup>54</sup> piuttosto che di un'azione verbale. E' nell'azione corporale che trovano la loro ragione di esistere, la loro caratterizzazione rispetto ad altre forme di esercitazione del

---

<sup>54</sup> Anche la non-violenza, benché in senso opposto, è caratterizzata dall'uso del corpo. A tal proposito v. cap. 1, par. 3.1.

dominio. Possiamo dunque escludere senza ulteriori indugi la dimensione della forza fisica da un confronto con le categorie degli atti linguistici.

## **1.2 La manipolazione come atto comunicativo**

La definizione stessa di manipolazione<sup>55</sup> ci permette di classificarla come atto illocutorio indiretto. Se si verifica, dunque se B a seguito dell'influenza di A si comporta come A vuole che faccia, giocoforza si è in presenza di un obiettivo perlocutorio; tutto ciò è vero sia nel caso in cui la manipolazione venga messa in atto all'interno di una relazione sociale, sia in assenza di relazione sociale tra i due soggetti. La forza illocutoria può variare, all'interno dello spettro dell'influenza, in base al tipo di atto manipolativo; ciò diventa particolarmente evidente considerando i casi di manipolazione in assenza di relazione sociale tra i soggetti, quando la comunicazione è simbolica e mira a limitare o selezionare le informazioni in possesso di B, ma anche quando l'ambiente del manipolato può arrivare ad essere alterato.

Le regole costitutive degli atti illocutori definite da Searle non trovano riscontro nei casi di manipolazione, né nei confronti della condizione di sincerità né nelle altre tre condizioni.

---

<sup>55</sup> Ricordiamo (come già detto nel cap. 1, par. 3.2) che si è in presenza di manipolazione quando B non è a conoscenza dell'intenzione di A di influenzarlo, ma A di fatto si comporta in modo tale che B si conformi ai suoi desideri (v. nota 24).



Guardando alle classi searliane, la manipolazione a nostro parere costituisce un esempio di atto direttivo, in quanto il manipolatore cerca di fare in modo che il manipolato si comporti conformemente a quanto consigliatogli dall'atto illocutorio.

Chiara esempio di implicatura conversazionale, la manipolazione potrebbe assecondare il Principio Cooperativo<sup>56</sup> di Grice se intendiamo quest'ultimo in senso ampio; così anche per quanto riguarda la massima di Quantità (che può anzi rivelarsi assai utile allo scopo del manipolatore, fornendo un alibi per la limitazione delle informazioni da fornire al manipolato). Le massime di Qualità, Relazione e Modi non sono in alcun modo rispettate.

### **1.3 La persuasione come atto comunicativo**

La persuasione, la forma più affidabile di potere dal punto di vista di chi lo detiene, è un atto illocutorio diretto. Così come per la manipolazione, anche in questo caso se la persuasione sussiste, dunque se B, dopo aver indipendentemente valutato in base ai propri obiettivi e alle proprie credenze gli argomenti presentatigli da A, si comporta conformemente a quanto A gli

---

<sup>56</sup> Secondo il Principio Cooperativo, bisogna dare il proprio contributo alla conversazione secondo quanto è richiesto, al momento in cui viene richiesto, uniformandosi allo scopo o alla direzione che ha preso il discorso nel quale si interagisce (v. cap. 2, par. 3).

aveva suggerito, siamo in presenza di obiettivo perlocutorio<sup>57</sup>. La forza illocutoria varia anche in questo caso, senza mai giungere al comando ma spaziando nella sfera delle affermazioni, più o meno “forti”.

All’opposto di quanto riscontrato nell’atto manipolatorio, ci pare che il persuasore rispetti in linea di massima tutte le condizioni costitutive di atto illocutorio, fatta eccezione per quella di sincerità: non è imprescindibile, può essere rispettata così come elusa.

Secondo la classificazione searliana, la persuasione rientra in senso ampio sia negli atti rappresentativi o assertivi sia in quelli direttivi, a seconda delle tecniche persuasive adottate; se poi volessimo tenere conto dell’impegno che il persuasore impiega nel persuadere, avvalorando le sue tesi con promesse o minacce di fare o non fare qualcosa, ecco che sotto quest’aspetto la persuasione potrebbe essere ricompresa anche negli atti commissivi.

Riguardo le implicature, riteniamo che la categoria delle implicature convenzionali si adatti maggiormente alla fattispecie della persuasione, in quanto obiettivo di un persuasore è far sì che l’interlocutore prenda atto delle sue ragioni e poi decida per proprio conto: più le motivazioni appariranno chiare e convincenti, più egli avrà possibilità di riuscire nel suo intento. E’ proprio per questo che nella persuasione sono rispettate tutte e quattro le

---

<sup>57</sup> Come sottinteso per la manipolazione nel sottoparagrafo precedente, un seguito perlocutorio sarebbe impossibile in questi due casi: significherebbe che il manipolatore e il persuasore non sono riusciti nel loro intento, dunque manipolazione e persuasione non sono in atto.

massime griceane, perché tanto più il contributo del persuasore apparirà chiaro, ordinato, pertinente e attinente, tanto più il persuaso sarà, appunto, persuaso.

## **2. La minaccia come atto comunicativo**

Giungiamo ora ad esaminare lo strumento della minaccia. I tipi e gli elementi costitutivi di una minaccia sono tendenzialmente infiniti; cercheremo tuttavia di dare una lettura il quanto più possibile generale di questo fenomeno.

Atto illocutorio diretto oppure indiretto, per essere “felice” necessita di seguito perlocutorio nel caso di atto diretto e di obiettivo perlocutorio nel caso di atto indiretto<sup>58</sup>. La forza illocutoria della minaccia è generalmente di livello molto alto; tuttavia, essa non sempre può essere ricondotta ad un imperativo o è formulata come tale: in realtà, le forme più sottili di minaccia sono espresse nei modi del consiglio, del suggerimento, dell'allusione. Ciò che accomuna le diverse forme espressive della minaccia non è tanto la loro forza illocutoria, quanto appunto il loro obiettivo (o seguito) perlocutorio.

---

<sup>58</sup> Una minaccia ha funzione deterrente, cioè è davvero efficace, soltanto nel momento in cui la sanzione in essa minacciata non viene messa in atto. Dunque, se è espressa sotto forma di atto illocutorio diretto necessita di seguito perlocutorio in quanto, per sancirne la riuscita, l'atto perlocutorio dovrà essere diverso da quanto espresso direttamente dal minacciante con l'atto illocutorio. Viceversa, se è espressa come atto illocutorio indiretto significa che il minacciante vuole ottenere qualcosa di diverso da ciò che esprime letteralmente con l'atto illocutorio, dunque per essere “felice” questo tipo di minaccia necessita di un obiettivo perlocutorio, ovvero di una corrispondenza a quanto è inteso (ma non espresso letteralmente) dal minacciante.

La regola del contenuto proposizionale è in linea di massima rispettata, anche se possono verificarsi casi di bluff in cui si minacciano anche cose che in realtà non si sarebbe disposti a mettere in atto<sup>59</sup>; il rispetto della regola delle condizioni preparatorie è imprescindibile affinché il minacciante sia in grado di mantenere una effettiva credibilità<sup>60</sup> agli occhi del minacciato; lo stesso vale anche per la condizione di essenzialità, senza la quale il minacciante non riuscirebbe ad esprimere con chiarezza al minacciato il comportamento richiesto e la sanzione che rischia in caso di comportamento difforme al richiesto. Vale la pena soffermarsi un attimo più a fondo, invece, nel considerare la condizione di sincerità. Di primo acchito, è forse superfluo sottolinearlo, sembrerebbe non essere rispettata neanche in questo caso; ad una riflessione più accurata appare però evidente che il minacciante, anche esprimendosi in modo indiretto, magari minacciando in forma sottile (suggerendo o consigliando, ad esempio), sia “sincero” nel suo atto se mantiene chiara la sua intenzione comunicativa. Chiaramente, la minaccia è un tipo di atto commissivo, ma in senso più ampio anche direttivo (effettivamente si ordina qualcosa; se questo ordine non verrà rispettato, seguiranno delle sanzioni); le implicature presenti, di larga misura convenzionali.

---

<sup>59</sup> Purché il minacciante sia tanto abile da far credere al minacciato che sarebbe pronto ad assumersi quell'impegno.

<sup>60</sup> Per credibilità non si intende qui il potere di compiere la minaccia (altrimenti il bluff non sarebbe una forma di minaccia), bensì il credere, da parte del minacciato, che il minacciante la compirà effettivamente.

Paradossalmente rispetto a quanto il senso comune potrebbe suggerire, le quattro massime, in linea generale, sono tutte rispettate.

### 3. Un confronto

La comparazione delle dimensioni del potere e di un suo strumento, la minaccia, sotto la lente della teoria degli atti linguistici evidenzia come la differenza fondamentale nella composizione di queste forme sussista nelle intenzioni, più o meno esplicite, di colui che compie l'atto illocutorio. Infatti, assumendo che la persuasione e la minaccia vengano espletate in modo "palese", con tanto di implicature convenzionali, diversamente da quanto accade nel caso della manipolazione, per sua natura più sinistra, notiamo come nei primi due casi le regole costitutive dell'atto illocutorio vengano per lo più rispettate, così come anche le quattro massime griceane.

Fatta questa considerazione di ordine generale, bisogna però considerare che "il carattere distintivo di una minaccia consiste nel fatto che una persona dice che farà qualcosa, se si verifica una certa contingenza, che chiaramente preferirebbe non fare e in cui il verificarsi della contingenza dipende dal comportamento dell'altro giocatore"<sup>61</sup>. Dunque, stante il fatto che l'efficacia della minaccia si fonda, in ultima analisi, sulle capacità comunicative del minacciante,

---

<sup>61</sup> Thomas C. Schelling, op. cit. (v. nota 38). Sottolineatura aggiunta.

riesaminando quanto detto in precedenza si arriva a constatare come, adesso, né le massime né le regole costitutive siano rispettate.

A nostro parere, questa ambivalenza riscontrata nel caso della minaccia, o meglio nel modo in cui la minaccia viene sottoposta, conferma quanto notato in apertura di paragrafo: la teoria degli atti linguistici e i suoi filtri interpretativi forniscono uno schema utile e generalmente rispettato se colui che comunica intende essere onesto nei confronti dell'interlocutore, seppur volendo perseguire i suoi scopi; in caso contrario, la comunicazione resta una sorta di arena dove la principale se non unica regola si dimostra quella del comunicatore più efficace e più convincente, non importa con quali mezzi.

E' molto interessante, in conclusione, notare come la minaccia presenti una peculiarità: la sua efficacia come atto perlocutorio determina un ribaltamento delle condizioni di felicità della minaccia stessa. Prendiamo, ad esempio, la regola del contenuto proposizionale: l'atto illocutorio di minaccia risulterebbe felice se sussistesse, da parte del minacciante, l'effettiva capacità di compiere l'azione minacciata; per contro, se il minacciante non avesse questa capacità, l'atto dovrebbe quindi risultare infelice. Tuttavia, se il minacciante è in grado di apparire credibile<sup>62</sup> agli occhi del minacciato, quest'ultimo adotterà un comportamento conforme a quello che gli viene richiesto, e così facendo

---

<sup>62</sup> Anche qui vale quanto specificato in nota 60.

genererà un atto perlocutorio<sup>63</sup>. Quest'atto perlocutorio, con la sua esistenza, rappresenta in effetti che l'atto illocutorio di minaccia è felice perché realizza ciò che il minacciante desiderava.

---

<sup>63</sup> Atto che sarà un obiettivo perlocutorio oppure un seguito perlocutorio in base a quanto specificato in nota 58.

## CONCLUSIONE

All'inizio del lavoro di redazione sul presente elaborato, l'interesse era diretto alla dimensione del potere. Il nostro obiettivo era quello di indagare dimensioni e problematiche del potere alla luce della pragmatica e della teoria degli atti linguistici, per capire in quale misura i concetti e le categorie afferenti agli atti illocutori potessero essere applicate ai tipici atti di potere: la forza, la manipolazione, la persuasione e la minaccia.

L'inquadramento teorico del concetto di potere è stato il primo passo; si sono esaminate le tipologie, le aree problematiche da considerare quando si intende definire cosa sia il potere, le sue dimensioni e uno dei suoi strumenti, la minaccia. Si è proseguito con un resoconto dei principali strumenti teorici della pragmatica, con particolare attenzione alla teoria degli atti linguistici e alla cooperazione comunicativa.

L'applicazione delle categorie interpretative della pragmatica alle dimensioni di potere ha poi evidenziato, in chiave più generale, che intendere manipolazione, persuasione e minaccia come atti linguistici crea uno scarto nella soddisfazione delle tre condizioni di atto illocutorio, il quale è essenzialmente riconducibile alle intenzioni di colui che compie l'atto linguistico: infatti, gli schemi searleani



e griceani sono rispettati se colui che comunica intende mantenere un'onestà comunicativa formale e sostanziale nei confronti dell'interlocutore.

In secondo luogo, e ci troviamo di fronte alla parte più interessante e per certi versi nuova emersa dalla nostra ricerca, la minaccia si è distinta dalle altre fattispecie per una peculiarità non indifferente: la sua natura è tale che l'efficacia perlocutoria dell'atto di minaccia si realizza quando le condizioni di felicità dell'atto non sono realizzate.

Sarebbe utile procedere su questa strada, sottoponendo ad esame particolareggiato casi concreti di minaccia, in modo da sviluppare un resoconto più preciso di quello che svolgiamo in questo lavoro.

## BIBLIOGRAFIA

**Abbagnano**, Nicola e **Fornero**, Giovanni, *Il nuovo Protagonisti e testi della filosofia*, vol. 3 tomo A, Pearson Paravia Bruno Mondadori spa, 2007.

**Austin**, John L., *How to Do Things With Words*, Cambridge (Massachussets), Harvard University Press, 1962.

**Elster**, Jon, *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007 (tr. it. di Paola Palminiello, *La Spiegazione del Comportamento Sociale*, a cura di Filippo Barbera, Bologna, Il Mulino, 2010).

**Grice**, H. Paul, *Studies in the Way of Words*, Cambridge - London, Harvard University Press, 1989.

**Hobbes**, Thomas, *Leviathan*, 1651 (tr. it. a cura di Arrigo Pacchi, *Leviatano*, Roma, Editori Laterza, 15<sup>a</sup> ed., 2011).

**Popitz**, Heinrich, *Phänomene der Macht*, Tübingen, J. C. B. Mohr, 2<sup>a</sup> ed., 1992 (tr. it. di Paolo Volontè e Luca Burgazzoli, *Fenomenologia del Potere*, a cura di Sergio Cremaschi, Bologna, Il Mulino, 2<sup>a</sup> ed., 2001).

**Schelling**, Thomas C., *The Strategy of Conflict*, Cambridge (Massachussets), Harvard University Press, 1960 (tr. it. di Manuela Galetto, *La Strategia del Conflitto*, a cura di Michele Alacevich, Milano, Bruno Mondadori, 2006).

**Searle**, John R., *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

**Searle**, John R., *Making the Social World - The Structure of Human Civilization*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

**Weber**, Max, *Wirtschaft und Geselleschaft*, Tübingen, J. C. B. Mohr, 1922 (tr. it. di Pietro Chiodi e Giorgio Giordano, *Economia e società*, Milano, Edizioni di Comunità, 1961).

**Wrong**, Dennis H., *Power – Its Forms, Bases and Uses*, New York, Harper & Row, 2<sup>a</sup> ed., 1980.

#### Articoli e sitografia

**Anderson**, Scott, “Coercion”, in AAVV, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Edward N. Zalta ed., Winter edition, 2011.

<http://plato.stanford.edu/archives/win2011/entries/coercion/>

**Davis**, Wayne, “Implicature”, in AAVV, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Edward N. Zalta ed., Spring edition, 2013.

<http://plato.stanford.edu/archives/spr2013/entries/implicature/>

**Grandy**, Richard E. e **Warner**, Richard, “Paul Grice”, in AAVV, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Edward N. Zalta ed., Fall edition, 2013.

<http://plato.stanford.edu/archives/fall2013/entries/grice/>

**Green**, Mitchell, “Speech Acts”, in AAVV, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Edward N. Zalta ed., Spring edition, 2009.

<http://plato.stanford.edu/archives/spr2009/entries/speech-acts/>

**Korta**, Kepa e **Perry**, John, “Pragmatics”, in AAVV, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Edward N. Zalta ed., Winter edition, 2012.

<http://plato.stanford.edu/archives/win2012/entries/pragmatics/>