

Qualche considerazione sulla fiducia

2. La sintassi della fiducia

1. Il paradosso della fiducia

La fiducia si muove all'interno di un vero e proprio *paradosso*: da un lato essa appare come l'elemento indispensabile per costituire un qualunque rapporto interpersonale, e dunque si pone come lo sfondo di ogni comunità umana; dall'altro lato essa tuttavia appare anche come qualcosa che si costruisce con fatica entro una interazione, e che va continuamente protetta come un bene prezioso e per certi aspetti scarso. Abbiamo bisogno di fiducia per parlare di relazione e di società; e nello stesso tempo se c'è una cosa sulla quale la relazione e la società è costretta a lavorare a lungo e con cura, è il fatto che si stabilisca della fiducia. Dunque la fiducia è insieme un dato di partenza e un dato di arrivo, un presupposto e una conseguenza.

Questo paradosso mostra il doppio volto della fiducia: essa è appunto uno degli elementi costitutivi di ogni relazione (ci deve essere della fiducia per costruire un legame), ed insieme ne è uno degli elementi regolativi (bisogna puntare a mettere della fiducia nelle nostre relazioni, se vogliamo che funzionino bene)¹. In quanto elemento costitutivo, la fiducia c'è, e basta. Essa cioè non entra in una "storia" - nella storia di una relazione, con i suoi inevitabili alti e bassi. In quanto elemento regolativo, la fiducia al contrario va conquistata, protetta, mantenuta. Dunque essa è al centro di una "storia" – la storia che marca ogni rapporto, fatta di passi in avanti e di passi falsi, di avanzamenti e arretramenti, di successi e di sconfitte. In questa prospettiva il rapporto fiduciario può ben essere descritto come una relazione in cui si intrecciano una serie di mosse e contromosse, volte

¹ Questo doppio statuto si riflette nella doppia concezione della fiducia: come elemento proprio dell'uomo in quanto animale sociale e alla base dei suoi rapporti sociali (cfr. Aristotele); o come risultante di un faticoso accordo a cui si ricorre per uscire da una situazione di *homo homini lupus* e per costituire, in una finalità in qualche modo utilitaria, una società (cf. Hobbes).

alla sua costituzione, al suo rafforzamento, alla sua trasformazione. Ciò che emerge allora è un processo di *negoziazione* tra le parti in causa, che chiedono fiducia pronte a ricambiarla, o che danno fiducia pronte a chiedere a loro volta qualcosa, non fosse altro che ulteriore fiducia. Una negoziazione che emerge sullo sfondo di una dimensione non negoziale (la fiducia costitutiva...), e che nondimeno disegna delle traiettorie tipiche (appuntamento, una “storia”).

Proviamo allora a delineare alcune fasi di questa “storia” del rapporto fiduciario, vedendone gli addentellati con i processi negoziali.

2. Il sorgere della fiducia

È la fase in cui scatta la scintilla che porterà a stabilire un rapporto fiduciario. Con riferimento al “quadrato della fiducia”, si tratta di passare da una non-sfiducia (ma anche da una non-fiducia: in ogni caso da uno stato di indifferenza) ad una fiducia (o al contrario, se scintilla ci sarà, ma negativa, ad una sfiducia)².

In questa fase ci sono alcuni elementi che paiono giocare un ruolo rilevante.

a. Chiedere/dare attenzione. È il momento in cui sulla scena sociale, in quello che non si è ancora costituito come gruppo coeso, qualcuno segnala la propria presenza, e la lega alla richiesta di un rapporto “forte”; o per converso evidenzia la presenza di un altro, e gli dimostra la propria disponibilità per un rapporto “forte”. Questo *chiedere/dare attenzione* può anche essere condotto in maniera polemica: cfr la nascita della relazione tra Gilbert e Iris in *The Lady Vanishes* di Hitchcock, in cui lei lo vuol far cacciare dall'albergo perché disturba, e lui le occupa la camera da letto. Ma la polemica è un tratto tensivo che chiede una distensione (essa inaugura una stringa del tipo: “non essere congiunti/voler essere congiunti/essere congiunti”). In questo senso l'attenzione è ciò che definisce come soggetti (di volere) i possibili partner della relazione fiduciaria.

b. chiedere/dare cura. Nel “prendersi cura” c'è qualcosa di più che dell'attenzione: c'è il cogliere il bisogno dell'altro, il partecipare alla sua vicenda, il far proprio qualcosa che gli appartiene. Cfr. l'incontro tra Erica e Robert in *Giovane e innocente* di Hitchcock, in cui lei si occupa di lui con uno spirito quasi da “crocerossina”. È a partire dalla cura che si

² Vedi in appendice

comincia a delineare quel gioco di condivisioni e accettazioni che si pone poi come base del rapporto fiduciario.

c. *chiedere/dare ospitalità*. L'ospitalità è dare patria, dare rifugio, dare identità, dare un network di relazioni già stabilite, ecc. Cfr. l'offerta della propria cabina fatta da Eve a Roger in *Intrigo internazionale*, e che nonostante lui scambi per semplice capriccio erotico, fa di lei l'unica persona a cui lui può affidarsi – di cui lui può fidarsi. Anche nel chiedere/dare ospitalità vediamo realizzarsi piccoli gesti analoghi a quelli precedenti, ma ciò che con più decisione si afferma è il predisporre un terreno comune a sé e all'altro (o se si vuole l'includere l'altro nel proprio terreno). Da notare en passant come nei rapporti sociali si istituisca una dialettica tra *l'essere ospitati* e *l'essere gettati nel mondo* (dialettica che il western americano splendidamente illustra nel vagabondaggio dell'eroe e nel suo desiderio/impossibilità di mettere su casa, di stabilirsi - *settle down*. Confronta in particolare *Stagecoach* e *The Searchers*, entrambi di J. Ford, il primo dei quali si conclude con la costituzione di un nuovo nucleo familiare, il secondo con la ripartenza dell'eroe). Nell'ospitalità si istituisce un confine tra interno e esterno, e la fiducia circola all'interno – rafforzata dalla sfiducia verso l'esterno. Nell'essere gettati nel mondo, al contrario, non si parte da un confine, e dunque ciò che vige è l'indeterminazione e l'incertezza: e tuttavia la fiducia appare ancor più come un dato da conquistare, facendo del mondo la propria casa...

d. *offrire/ricevere un dono*. Bisogna anche riconoscere una quota di gratuità (o di azzardo) nell'avvio di una relazione, compresa la relazione fiduciaria. Il dono inaugura un gioco di relazioni, e in esso predispone alla fiducia reciproca. Ovviamente a proposito del dono bisognerà chiedersi quanto esso sfugga ad ogni vincolo di restituzione per la sua completa gratuità (il dono per definizione non ha prezzo, e di per sé non richiede la presenza di compensazioni), e quanto invece esso in realtà inneschi una dimensione negoziale (il dono spesso nasce dalla riconoscenza e a sua volta la crea; per non parlare del fatto che un dono richiede implicitamente sempre un contro-dono, e dunque prevede una restituzione...).³ Resta comunque il fatto che il dono testimonia la presenza di una *benevolenza*, cioè una (la) radice della fiducia (Aristotele). Un esempio di nesso dono-fiducia è il regalo di sé che Costance fa a Ballantine in *Io ti salverò* di Hitchcock (dono di

³ Cfr la disputa Mauss-Derrida

sé come medico –una cura “gratuita”-, e dono della propria stessa vita – il sacrificio della propria carriera, per salvaguardare la relazione con lui).⁴

Possiamo definire questa prima fase della relazione fiduciaria come una sorta di *esplorazione*: ciò che caratterizza la situazione è appunto la presenza di qualcuno che cerca di individuare una disponibilità nel proprio interlocutore, identificando gli elementi che lo possono rendere affidabile. In questo senso, la dialettica che qui regge il gioco è quella tra un *bisogno di fiducia* da parte di un soggetto (bisogno che modella le sue *aspettative*), e i *segni della fiducia* che gli può fornire il suo interlocutore (segni che vanno ovviamente ben *interpretati*). Se questa dialettica va a buon fine, quello che si crea è una relazione all’insegna dell’affidabilità: il primo soggetto può prevedere che i comportamenti del suo interlocutore saranno conformi alle sue aspettative – e ciò perché i due condividono orientamenti e intenzioni, o comunque perché ciascuno è disposto ad accettare orientamenti e intenzioni dell’altro. Aggiungo che l’esplorazione può anche durare solo un istante: esiste un “colpo di fulmine” nei rapporti fiduciari (“ho sentito subito che potevo fidarmi”) così come esiste nei rapporti amorosi. Resta il fatto che questo rapporto si stabilisce appunto quando c’è la percezione di una condivisione o di una accettazione: è su di essi che si basa la prevedibilità di comportamenti favorevoli che fa dell’altro un soggetto affidabile e del rapporto una relazione sicura.

3. Il mantenimento della fiducia

Questa condivisione o accettazione può riguardare molte cose: le opinioni dell’altro, i suoi progetti, il suo spazio di manovra, ecc. A fondamento della fiducia, infatti, c’è una spartizione che investe ora le medesime conoscenze, ora i medesimi valori, ora un medesimo piano d’azione, ora un medesimo ambiente, ecc.: l’affidabilità reciproca nasce da ognuno di questi elementi, e spesso dalla loro combinazione.

Non mi soffermerò qui a esplorare “cosa” si condivide; guarderò piuttosto agli “effetti” di questa condivisione.

Quando essa c’è, la fiducia reciproca è per così dire piena. La relazione tra le parti in causa assume una grande solidità: grazie al fatto di possedere una serie di cose in comune, ciascuno sa come si comporterà l’altro, e sa che l’altro lo sa. Ciò che allora si

⁴ sul dono, si veda l’episodio di Glauco e Diomede nell’Iliade, VI, vv. 215-236

profila è un vero e proprio *patto fiduciario*: i rapporti reciproci sono regolati da un accordo, tacito o esplicito, che indirizza l'azione di tutti. Le parti in causa accettano questo accordo: anzi, è proprio l'accordo che le fa sentire parti in causa. Ne emerge una situazione all'insegna della massima sicurezza: in un gioco di previsioni incrociate che trovano la loro radice nell'avere qualcosa in comune e nel sentirsi qualcosa in comune, nulla che viene dall'interno sembra rappresentare una vera fonte di minaccia.

Ma la condivisione e l'accettazione vanno anche spesso verificate, giusto per controllare se esse ci sono ancora, quanto sono complete, e quale sia la loro tenuta. Del resto, senza di esse la relazione fiduciaria rischia apertamente la crisi. Verificare la condivisione significa dunque verificare la fiducia.

In questa *verifica* ci sono due momenti che meritano attenzione.

Il primo è il *sospetto*. Esso nasce dalla contemporanea presenza di fiducia e sfiducia: tutto sembra garantire l'affidabilità dell'interlocutore, e tuttavia qualcosa non torna. *Il sospetto* di Hitchcock illustra mirabilmente questa situazione, grazie alla progressiva presa di coscienza da parte di Lina che suo marito John forse non è quello che lei crede, ma anche grazie al fatto che ella non avrà mai la certezza che lui sia per davvero inaffidabile. Ma anche *L'ombra del dubbio*, sempre di Hitchcock, offre una illustrazione di questa situazione: la giovane Charlie si accorge man mano che lo zio Charlie (magia dei nomi in Hitch...) non è l'uomo per bene che sua madre pensa, e tuttavia non ammetterà per davvero mai a se stessa, fino alla fine, che lui sia l'assassino di vedove che la polizia sta cercando. Lo stato di sospetto può investire comportamenti pregressi o attuali di colui a cui si chiede fiducia ("ha sempre fatto e sempre farà quello che mi aspettavo?"), ma anche riflessivamente l'atteggiamento di chi chiede fiducia ("sono abbastanza confidente o non sarò per caso troppo sospettoso?"). Aggiungo che il sospetto può anche diventare sistematico e aggressivo, e declinarsi in paranoia. E riguardare una singola persona o essere condiviso con altri, dando luogo o ad una comunità "malfidente" o ad una "comunità malfidata", a secondo che caratterizzi chi sospetta o chi è sospettato (le due cose possono anche incrociarsi: penso a comunità malfidenti in cui si insinua il sospetto tra i membri: è il sospetto tra i sospettosi...).

Il secondo momento è quello della *prova*. Si tratta della situazione in cui una serie di elementi che sembrano garantire la fiducia chiedono di essere verificati alla luce di un

comportamento attuale. Esistono ovviamente molti tipi di prova.⁵ Riguardo al ruolo svolto, sono interessanti naturalmente le *prove risolutive*, quelle che hanno la capacità di sciogliere il dubbio (positivamente o negativamente); esistono tuttavia anche *prove rafforzative*, che irrobustiscono un orientamento più che sciogliere dubbi; e *prove qualificanti*, che investono lo statuto “morale” delle parti in gioco più che definire la probabilità dei loro comportamenti. Riguardo al modo della prova, abbiamo il ricorso all’*evidenza*, in cui l’ostensione di un comportamento si pone come garanzia dell’affidabilità dell’interlocutore; ma abbiamo anche l’intervento di una *testimonianza*, in cui l’onere della prova è trasferito ad un terzo (il quale deve essere a sua volta affidabile, anzi talmente affidabile da proporsi come “garante”). Infine c’è da tener conto che la prova ha sempre un qualche “costo”. A questo proposito sono interessanti le prove che si propongono come veri e propri *sacrifici* (compreso il sacrificio di sé: la parte in gioco sceglie la morte per rassicurare gli altri fino in fondo della propria affidabilità. I giochi dell’*onore* sono ovviamente un campo privilegiato per studiare questo tipo di transazione). Ma sono anche altrettanto interessanti le prove che si pongono come *doni*: esse intervengono senza che ci sia una richiesta preventiva, e funzionano sia come rafforzamento di una relazione fiduciaria non necessariamente in pericolo, sia come suo rilancio verso nuove prospettive (il dono rifonda la relazione, le apre ulteriori orizzonti, chiede un aumento di impegno nelle parti in gioco: per questo il dono è un azzardo, a cui si può cercare di sottrarsi – non entrare nel gioco dei contro-doni, e cioè ad esempio ridurre la propria disponibilità nella relazione anziché alzarla, è appunto una forma di sottrazione. Peraltro, se il dono è un azzardo, è anche una forma di sacrificio – e in questo senso si collega a quanto abbiamo detto più sopra).

È ovvio che se la prova cancella il sospetto, e dunque la verifica va a buon fine, ecco che la fiducia piena si ristabilisce. La conseguenza è un rafforzamento della situazione, ma anche la conferma che siamo di fronte ad un *gioco collettivo*: ciò che in buona sostanza trova conferma, è la disponibilità dell’altro, la probabilità che i suoi comportamenti siano favorevoli, l’assenza di una minaccia, ma anche la presenza di un legame che trasforma il rapporto “io:tu” in un vero e proprio “noi”. Nella fiducia c’è sempre la proiezione di un soggetto fuori di sé, l’apertura all’altro, l’attesa di un comportamento intessuto di reciprocità, ma anche la percezione che quello che si delinea è alla fin fine un destino comune.

⁵ Per il concetto di prova, e per i diversi tipi di prova, si vedano ovviamente Propp e Greimas.

Naturalmente non sempre questa dimensione collettiva si stabilisce appieno. Non solo perché la fiducia può venire a mancare da una parte o dall'altra – qualcuno viene isolato nella comunità quale soggetto inaffidabile, quando non viene esplicitamente espulso quale traditore-; anche perché le aspettative dell'uno possono non essere del tutto soddisfatte dall'altro. Abbiamo qui i casi, interessanti ed estremi, delle *fiducie unilaterali*: quelle in cui una delle parti in causa ripone fiducia nell'altra, senza necessariamente esserne ricambiato. La dedizione "in silenzio" (come peraltro l'amore "in silenzio") sono un bel esempio di questa situazione: ne troviamo una illustrazione in Letter from a Unknown Woman, di Max Ophuls, in cui Lisa dona tutta se stessa a Stefan senza che costui se ne accorga – salvo quando ormai è troppo tardi. Ma un esempio di fiducia unilaterale è anche costituito dalle aperture di credito senza risposta: qui più che una offerta di fiducia senza aver nulla in cambio, come nel caso della dedizione in silenzio, si ha una attesa di fiducia che non viene mai saturata. In questi casi di fiducia unilaterale, il "noi" si riporta ad un "io:tu" in cui il "tu" è una semplice proiezione dell'"io".

4. La crisi della fiducia

Il rapporto fiduciario può ovviamente anche andare incontro ad una crisi senza remissione. Esso conosce allora la sua fine. La conclusione può arrivare attraverso alcuni passaggi tipici: qui mi soffermerò solo su due.

Il primo è la presenza di un *tradimento della fiducia*. Ciò che emerge è un vero e proprio rovesciamento delle parti: colui che si riteneva affidabile si dimostra del tutto inaffidabile. Questo rovesciamento può riguardare colui a cui si dava fiducia: d'un tratto si capisce che non ci si può aspettare niente da lui; anzi, che egli può diventare una minaccia. Ma il rovesciamento può anche riguardare che cercava la fiducia dell'altro: egli cessa d'un tratto di perseguire questo obiettivo, magari per perseguirne un altro (è il caso in cui si tradisce la fiducia di qualcuno per conquistare la fiducia di qualcun altro...). Resta il fatto che il legame si spezza: e alla situazione sicurezza subentra una situazione di conflitto.

Una variante del tradimento è l'*inganno*. Ciò che qui entra in gioco è una dissimulazione delle proprie posizioni: si finge di essere affidabili, e in realtà non lo si è. La finzione può essere anche in buona fede: il soggetto ritiene di avere delle capacità che però non possiede. Più spesso, la finzione è in cattiva fede: si simula un comportamento con

qualcuno, perché nel frattempo si intreccia un rapporto con qualcun altro (è il caso prima citato di cambio di campo). Le finzioni si possono anche incrociare: si tradisce una relazione per un'altra, che a sua volta si tradisce per la prima (i thriller ci hanno abituato alle sottigliezze del doppio gioco). Resta il fatto che nell'inganno c'è la messa in scena di un accordo sotto cui emerge la sostanza di un conflitto. Si tratta comunque di una situazione assai interessante: se non altro perché porta allo scoperto l'esistenza nel "teatro della fiducia" di parti canoniche che si possono ben "recitare"... Concludo dicendo che rispetto al nostro quadrato, sia nel caso dell'inganno che in quello del tradimento, si ha un'inversione dal vertice sinistro in alto a quello destro sempre in alto: appunto, dall'apice della fiducia si passa a quello della sfiducia, e dall'area dell'affidabilità a quello dell'inaffidabilità.

Il secondo passaggio che merita attenzione è quello del *disincanto*. Si vorrebbe chiedere e dare fiducia, ma una serie di elementi pregressi, di inganni e di tradimenti, impedisce di praticare questa via. Si è *sfiduciati*: è stata tolta ad un soggetto la (possibilità di avere) fiducia. Rispetto al nostro quadrato, si ha un passaggio dal lato superiore a quello inferiore: da una relazione, magari conflittuale, si passa all'impossibilità di relazione; ciò che allora subentra è uno stato di indifferenza.

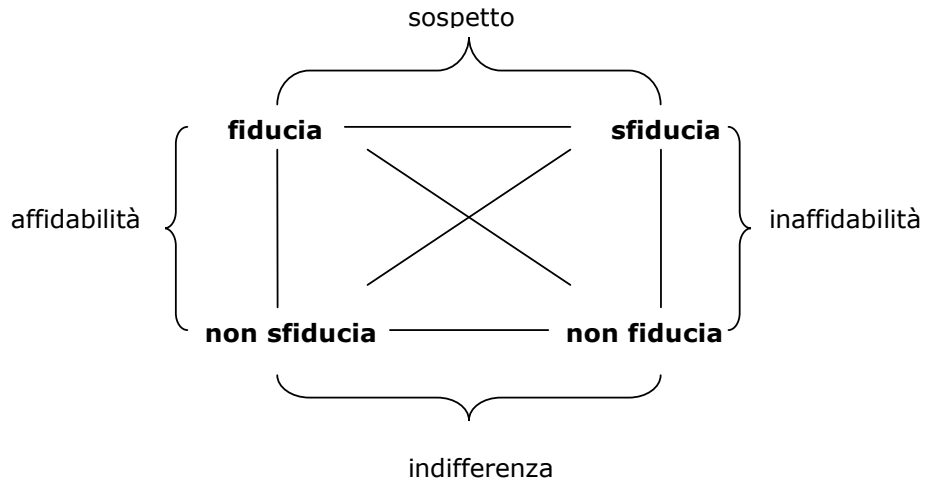
5. La sintassi (narrativa) della fiducia

I percorsi della fiducia che ho sommariamente ricordato, mettono in mostra come ci sia una sorta di "storia" che dà ragione del sorgere, del mantenersi e dell'eventuale cessare di un rapporto fiduciario. Quella che ho presentato può essere una storia a suo modo tipica, con un proprio sviluppo e i propri punti di svolta; ovviamente, ogni concreta esperienza di fiducia sviluppa il canovaccio a modo suo, seguendo linee ogni volta diverse; ciò non toglie che un "modello" continui a profilarsi sullo sfondo. Resta il fatto che questa "storia" giustifica il fatto che si possa parlare di una vera e propria *sintassi narrativa della fiducia*, e cioè una serie di momenti in successione che ne descrivono il dispiegarsi e le traiettorie.

Dunque dare o avere fiducia è vivere un "racconto", con le sue evoluzioni e i suoi colpi di scena. E dei "racconti" possono a loro volta descrivere al meglio la ricchezza dei casi di fiducia. È nell'ottica di questa sintassi narrativa che si potrà cogliere meglio il modo in cui

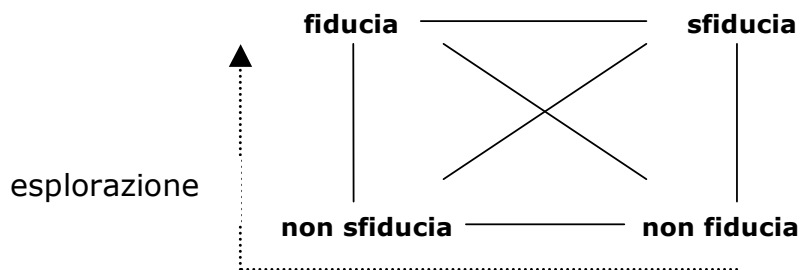
si dispiega il campo fiduciario, aprendosi a vicende sempre nuove e al fondo sempre emozionanti.

Appendice 1: Il quadrato della fiducia

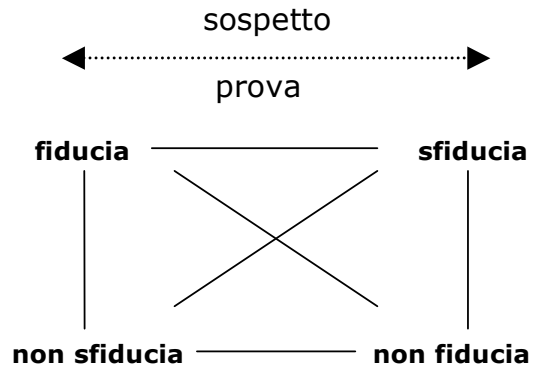


Appendice 2: Spostamenti sul quadrato della fiducia

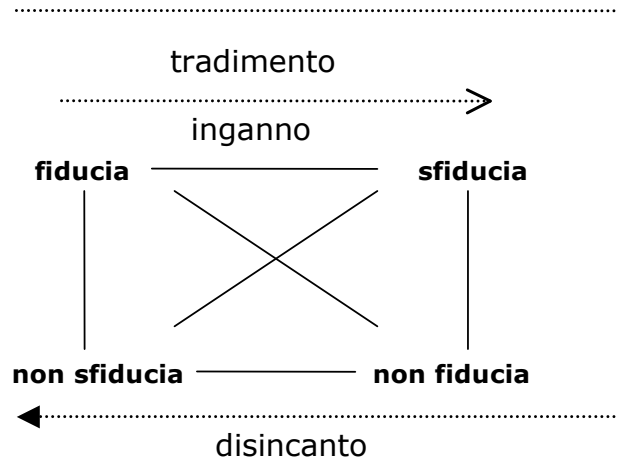
i. Il sorgere della fiducia:



ii. Il mantenimento della fiducia:



iii. La crisi della fiducia:



© Francesco Casetti | Aprile 2006

www.francescocasetti.net



Rilasciato sotto licenza Creative Commons Attribution 2.5 License Italy
<http://creativecommons.org/images/public/somerights20.png>