

FRONTIERE LIBERALI

Book Review

Ingannare se stessi per fuorviare il cittadino¹

di Carlo Burelli

INTRODUZIONE

Le menzogne abbondano in politica. Manipolazione e propaganda sono perciò temi ricorrenti nella storia della filosofia politica. Alcuni credono che tali sotterfugi siano inevitabili in politica (Edelman 2001), e in una qualche misura persino giustificati, giacché sono necessari a ottenere il potere politico necessario per realizzare qualunque fine (Machiavelli 2010). Questi stragemmi sono occasionalmente qualificati come casi di “mani sporche”, qualora siano richiesti per evitare emergenze catastrofiche (Walzer 1973).

Tali inganni sono tuttavia comunemente ritenuti dannosi in politica poiché essi minano due importanti virtù: la sincerità, e l’accuratezza (Williams 1996). La sincerità impone alle persone di dire ciò che credono, invece di ciò che è loro utile. L’accuratezza invece richiede alle persone di dire ciò che razionalmente dovrebbero credere alla luce dell’evidenza disponibile. Molte analisi si sono focalizzate sul condannare la mancanza di sincerità, concentrandosi particolarmente sul grande pericolo dalla propaganda politica (Stanley 2015). Eppure la mancanza di accuratezza è ugualmente problematica per le democrazie liberali, anche quando è sincera e non intenzionale. Essa può compromettere la qualità epistemica dei regimi democratici sviando la deliberazione (Brown 2019). In aggiunta, l’inaccuratezza può minare le virtù liberali dell’autonomia individuale e della libertà, poiché i cittadini non possono effettivamente determinare il loro bene e sono di conseguenza incapaci di criticare l’esercizio del potere politico (Sleat 2007).

¹Il libro recensito è *Political Self-Deception* di Anna Elisabetta Galeotti (Cambridge, Cambridge University Press, 2018).

Gli effetti nocivi dell'inaccuratezza non sono solo il prodotto dell'inganno intenzionale, ma anche dell'autoinganno. Tuttavia, se il primo concetto è stato giustamente molto studiato, il secondo ha ricevuto minore attenzione. L'autoinganno a livello dell'individuo è invero discusso nella filosofia della mente e in psicologia, ma l'emergere dell'autoinganno collettivo e i suoi sistematici effetti distorsivi sulla politica democratica hanno finora eluso lo scrutinio dei filosofi politici. Il libro di Elisabetta Galeotti *Political Self-Deception* (L'autoinganno in politica) colma finalmente questa lacuna proponendo un'analisi filosoficamente attenta del concetto e discutendo alcune sue significative occorrenze storiche.

Il resoconto di Galeotti propone due utili innovazioni. La prima consiste nel mostrare che l'autoinganno ha un importante potere esplicativo. Giudizi inaccurati sono solitamente spiegati come il prodotto di un inganno intenzionale o come il frutto di un sincero errore. Eppure, molti eventi politici non sembrano rientrare facilmente in queste due categorie. In alcuni casi, il presunto inganno ha conseguenze prevedibilmente catastrofiche, che non possono essere plausibilmente spiegate come menzogne di cospiratori razionali. In questi casi, nessun ingannatore accorto avrebbe intenzionalmente utilizzato bugie così grossolanamente irrealistiche da ritorcerglisi contro una volta venute alla luce. Sarebbe lecito concludere dunque che tali errori costosi siano spiegabili come il frutto di sinceri errori cognitivi. Tuttavia, a volte l'evidenza è troppo chiara perché la presunta buona fede risulti plausibile particolarmente nel caso in cui presunti errori risultino molto utili all'attore.

Uno degli esempi di Galeotti è l'incidente del Golfo di Tonkin: l'apparente attacco contro due navi pattuglia americane da parte del Vietnam del Nord, che portò Johnson e McNamara a dichiarare guerra al Vietnam. Di questo evento prevalgono due differenti interpretazioni. McNamara provò a difendere le sue azioni, ammettendo di aver commesso un onesto errore nel valutare le prove. Molti critici non gli credettero, interpretando l'incidente come uno stratagemma mirato a giustificare la guerra. La verità, secondo Galeotti, si trova nel mezzo: l'autoinganno fornisce una migliore giustificazione sia dell'errore in buona fede che dell'inganno intenzionale. L'equipaggio delle due navi ritenne sinceramente di essere sotto attacco e le ulteriori analisi come il resoconto di Moise confermarono che molti attori politici a Londra credettero sinceramente all'esistenza dell'attacco. Allo stesso tempo, il presidente Johnson e McNamara ritenevano fondamentale una *escalation* contro il Vietnam del Nord per vincere la guerra civile nel Sud del Vietnam ed erano alla ricerca di una scusa per

vendere la guerra ai cittadini, anche a dispetto di molte prove che mettevano in dubbio l'esistenza dell'incidente del Golfo di Tonkin.

La seconda interessante novità del resoconto di Galeotti è normativa: il libro offre uno strumento diagnostico per individuare le condizioni favorevoli all'emergere dell'autoinganno. Questo è particolarmente importante perché l'autoinganno può avere conseguenze disastrose in politica, dove la posta in gioco è alta, e il costo delle conseguenze ricade anche sugli altri cittadini. Tale errore può fuorviare il calcolo razionale di costi e dei benefici e portare a decisioni affrettate e disastrose, come entrare in guerra. Anche se Galeotti non propone specifici meccanismi istituzionali per limitare l'emergenza dell'autoinganno in politica, il suo resoconto ci permette di essere consapevoli delle condizioni che lo rendono probabile e suggerisce una strategia generale per disinnescarle.

Il libro è diviso in due parti: una filosofica e l'altra storica. Nella prima parte il libro delinea una nuova concezione dell'autoinganno individuale, la estende a contesti collettivi e politici, mostra come sia moralmente biasimevole e come disarmarlo. Nella seconda parte invece l'autrice discute alcuni esempi storici, mostrando come diversi meccanismi di autoinganno contribuirono alla presa di decisioni ingiustificate: in particolare l'attacco di Kennedy a Cuba, quello di Johnson al Vietnam e quello di Bush all'Iraq.

I. UNA NUOVA CONCEZIONE DELL'AUTOINGANNO

Il primo merito del libro di Galeotti è di difendere una concezione chiara dell'autoinganno, dialogando criticamente con la letteratura contemporanea in filosofia della mente e psicologia, dove i due approcci principali sono quello intenzionale e quello causale. Entrambi risultano problematici per differenti ragioni.

La concezione intenzionale segue l'intuizione tradizionale che l'autoinganno consista nel "mentire a se stessi" (Demos 1960): ci autoinganniamo quando sappiamo che qualcosa è falso, e tuttavia desideriamo fortemente che sia vero fino al punto da convincerci che lo sia. Questa caratterizzazione è però paradossale perché il soggetto deve essere consapevole che qualcosa è falso, ma allo stesso tempo forzarsi a credere che sia vero.

Dunque, alcuni hanno criticato tale resoconto come logicamente contraddittorio e hanno proposto una spiegazione interamente causale del fe-

nomeno (Mele 1997; 2000). Secondo queste interpretazioni l'autoinganno risulta dall'interferenza di uno stato motivazionale che causalmente innesca errori cognitivi che portano alla credenza sbagliata. Nonostante questa visione sia più coerente, ha l'inconveniente di privare l'autoinganno di ogni intenzionalità, e di conseguenza di ogni responsabilità. L'autoinganno diventa qualcosa che capita all'attore, invece che qualcosa che egli fa. Questa sarebbe una caratterizzazione del fenomeno particolarmente problematica per i casi politici, giacché mina la possibilità di criticare coloro che ne sono preda. In aggiunta, la spiegazione causale è anche implausibile alla luce di alcuni recenti esperimenti che confermano che l'autoinganno è un fenomeno almeno parzialmente intenzionale: se i soggetti non intendono volontariamente ingannarsi, il processo non è neppure interamente inconscio (Michel, Newen 2010; Wentura, Greve 2004).

Facendo riferimento ad alcuni suoi precedenti lavori (2012), Galeotti assume una definizione di autoinganno apparentemente tradizionale: «credere P contro l'evidenza disponibile, e sotto l'influenza di un desiderio che P sia vero»² (Galeotti 2018, 234). Tuttavia, l'autrice evita il paradosso della concezione intenzionale specificando il processo tramite il quale l'autoinganno emerge. Galeotti chiama la sua concezione "modello della mano invisibile". L'idea è derivata dalle scienze sociali, dove i meccanismi a mano invisibile spiegano alcuni eventi come la conseguenza non voluta di atti intenzionali. In questo modello, l'autoinganno è visto come l'esito non voluto di passaggi cognitivi intenzionali, sui quali l'attore esercita un certo controllo e dei quali è perciò responsabile.

In aggiunta e contrariamente alla concezione causale, il modello di Galeotti evidenzia in modo interessante le condizioni specifiche che innescano l'autoinganno: esso è più probabile quando i costi di credenze inaccurate sono basse. Ispirandosi alla psicologia politica di Robert Jervis (1976), l'autrice ritiene che la nostra accuratezza quando raccogliamo le informazioni dipenda da quanto eventuali errori ci costerebbero. Per dare un esempio, i genitori di un agente dei servizi segreti saranno portati a non tenere in grande considerazione le prove che il loro figlio sia una talpa del nemico, non sono perché vogliono fortemente che sia innocente, ma anche perché se fosse colpevole non c'è nulla che potrebbero fare a riguardo. Anche se potessero denunciarlo, ciò non allevierebbe il loro dolore. Quindi, la condizione di questi genitori

² Tutte le traduzioni in italiano sono dell'autore.

differisce sensibilmente da quella dei suoi colleghi. Anch'essi vogliono credere che la talpa sia leale, ma sono meno portati ad autoingannarsi perché vi è qualcosa che possono fare: arrestarlo. L'autoinganno è generato nei genitori perché i costi di tale errore sono trascurabili rispetto ai benefici psicologici.

Il resoconto di Galeotti permette di rendere conto anche dei casi di "autoinganno contorto" (Galeotti 2016a). Se l'autoinganno tradizionale consiste nel credere erroneamente che il proprio partner sia fedele, contro chiare prove che ci tradisca, la variante contorta è il contrario: ci convinciamo erroneamente che il partner ci tradisca contro l'evidenza che sia fedele. Questi casi contorti sono estremizzazioni di una strategia a volte razionale: immaginare il caso peggiore e pianificare come risolverlo. Tuttavia, questa strategia può portare a un irragionevole autoinganno, perché quando ci immaginiamo il caso peggiore tendiamo a sovrastimarne significativamente la probabilità.

2. AUTOINGANNO POLITICO

Al di là dei chiarimenti sulla nozione di autoinganno e le condizioni sotto le quali si verifica, la più significativa novità di questo libro sta nel tentativo di applicare questo concetto alla sfera politica. Questo tentativo è cruciale perché il fenomeno è per vari motivi più probabile e più dannoso in tale contesto (Galeotti 2015; 2016b).

Innanzitutto, i gruppi gerarchici sono particolarmente suscettibili all'autoinganno. I leader tendono a sottostimare i costi dell'inaccuratezza nella misura in cui possono scaricare la colpa sugli altri colleghi del gabinetto. Dall'altro lato, i membri del gruppo tendono a riconfermare l'autoinganno del leader perché affrontano alti costi nel contraddirlo, giacché la loro carriera dipende sovente dal leader stesso. In aggiunta, fintantoché il leader ha l'ultima parola, essi non si sentono responsabili della decisione finale e scontano perciò a loro volta il costo di eventuali errori. Di rimando, questo consenso del gruppo rassicura il leader che il proprio autoinganno è in realtà una credenza giustificata. In politica perciò, la probabilità di tali circoli viziosi rende l'autoinganno più probabile.

Come esempio, Galeotti discute la catastrofica decisione di Kennedy di appoggiare la fallita invasione di Cuba intrapresa da un gruppo paramilitare, passata alla storia con il nome di Baia dei Porci. Kennedy riuscì a convincere l'opinione pubblica che tale scelta fosse dovuta a un intenzionale imbroglio da parte dei due agenti CIA che gli avevano proposto il piano. Eppure è difficile

sostenere che questi avessero un reale interesse a ingannarlo, poiché non avevano molto da guadagnarci e avrebbero pagato un grave costo per il fallimento del piano – come di fatto avvenne. Tuttavia, credere in un onesto errore di Kennedy o degli agenti non ci offre una interpretazione più plausibile. Visto il numero di attori coinvolti nella decisione, è altamente probabile che almeno alcuni avrebbero potuto sottolineare le criticità del piano, se non avessero avuto un forte desiderio di credere in esso. Molti membri del Gabinetto di Kennedy ammisero in seguito di aver avuto dubbi, ma di non aver voluto contraddire il presidente, compromettendo così la coesione del gruppo e la loro stessa carriera. L'autoinganno sembra offrirci dunque una spiegazione più plausibile sia dell'inganno intenzionale sia dell'errore in buona fede.

Una conseguenza preoccupante dell'argomento di Galeotti è che è estendibile logicamente alla democrazia stessa. Poiché è improbabile che un voto determini il risultato delle elezioni, ogni persona è strutturalmente portata a scontare l'accuratezza delle proprie credenze (Caplan 2011). E pur tuttavia, poiché l'esito finale è prodotto dall'aggregazione di tali credenze inaccurate, il risultato sarà facilmente distorto. Dall'altro lato, il leader eletto può a sua volta abbandonarsi facilmente all'autoinganno o perché i cittadini confermano il suo giudizio inaccurato o perché si sente un mero delegato obbligato a implementare la volontà degli elettori. Galeotti menziona queste implicazioni, ma sarebbe stato interessante approfondire fino a che punto un regime democratico offra incentivi strutturali all'autoinganno.

3. CRITICARE E MITIGARE L'AUTOINGANNO

Il modello di Galeotti è normativo perché – al contrario della più diffusa interpretazione causale – permette di attribuire responsabilità agli agenti, e quindi di poterli criticare come moralmente biasimevoli. Tuttavia, per essere interamente biasimevoli, gli attori dovrebbero essere pienamente al corrente del loro autoinganno.

Questo problema è risolto proponendo un meccanismo per limitare l'emergere dell'autoinganno a livello individuale: un impegno a vincolarsi al giudizio di arbitri esterni. Galeotti nota che abitualmente percepiamo l'autoinganno dei nostri amici, ma non ci sentiamo sempre autorizzati a intervenire criticandone l'illusione. Di conseguenza, l'autrice argomenta che se autorizzassimo i nostri amici ad agire come arbitri, loro potrebbero interve-

nire senza violare la nostra autonomia. Una volta che tale accordo è in piedi, il soggetto diventa pienamente responsabile dell'autoinganno, e se rifiuta i consigli degli arbitri diventa interamente biasimevole. Al contrario, accettandone il consiglio ne acquisisce anche interamente il merito, giacché il sistema è stato messo in piedi dal soggetto stesso. Inoltre, fintantoché tutti sanno che potrebbero essere preda di autoinganni, e che potrebbero rimpiangerli in seguito, è nel loro interesse di mettere in piedi tale meccanismo di prevenzione.

I politici sono secondo Galeotti i primi a rimpiangere il proprio autoinganno quando devono pagarne il prezzo. L'autrice nota acutamente che questo problema è più facilmente risolvibile della menzogna intenzionale nel contesto politico. La ragione è descritta esplicitamente da Jervis: «uno statista vorrebbe che i suoi nemici siano deboli – o ancora meglio, vorrebbe non avere alcun nemico – ma se crede questo senza che sia vero ne pagherà un alto costo» (Jervis 1976, 357). Fintantoché i politici rimpiangono il proprio autoinganno, hanno ragioni prudenziali per porvi un freno, che non avrebbero per le loro menzogne intenzionali che rientrano invece nel loro interesse.

Galeotti non propone specifici meccanismi istituzionali per far fronte all'autoinganno in politica, suggerisce però una strategia generale di risposta. L'impegno a vincolarsi a arbitri esterni può essere applicato anche alla sfera politica istituzionalizzando il ruolo dell'avvocato del diavolo. Una persona dovrebbe essere designata per offrire su ogni decisione del gruppo un parere in dissenso dall'opinione generale, anche nei casi in cui tutti gli altri si dichiarino d'accordo. In questo modo, l'avvocato del diavolo potrebbe parlare liberamente e far emergere possibili errori dovuti ad autoinganno, senza la preoccupazione di contraddire il leader o minare la coesione del gruppo. Galeotti suggerisce persino che per svolgere tale funzione terapeutica, un tale arbitro debba essere del tutto estraneo al gruppo. Questa convinzione potrebbe apparire eccessivamente radicale, poichè i benefici di prevenire l'autoinganno sarebbero probabilmente minori del rischio di dare accesso a potenziali avversari alla conoscenza interna del gruppo politico. Inoltre, questa condizione non è richiesta per l'esempio individuale dell'amico-arbitro, che in quanto amico per definizione non è esterno e neutrale.

4. AUTOINGANNO STORICO

Per evitare di rendere il libro aridamente distaccato dalla realtà, la seconda parte offre una dettagliata analisi di diversi casi storici dove una combinazio-

ne di alto stress e forti pulsioni emotive preparano un terreno fertile per l'autoinganno: la decisione di Kennedy di appoggiare l'invasione di Cuba, quella di Johnson e McNamara di intervenire contro il Vietnam, e la credenza di Bush nelle armi di distruzione di massa di Saddam. Qui posso solo introdurre brevemente l'ultimo esempio, che è forse però il più adatto a testimoniare la forza dell'interpretazione dell'autrice.

È ormai comunemente accettato che l'obiettivo principale della seconda guerra contro l'Iraq fosse rimuovere Saddam Hussein, come un famoso *memorandum* dell'intelligence inglese esplicitamente ammetteva (Danner, Rich 2006, 89). Perciò vi è una strana dissonanza tra l'obiettivo della guerra e il suo marketing basato sulle armi di distruzioni di massa. Molte spiegazioni hanno perciò fatto riferimento ad altri fattori causali, quali il controllo del petrolio o gli interessi egemonici degli Stati Uniti nell'area, ma secondo Galeotti queste interpretazioni non rendono pienamente giustizia alla complessità della situazione. Due tipi di autoinganno risultano invece vitali per spiegare tali eventi.

Il primo è un caso diretto di autoinganno: i politici americani erano rimasti scioccati dall'Undici Settembre e desideravano trovare un chiaro e indetificabile nemico da combattere. Credevano erroneamente che le organizzazioni terroristiche potessero aver avuto successo in un attentato così complesso soltanto perché erano state appoggiate da istituzioni statali. Furiosa ma impotente, l'amministrazione Bush si preoccupò poco della accuratezza del proprio giudizio e cercò prove che riconfermassero il proprio desiderio di rimpiazzare l'ignoto pericolo del terrorismo con quello noto dell'Iraq.

Il secondo autoinganno è invece del tipo contorto. La leadership americana iniziò a immaginare il peggior caso possibile: un mondo dove gli stati "canaglia" rifornissero le organizzazioni terroriste di armi di distruzione di massa. Come è stato spiegato sopra, caddero così preda del rischio di ritenere l'eventualità che ciò stesse avvedendo in Iraq molto superiore a quanto fosse ragionevole supporre.

L'evidenza in favore delle armi di distruzione di massa era, infatti, troppo tenue per credere che si sia trattato di un semplice errore in buona fede. Solo l'ardente desiderio di trovare una ragione per deporre Saddam può spiegare un tale convincimento. Di conseguenza, molti resoconti esplicativi ipotizzano una cospirazione intenzionale per convincere il pubblico ad appoggiare un'invasione basata sull'interesse nazionale. Eppure Galeotti descrive molti dettagli che non collimano perfettamente con questa interpretazione. L'e-

sempio più lampante è il fatto che anche dopo la fine della guerra, Bush cercò di dimostrare che tali armi esistevano lanciando tre diverse operazioni di ricerca, che ne riconfermarono l'inesistenza. Se Bush non avesse genuinamente creduto di trovarle, non avrebbe probabilmente autorizzato tre costose operazioni dal prevedibile risultato imbarazzante. Se si fosse trattato di una cospirazione fin dall'inizio, sarebbe stato più razionale falsificare le prove anche dopo la guerra.

5. UNA DIFFICOLTÀ INTERPRETATIVA E LE SUE CONSEGUENZE NORMATIVE

La ricostruzione di Galeotti è molto più dettagliata di quanto io non possa qui riassumere, e ogni caso storico è permeato da diversi autoinganni. Per questo motivo, offre molti spunti interessanti per coloro che ritengono di poter imparare dalla storia. Tuttavia, cercare di attribuire l'autoinganno ad attori storici è un'impresa a dir poco ardua.

Parte della chiarezza esibita da Galeotti (2018, 172) dipende dal fatto che il suo stesso giudizio proviene "dal di fuori ed ex-post", come ella stessa ammette. Quando analizziamo l'evidenza storica per stabilire se un agente sia colpevole di autoinganno, è facile analizzare i fatti alla luce del "senno di poi" (Fischhoff 1975). Guardiamo agli eventi passati sapendo già come si svilupperanno, e perciò sovrastimiamo la probabilità delle conseguenze che sappiamo essersi verificate, e sottostiamo quelle che non lo sono. Predire il passato sembra sempre più facile che predire il futuro. Sapendo che lo sbarco alla Baia de Porci è fallito, siamo portati a pensare che questo fosse l'esito inevitabile e coloro che non lo avessero ritenuto tale all'epoca fossero chiaramente in errore. Non solo è difficile determinare la probabilità di eventi storici, ma è persino più arduo stimare la probabilità che attori passati avrebbero dovuto razionalmente assegnare. Qui l'incertezza riguardo a fenomeni sociali complessi, e il senno di poi, si combinano con l'incertezza dell'informazioni disponibili al tempo.

Questi vincoli epistemici sono particolarmente paralizzanti quando tentiamo di identificare l'autoinganno come distinto dalla menzogna e dagli errori in buona fede. Da un lato, dobbiamo dimostrare che l'evidenza fosse relativamente incerta perché, se fosse stata interamente chiara, un inganno intenzionale risulterebbe una spiegazione più plausibile. Dall'altro lato, tuttavia, l'evidenza disponibile deve essere stata sufficientemente chiara per poter

giungere all'epoca a una corretta valutazione. Altrimenti, un semplice errore in buona fede risulterebbe una spiegazione più appropriata.

Galeotti riconosce questa difficoltà nell'attribuire l'autoinganno, ammettendo che i giudizi sugli stati mentali interni degli attori storici siano sempre difficili, ma risponde giustamente che tali difficoltà sono presenti anche nell'attribuzione di inganni intenzionali e di errori epistemici. Tuttavia, il problema rimane ed è particolarmente grave perché rischia di contaminare le conseguenze normative dell'argomento in due modi. Primo, se l'evidenza è genuinamente in dubbio, diventa più difficile ritenere gli attori responsabili dell'errore. Senza responsabilità, non possiamo ritenerli moralmente responsabili. Secondo, se l'evidenza è invece decisiva anche l'influenza distorsiva di potenti desideri difficilmente sarebbe stata sufficiente ad alterarla. In questi casi, l'inganno intenzionale sembra una spiegazione più probabile, ma l'inganno intenzionale non è soggetto alle misure preventive per l'autoinganno, che dipendono dall'accettazione spontanea dell'attore.

Ciò si connette a un'altra tesi critica nell'argomento di Galeotti: l'idea che l'autoinganno sia sempre contrario all'interesse dell'attore politico. I politici sono disposti ad accettare meccanismi di correzione, perché tendono a rimpiangere l'autoinganno. Questo è in effetti spesso vero, giacché alla fine l'illusione si infrange e vi è un prezzo da pagare. Eppure, l'esempio stesso di Kennedy, che rimane uno dei più famosi presidenti della storia americana, lascia il dubbio che occasionalmente l'autoinganno può essere una strategia di successo. Galeotti nota acutamente questo fatto e suggerisce che molti americani siano preda di un autoinganno ritenendo Kennedy una vittima degli agenti CIA nella *débâcle* della Baia dei Porci. Questo potrebbe anche essere vero, ma sembra comunque contraddire il punto che chi si autoinganna paga necessariamente un costo del proprio errore. Eppure, questa intuizione è fondamentale all'argomento. Negare o indebolire la tesi che l'autoinganno sia contrario all'interesse individuale ha un alto costo normativo, perché ci rende meno speranzosi che le misure di contenimento proposte dall'autrice possano essere accettate dagli attori politici.

CONCLUSIONE

A dispetto di una inevitabile vaghezza nell'ascrizione storica dell'autoinganno e delle difficoltà normative che ne risultano, la concezione presentata da

Galeotti tratteggia una categoria essenziale per comprendere alcune scelte politiche apparentemente irrazionali, che è impossibile ridurre a menzogne o a semplici errori. Un'analisi dell'autoinganno è per giunta vitale nella misura in cui ciò che possiamo fare per evitarlo è diverso da ciò che faremmo per evitare errori o manipolazioni intenzionali. L'analisi di Galeotti ci suggerisce inoltre in quali condizioni dobbiamo tenere alta la guardia: non solo quando vi è un'alta posta in gioco e forti pulsioni emotive, ma soprattutto ogniqualvolta i costi dell'innaccuratezza siano bassi. Queste condizioni segnalano quando dobbiamo stare all'erta per eventuali autoinganni non solo in noi stessi, ma anche negli attori politici che noi – in qualità di cittadini – dobbiamo valutare. Questo libro è dunque particolarmente prezioso nell'attuale clima politico, la cui crescente polarizzazione ideologica porta sovente sia i cittadini che i politici ad autoingannarsi quando si scontrano con l'evidenza contraria. Nonostante io abbia deliberatamente evitato di riferirmi all'attualità politica, non dubito che il lettore accorto potrà facilmente applicare le tesi di Galeotti a numerosi sviluppi politici contemporanei ed essere così portato, se non a risolverli, almeno a comprenderli meglio.

BIBLIOGRAFIA

- Brown É. (2019), "Propaganda, Misinformation, and the Epistemic Value of Democracy", *Critical Review*, vol. 30, n. 8, pp. 1-25.
- Caplan B. (2011), *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies-New Edition*, Princeton, Princeton University Press.
- Danner M., Rich F. (2006), *The Secret Way to War: The Downing Street Memo and the Iraq War's Buried History*, New York, New York Review of Books.
- Demos R. (1960), "Lying to oneself", *The Journal of Philosophy*, vol. 57, n. 18, pp. 588-595, DOI: 10.2307/2023611.
- Edelman M. (2001), *The Politics of Misinformation*, Cambridge - New York, Cambridge University Press.
- Fischhoff B. (1975), "Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty", *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, vol. 1, n. 3, pp. 288-299, DOI: 10.1037/0096-1523.1.3.288.
- Galeotti A.E. (2012), "Self-Deception: Intentional Plan or Mental Event?", *HUMANAMENTE Journal of Philosophical Studies*, vol. 5, n. 20, pp. 41-66.
- (2015), "Liars or self-deceived? reflections on political deception", *Political Studies*, vol. 63, n. 4, pp. 887-902.

- (2016a), “Straight and twisted self-deception”, *Phenomenology and Mind*, n. 11, pp. 90-99.
- (2016b), “The attribution of responsibility to self-deceivers”, *Journal of Social Philosophy*, vol. 47, n. 4, pp. 420-438.
- (2018), *Political Self-Deception*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Jervis R. (1976), *Perception and Misperception in International Politics: New Edition*, Princeton, Princeton University Press.
- Machiavelli N. (2010), *The Prince*, Chicago, University of Chicago Press.
- Mele A.R. (1997), “Real self-deception”, *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 20, n. 1, pp. 91-102.
- (2000), *Self-Deception Unmasked*, Princeton, Princeton University Press.
- Michel C., Newen A. (2010), “Self-deception as pseudo-rational regulation of belief”, *Consciousness and Cognition*, vol. 19, n. 3, pp. 731-744.
- Sleat M. (2007), “On the relationship between truth and liberal politics”, *Inquiry*, vol. 50, n. 3, pp. 288-305.
- Stanley J. (2015), *How Propaganda Works*, Princeton, Princeton University Press.
- Walzer M. (1973), “Political action: The problem of dirty hands”, *Philosophy & Public Affairs*, vol. 2, n. 2, pp. 160-180.
- Wentura D., Greve W. (2004), “Who wants to be... erudite? Everyone! Evidence for automatic adaptation of trait definitions”, *Social Cognition*, vol. 22, n. 1, Special issue, pp. 30-53.
- Williams B. (1996), “Truth, politics, and self-deception”, *Social Research*, vol. 63, n. 3, pp. 603-617.