

---

## [B] LA FIDUCIA

1 Jean Valjean è un ex galeotto. Nessuno è disposto ad accoglierlo per la notte, tranne il vescovo Myriel. Valjean, però, non ripaga la generosità e scappa con l'argenteria. Catturato e riportato dal vescovo, Myriel nonostante tutto lo scagiona raccontando di avergli donato le posate e gli dà anche due candeli-  
5 lieri, perché con quel denaro si impegni a diventare onesto: questo atto di fiducia porrà le basi per la redenzione di Valjean, raccontata da Victor Hugo nel romanzo *I Miserabili* (1862). Una storia che ben illustra le caratteristiche della fiducia: concederla può essere rischioso, ma può anche spingere gli altri a mostrarsi affidabili. Con benefici per tutti.

10 Fidarsi è una necessità, se si vive in gruppo: senza fiducia non ci può essere cooperazione sociale, grazie alla quale si ottengono risultati che non si potrebbero avere da soli. Pensiamo ai gruppi di cacciatori-raccoglitori: nella caccia e nella distribuzione delle prede è indispensabile aspettarsi che ognuno faccia la sua parte e che prenda ciò che gli spetta. La capacità di fidarsi,  
15 sì, ma anche di essere affidabile e di farlo capire, è stata quindi un vantaggio nell'evoluzione.

In fondo, appoggiarsi agli altri è un meccanismo naturale, fin dall'inizio. «L'uomo nasce pronto a riconoscere qualcuno a cui affidarsi, da cui dipendere totalmente» aggiunge Antonella Marchetti, docente di psicologia dello  
20 sviluppo e dell'educazione all'Università Cattolica di Milano.

Indispensabile, quindi, la fiducia, benché rischiosa. È il suo paradosso: cooperando si ottiene il risultato migliore per tutti, benché ci sia sempre il rischio di un tradimento. Un salto nel vuoto, insomma, come quello di un trapezista che si aspetta di essere preso dal compagno. Una situazione in cui  
25 ci troviamo più spesso di quanto ci rendiamo conto, perché ogni azione sociale implica un atteggiamento fiduciario: nell'amicizia, nell'amore, nei rapporti di lavoro... Ci fidiamo degli amici, naturalmente: per esempio ci aspettiamo che non rivelino i nostri segreti. Ma anche che lo stipendio ci venga pagato e sia giusto, che il postino non legga la nostra posta, che il  
30 *provider* internet non usi i nostri dati, che chi incontriamo per strada ci dia l'informazione giusta... Non avremmo tempo e possibilità di controllare ogni cosa.

In economia la percezione di affidabilità di un Paese e della correttezza delle sue istituzioni attira investimenti e favorisce gli scambi. Del resto, in  
35 ogni transazione commerciale c'è un elemento di fiducia perché nessun contratto potrà assicurarci su tutto. Pensiamo agli acquisti su eBay: ci fidiamo, anche sulla base delle segnalazioni di altri utenti e quindi della reputazione del venditore. Questo meccanismo è stato fondamentale nella storia del commercio: ai mercanti di Venezia o Genova venivano affidate merci perché fossero vendute lontano, fuori dalla possibilità di controllo, basandosi sulla loro  
40 reputazione e affidabilità. Quanto possano funzionare i meccanismi della fiducia è dimostrato da esperienze come quella della Grameen Bank, la banca del microcredito nata in Bangladesh nel 1976 per concedere prestiti a chi non può offrire le garanzie di solito richieste: nonostante questo, il tasso di restituzione dei prestiti è molto alto (il 94%), più della media delle banche del  
45 Paese. La fiducia, infatti, genera... affidabilità.

[...]

Tuttavia, sappiamo che un po' di prudenza è d'obbligo. Anche se non sempre ci può essere una valutazione razionale. «Per questo ogni volta che  
50 ci troviamo a interagire con altri, dal commesso di un negozio alla persona con cui chiacchieriamo in treno, ci interroghiamo: "È affidabile?". È un giudizio inconsapevole e rapido. Valutiamo soprattutto lo sguardo, tendendo a

---

diffidare di chi non guarda negli occhi, ma anche l'espressione, l'aspetto, la voce» dice Marchetti. «E in questa valutazione istantanea a volte entrano in  
55 gioco pregiudizi e stereotipi: "Non mi fido perché quelli lì sono violenti, ladri, pericolosi". E pesano due processi: il sospetto verso chi è diverso o estraneo al gruppo, e la difficoltà di interpretare velocemente le intenzioni di chi ha una cultura diversa, con una lingua e regole di espressione delle emozioni differenti; questo fa sì che la valutazione "mi fido o no?" sia più lenta e insi-  
60 cura. Per superare la sfiducia verso lo straniero, considerato una minaccia, servono perciò conoscenza ed empatia: la capacità di immedesimarsi nei problemi degli altri».

(adattato da G. Camardo, «Focus», 209, Marzo 2010)