

## Fidarsi. Cinque forme di fiducia alla prova del Covid-19\*

Sergio Belardinelli\*\*

Università degli Studi di Bologna

Guido Gili\*\*\*

Università degli Studi del Molise

Epidemic emergency due to Covid-19, and the challenge it has implied and it implies for social relationships, has generated a broad feeling of uncertainty and has had a significant impact on different forms of trust-mistrust. How did the medical emergency challenge these forms? How did these forms change in this context? In which way and direction? More generally, what is the destiny of trust in our contemporary societies in this Covid-19 epoch and afterwards?

**Keywords:** Trust, Credibility, Covid-19, Political institutions, Expertise

### Introduzione

Esistono due dimensioni principali del credere e dell'essere creduti: il "credere a" e il "credere in" (de Certeau, 2007). "Credere a" significa credere a ciò che l'altro dice, credere alle sue parole. In questo caso il contenuto della comunicazione viene in primo piano e, con esso, la veridicità del discorso. "Credere in" significa invece credere innanzitutto e soprattutto a colui che parla, credere a ciò che egli è e rappresenta, fino al punto di assumerlo come termine di paragone anche del proprio dire e del proprio agire.

Ma quali sono le radici (o le cause) del rapporto di credibilità-fiducia? Quando e perché un soggetto individuale o collettivo è credibile? Perché dargli fiducia? In termini generali esistono tre radici o cause in base alle quali i destinatari della comunicazione possono riconoscere chi parla come degno di fede. La prima radice è la conoscenza e la competenza: viene riconosciuto credibile chi sa quel che dice e assume la responsabilità di ciò che dice. La seconda è una radice etico-valutativa: è la credibilità di chi incarna valori riconosciuti come buoni, giusti, desiderabili o che, in ogni caso, mostra una coerenza tra i valori che professa – anche quando non sono i *nostri* valori – la sua condotta e le sue decisioni. La terza radice è costituita dall'attaccamento e dall'affettività e si basa su un legame positivo e fonte di benessere con l'altro come accade nel rapporto

---

\* Articolo proposto il 01/05/2020. Articolo accettato il 02/06/2020.

\*\* sergio.belardinelli@unibo.it

\*\*\* gili@unimol.it

tra madre e figlio, nella relazione amicale o nella relazione tra leader e seguaci (Gili, 2005; Gili & Panarari, 2020).

Il rapporto di credibilità-fiducia è sottoposto naturalmente a diverse condizioni psicologiche, che attengono alle differenze individuali. Tratti specifici della personalità come l'estroversione, l'apertura all'esperienza, la coscienziosità, la sicurezza (e i loro contrari) influenzano indubbiamente gli atteggiamenti con cui ci si relaziona agli altri, soprattutto in condizioni di incertezza. Il destinatario della comunicazione può essere più o meno fiducioso o sospettoso. Agli estremi del continuum fiducia-sospetto possiamo identificare le opposte patologie psicologiche della fiducia: a un estremo la "credulità" che non si interroga e non è capace di discernere in alcun modo la credibilità di una fonte e, all'estremo opposto, quella forma paranoica di "sospetto generalizzato" che considera tutte le fonti comunicative insicure e inattendibili (Bostrom, 1983, trad. it. 1990, p. 94).

Al di là di questi aspetti psicologici, la sociologia – ed è questa la prospettiva in cui qui ci muoviamo – rivolge la sua attenzione alle più generali condizioni sociali e culturali che favoriscono o ostacolano le relazioni di credibilità-fiducia.

Quali che siano le sue dimensioni psicologiche e sociologiche, il rapporto di credibilità-fiducia resta sempre un rapporto aperto e problematico, che deve essere rinnovato e consolidato, ma può anche erodersi e indebolirsi. La fiducia "va messa in relazione con il fatto che gli altri sono liberi di deludere le nostre aspettative: affinché la fiducia diventi rilevante ci deve essere la possibilità di tradimento, di defezione, di *exit*" (Gambetta, 1988, trad. it. 1989, p. 283; vedi anche Hardin, 2001). Se dunque la fiducia è la base di ogni relazione interpersonale e sociale, dalle più immediate ed estemporanee a quelle più organizzate e istituzionalizzate, al tempo stesso la possibilità dell'incoerenza, della delusione e anche del tradimento resta ineliminabile. È l'altra faccia della stessa realtà, che si radica ultimamente nella libertà individuale e nell'imprevedibilità delle relazioni umane, senza le quali la società si ridurrebbe a una sorta di automatismo che funziona nella più assoluta trasparenza; l'altro vedrebbe i nostri pensieri così come noi vedremmo i suoi: un inferno o, se si vuole, una noia mortale.

Le forme di fiducia si differenziano tra loro in riferimento al soggetto verso cui si dirige l'aspettativa fiduciaria, cioè il soggetto percepito come credibile. Incrociando i caratteri interpersonale e istituzionale delle relazioni con la dimensione specifica o generalizzata ricaviamo quattro diverse forme di fiducia, secondo lo schema qui riportato:

	SPECIFICA	GENERALIZZATA
INTERPERSONALE	<i>fiducia interpersonale specifica</i>	<i>fiducia interpersonale generalizzata</i>
ISTITUZIONALE	<i>fiducia istituzionale specifica</i>	<i>fiducia sistemica (confidare)</i>

A queste prime quattro, va aggiunta una quinta forma di fiducia, che costituisce una specie di fiducia di “secondo livello”: la fiducia in coloro che accertano e verificano di chi si può avere fiducia (i “mediatori” o “diffusori della fiducia”).

L'emergenza epidemiologica prodotta dal Covid-19 e la sfida che essa ha comportato e comporta per le relazioni sociali ha creato un diffuso senso di insicurezza e ha avuto un impatto significativo sulle forme di fiducia-sfiducia, che qui ci proponiamo di indagare. Come queste forme di fiducia-sfiducia sono state messe alla prova dall'attuale emergenza sanitaria? Come si sono ridefinite nell'attuale contesto? E in quale direzione?

## La fiducia interpersonale specifica

Questa prima forma di fiducia è quella che si rivolge verso i soggetti individuali. Roniger (1992) parla di fiducia focalizzata, Fukuyama (1999) di fiducia a corto raggio e Uslaner (2002) di fiducia particolaristica. Questa fiducia personale va da un estremo, costituito dalla “familiarità”, basata sulla affettività, la conoscenza diretta e l'affidamento reciproco, verso forme via via più astratte, tipizzate e anonime. I rapporti interpersonali possono infatti essere classificati su un continuum di progressiva tipizzazione e anonimato in base a due fattori principali: l'intimità delle relazioni interpersonali e la frequenza dei rapporti. Si passa dalle relazioni con persone che fanno parte della nostra cerchia più intima a persone a cui ci legano rapporti via via più allentati, fino ad una conoscenza del tutto superficiale, legata a un lontano passato o assolutamente fugace ed estemporanea.

La “familiarità” non si pone il problema della credibilità dell'altro; la dà per scontata perché “è così da sempre”. Il legame profondo, l'intreccio e la fusione tra dimensione cognitiva, normativa e affettiva, cementata dall'abitudine, rende inutile, superfluo, porsi tale problema. Nel momento in cui venisse posto, già qualcosa si è incrinato nel legame dato per scontato di solidarietà fondamentale (si ricordino, a tal proposito, i famosi *breaching experiments* di Garfinkel, 1967). La fiducia interpersonale a corto raggio si impone generalmente anche all'influenza “distanziata” dei mass media, come hanno mostrato ormai da tempo le ricerche di Lazarsfeld e dei suoi colleghi (Lazarsfeld, Berelson & Gaudet, 1948; Berelson, Lazarsfeld & MacPhee, 1954; Katz & Lazarsfeld, 1955).

Nelle relazioni interpersonali, caratterizzate da gradi via via crescenti di estraneità e anonimato, si pone invece il problema della credibilità-fiducia nell'interlocutore. Tali relazioni sono sottoposte infatti a un certo grado di rischio e richiedono quindi un'esposizione fiduciaria di colui che “dà” fiducia nei confronti dell'emittente e della sua pretesa di credibilità. Mi posso fidare? Fino a che punto? In questi casi il destinatario può sospettare della credibilità dell'emittente e attivare dei sistemi di cautela, di riduzione dell'incertezza e di risarcimento (Goffman 1969, trad. it. 1988, pp. 123 sgg.).

Un'espressione essenziale di queste differenze nelle relazioni interpersonali, e quindi anche nella fiducia interpersonale, è costituita dalle distanze fisiche che normalmente frapponiamo tra noi e gli altri e che costituiscono l'oggetto della scienza della prossemica, fondata dall'antropologo Edward Hall (1959; 1966). Analizzando le distanze interpersonali

di un gruppo campione di americani, attraverso osservazioni delle situazioni interattive e interviste, Hall ha rilevato che le persone sono circondate da bolle o cerchi concentrici invisibili, ma che ognuno percepisce distintamente, comportandosi di conseguenza. Sebbene Hall insista sul carattere “locale” della sua ricerca, essa ha un valore molto più generale e ha aperto la strada a molte altre ricerche nei diversi contesti nazionali e culturali. Hall divide lo spazio prossemico che circonda gli individui in quattro cerchi. Il primo cerchio o “distanza intima” (di circa 50 cm di raggio) è la distanza dell’amplesso, del conforto o della protezione, per cui entro questo spazio ammettiamo solo le persone più intimamente legate a noi. Il secondo cerchio (di circa 120 cm di raggio) è quello della “distanza personale”, in cui ammettiamo solo persone ben conosciute e con le quali intratteniamo rapporti di amicizia e di fiducia. Il terzo cerchio (fino a tre metri e 60 cm) è quello della “distanza sociale” e costituisce lo spazio delle relazioni di lavoro e degli affari, ma anche, nella parte più esterna, dei rapporti formali e impersonali. Infine, vi è la “distanza pubblica”, tipica delle assemblee o di vasti uditori, come le assemblee aziendali o i congressi politici. In alcune situazioni dei vincoli esterni possono “accorciare” significativamente le distanze, facendo sì che persone, anche se estranee tra loro, occupino spazi molto ristretti come in un autobus, in metropolitana, in ascensore o ad un concerto. Ma si tratta di eccezioni momentanee.

Tutte le misure e le raccomandazioni relative al cosiddetto “distanziamento sociale” – almeno un metro – applicano in senso sanitario e preventivo la metrica di Hall. I due cerchi più interni – quelli delle relazioni intime e personali – che, secondo l’antropologo americano raggiungono i 120 centimetri, corrispondono alle relazioni “private” e si caratterizzano per il fatto che il nostro corpo è in qualche misura direttamente accessibile all’altro (basta infatti tracciare un cerchio con le braccia aperte intorno a noi per accorgersi che 120 cm sono quelli che raggiungiamo con la punta delle dita). Al di fuori di questo raggio vi sono le relazioni sociali e pubbliche, le relazioni con il “mondo esterno”. In condizioni normali, come si è detto, noi possiamo ammettere nei cerchi più interni anche persone, in precedenza estranee, con le quali si instaura nel tempo una maggiore confidenza, amicizia e familiarità oppure in condizioni in cui le regole non scritte delle distanze interpersonali sono temporaneamente sospese, come in autobus o ad un concerto. Le misure del “distanziamento sociale” di queste settimane si attestano dunque lungo il confine tra la sfera privata e quella sociale/pubblica dello schema di Hall. E rendono questo confine, che normalmente è relativamente fluido e permeabile, molto più marcato e rigido. Ma non solo. Il Covid-19 modifica profondamente anche alcune relazioni ravvicinate. Ciò riguarda innanzitutto i familiari di ammalati in terapia domiciliare: in questi casi si raccomanda di temere separate le persone al fine di impedire il contagio tra famigliari (ad esempio confinando, se possibile, il malato in un’altra stanza). Lo stesso accade per i medici e gli operatori sanitari più a contatto con gli ammalati: anche qui si raccomanda una distanza di sicurezza dai propri famigliari, tanto che alcune strutture ospedaliere hanno addirittura affittato appartamenti e alberghi per ospitare il personale sanitario più direttamente impegnato. L’aspetto più drammatico è la separazione tra i malati, soprattutto anziani in ospedali e strutture protette, e i loro famigliari, che spesso non possono visitarli, il che genera un senso di abbandono e di disorientamento.

Infine, non va dimenticato, che il Coronavirus minaccia anche quelle forme emergenti di solidarietà economica e sociale, di condivisione di beni e servizi, generalmente raccolte sotto l'etichetta di "sharing economy", in cui la collaborazione implica e richiede la vicinanza fisica e la coabitazione tra le persone (Panarari, 2020).

## La fiducia interpersonale generalizzata

È la fiducia negli altri in generale, nella "gente". Confidiamo, ad esempio, di non essere aggrediti per cui non ci guardiamo continuamente le spalle; seguiamo senza troppi problemi l'indicazione di uno sconosciuto al quale abbiamo chiesto un'informazione per strada; speriamo che in caso di bisogno, ad esempio dopo un infortunio, qualcuno ci possa soccorrere. La fiducia interpersonale generalizzata si determina come passaggio dalla fiducia negli "altri importanti" o "significativi", cioè in figure note e ben determinate, alla fiducia in quello che George H. Mead chiamava "altro generalizzato", cioè una più generale immagine mentale della società, delle sue regole, dei modelli di comportamento richiesti e delle aspettative reciproche (Mead, 1934). Se una persona, nel corso della sua vita ha sperimentato molte relazioni concrete di credibilità/fiducia con persone che gli sono apparse oneste, coerenti, simpatiche, affidabili, disinteressate, penserà più facilmente che le persone *in genere* siano credibili e meritevoli di fiducia, altrimenti prevarrà un'opinione peggiore. Si può parlare, insomma, di una "microfondazione" della fiducia generalizzata (Knight, 2001).

Sulla fiducia interpersonale generalizzata incidono diverse variabili: innanzitutto variabili psicologiche legate alla personalità individuale come, ad esempio, ottimismo, estroversione e autostima, e variabili legate ai sistemi di relazioni, quali il clima dei rapporti familiari, la rete amicale in cui l'individuo è inserito, la partecipazione in gruppi sociali e associazioni. Questo tipo di fiducia si rafforza anche in relazione a fattori macro-sociali, ad esempio nelle fasi di sviluppo economico, nei paesi con una distribuzione più egualitaria del reddito e in presenza di regimi politici democratici e pluralisti (Cook, 2001; Mutti, 2003). Quando invece una crisi economica e sociale porta le persone a vivere in condizioni di maggiore incertezza e precarietà, la fiducia interpersonale generalizzata arretra e le persone tendono ad essere più diffidenti verso gli altri, in cui vedono soprattutto dei concorrenti e, forse, dei nemici. Anche il Covid-19 sembra produrre una crisi della fiducia interpersonale generalizzata. Le persone, anche in seguito alle particolari disposizioni normative continuamente ricordate loro dai mass media, sono spinte a "tenere gli altri a distanza" e, ancor prima, a guardarli con sospetto come potenziali portatori del virus. Questo fatto non è solo una forma di necessaria e utile prudenza, ma ha anche delle implicazioni psicologiche e sociali nel senso che l'altro – soprattutto se sconosciuto – è percepito come una minaccia alla propria incolumità.

Questo processo naturalmente può sovrapporsi a processi preesistenti. Una recente ricerca, condotta su un campione di 1800 italiani tra i 18 e i 65 anni attraverso un monitoraggio sui principali social network, blog e forum nei primi mesi del 2016<sup>1</sup>, ha mostrato ad esempio che la maggioranza degli italiani (sei su dieci) che vive in

condominio, soprattutto nelle grandi città, preferisce ignorare i vicini e limitare il più possibile le relazioni con essi. I ricercatori hanno parlato, a questo proposito, di “condominio asociale”, nel senso che le persone spesso non conoscono chi vive accanto a loro e, in ogni caso, preferiscono non approfondire la conoscenza né instaurare più relazioni più strette. Un focus di approfondimento ha indicato tra le ragioni di questa coltivata estraneità la frenesia delle routine quotidiane e il diffondersi di stili di vita che portano le persone a investire sulle relazioni sociali esterne, soprattutto in ambito lavorativo, per cui quando tornano a casa la sera si “ritirano” nel proprio spazio domestico e non vogliono essere disturbate. Su questo si inserisce anche il tema della sicurezza-insicurezza che interferisce in modo significativo sulla disponibilità a instaurare relazioni. Generalmente la percezione dell’insicurezza, legata alle relazioni con estranei, conduce a proteggersi attraverso “la continua necessità di aggiornare le informazioni sul patrimonio e i movimenti dei singoli” (McLuhan, 1989, trad. it. 1992, p. 149). La contropartita della maggiore distanza e incertezza delle relazioni è un’intensificazione del controllo sociale sotto forma di informazioni sull’interlocutore: alcuni dati personali potranno essere registrati a insaputa dell’interessato; più spesso gli potranno essere richiesti per diminuire il rischio delle relazioni (soprattutto economiche); altri dovranno essere prodotti per assolvere determinati obblighi sociali o usufruire di determinati servizi. Nella società dell’informazione “la prevenzione e la scoperta dell’abuso della fiducia sono affidate a tecnologie sempre più complesse: serrature e casseforti hanno lasciato il posto a password, tesserini a banda magnetica, telecamere a circuito chiuso e crittografia” (O’Neill, 2002, trad. it. 2003, p. 39). In riferimento al Covid-19 possiamo ricordare le app che tracciano percorsi e interazioni con altre persone per mappare i rischi di contagio (chi, quando, dove), i braccialetti che suonano di fronte a comportamenti “sbagliati” o imprudenti e altri dispositivi tecnologici che sorvegliano e contengono il rischio della (cattiva) libertà altri, come droni, telecamere e robot nelle strade e negli spazi pubblici (Vietti, 2020). Il caso estremo di relazione “controllata” e al riparo da rischi (per quanto ciò sia possibile) è costituito dal fenomeno della *gated community*, cioè la possibilità di “scegliere” il proprio vicino – e generalmente il criterio principale della scelta è quello della omogeneità sociale e culturale – rinchiudendosi in uno spazio protetto fisicamente e simbolicamente dal mondo esterno. Come è noto, questo fenomeno è particolarmente evidente nelle grandi metropoli del terzo mondo dove sorgono gli uni accanto alle altre, ma rigidamente separati, quartieri residenziali per ricchi e vaste aree povere e degradate. Non sfugge che tutte queste misure possano essere adottate anche in caso di epidemia, come è avvenuto nei secoli passati ma come si può riprodurre anche oggi.

In sintesi, la crisi della fiducia generalizzata tende ad assumere due forme principali tra loro collegate: da un lato, una restrizione delle reti e dei circuiti fiduciari, che diventano più ristretti, particolaristici e a corto raggio; dall’altro, il prevalere di reti di relazioni più uniformi e omogenee che includono chi è simile ed escludono chi è diverso. Sul piano macrosocietario, tutto ciò configura il rischio di un impoverimento della fiducia e della relazionalità complessiva della società. Si può senza dubbio concordare con Luhmann (2000) sul fatto che fiducia e sfiducia possono essere due strategie ugualmente razionali

nella gestione delle relazioni sociali a seconda delle situazioni e dei contesti. In una situazione di crisi può dunque apparire più razionale un atteggiamento in cui prevale la circospezione e la diffidenza. Tuttavia, non si deve dimenticare che la fiducia è una risorsa sociale “delicata” e fragile (Dasgupta, 1988), che si diffonde e si rafforza se è coltivata, ma deperisce se non è difesa e supportata. E se le relazioni e le reti fiduciarie si restringono, la socialità generale si contrae e si ripiega su se stessa.

## **La fiducia istituzionale specifica**

La fiducia istituzionale specifica si rivolge verso particolari istituzioni ed è legata alle percezioni che gli individui – in veste di clienti, utenti o cittadini – hanno di queste istituzioni. In Italia da tempo le ricerche sulla fiducia nelle istituzioni pubbliche disegnano un quadro tutt’altro che roseo. Le istituzioni pubbliche sono viste e vissute da molti come burocrazie lontane e ostili perché guidate nel loro operare da criteri astratti e impersonali che non guardano ai bisogni concreti delle persone o perché si ritiene siano appropriate privatisticamente da individui che se ne servono per i propri fini egoistici.

La fiducia nelle istituzioni dipende da molteplici fattori: le finalità che esse perseguono, la loro storia, la reputazione, la capacità di rispondere alle aspettative dei loro interlocutori, la loro efficienza. Nel caso dell’emergenza Covid-19 le istituzioni direttamente coinvolte sono le strutture ospedaliere e, più in generale, i sistemi sanitari regionali. Qui un tema ricorrente è stato il confronto tra l’efficacia delle risposte che queste strutture sono state in grado di dare all’emergenza in Europa e in Italia. Mentre, ad esempio, in Germania si è potuta mobilitare un’efficiente medicina territoriale puntando su un elevato numero di tamponi “preliminari”, che hanno consentito di intervenire quando ancora la malattia si presentava in fase iniziale, in Italia la strada percorsa è stata quella dell’ospedalizzazione delle persone una volta che queste manifestassero forti sintomi della malattia (come le temperature elevate).

In questo modo le strutture ospedaliere, specialmente quelle di terapia intensiva, sono state messe sotto pressione a un livello inatteso, per cui anche i sistemi regionali ritenuti più robusti si sono trovati in gravi difficoltà, denunciando carenze e debolezze, solo in parte compensate dal sacrificio e dalla abnegazione dei medici e degli operatori sanitari (ancora la fiducia interpersonale specifica). Si pensi ad ospedali particolarmente sottoposti allo stress della pandemia, dall’ospedale di Codogno (il primo investito dall’emergenza) al Giovanni XXIII di Bergamo, dal Sacco di Milano agli ospedali di Piacenza.

Trattando di fiducia istituzionale specifica, va anche considerato un altro aspetto, cioè il fatto che essa è sempre l’incontro/scontro di due piani. Il primo è quello della reputazione di una organizzazione o istituzione legata alla sua storia e alle immagini cristallizzate e socialmente consolidate che ad essa sono collegate. L’altro piano è la personale esperienza – positiva o negativa – che l’individuo fa e ha fatto di quella organizzazione/istituzione. Questi due piani possono convergere o divergere: “numerosi studi empirici dimostrano che uno stereotipo negativo del sistema, la burocrazia, le

‘imprese capitalistiche’, le multinazionali, non è incompatibile con esperienze positive in casi individuali: la *mia* banca mi fornisce un buon servizio, il *mio* medico, che pure è un dipendente statale, si è dimostrato estremamente scrupoloso e sensibile” (Luhmann, 1988, trad. it. 1989, p. 136). Naturalmente è vero anche il contrario. Alla reputazione positiva di una determinata organizzazione, consolidatasi negli anni, può corrispondere la “delusione” legata a performance attuali che non sono apparse all’altezza della fama di quella istituzione.

## La fiducia sistemica

La fiducia interpersonale, specifica o generalizzata, si riferisce sempre alla credibilità personale e quindi alle intenzioni e alle motivazioni degli individui; chiama quindi in causa le loro disposizioni e i loro valori. Essa ha sempre un certo grado di riflessività, di consapevolezza e di calcolo del rischio del fidarsi ed esprime quindi sempre un’opzione tra fidarsi e non fidarsi.

Il funzionamento dei sistemi sociali si basa però anche – e forse soprattutto – su una “fiducia sistemica”, quella che Luhmann chiama “confidare” (*confidence*) (1988; 2000). Il confidare è la fiducia – non problematica, non riflessiva – nella capacità di un sistema o di una istituzione sociale – ad esempio il mercato, il sistema sociosanitario, le istituzioni giudiziarie – di “funzionare” come ci si aspetta che accada. Ciò è dovuto essenzialmente a meccanismi automatici e a routine che possono prescindere in larga parte dagli atteggiamenti soggettivi e dalle motivazioni personali di coloro che vi sono coinvolti. Così ci fidiamo senza porci troppe domande della capacità del medico di curarci, dell’insegnante di insegnare, dei funzionari statali di prendere le decisioni giuste. La fiducia sistemica funziona in modo (relativamente) indipendente dalla credibilità degli uni e dalla fiducia degli altri (Dasgupta, 1988, trad. it. 1989, p. 67).

Quando, ad esempio, saliamo su un autobus, ci “fidiamo” non solo dell’autista che non conosciamo (il che configura una fiducia interpersonale generalizzata), ma anche dell’azienda che gestisce il trasporto pubblico, del sistema viario urbano e di tutti i ruoli connessi al funzionamento di questi sistemi. L’autista può avere le migliori intenzioni di portarci a destinazione, ma per fare questo deve poter contare – e noi con lui – sul fatto che l’autobus funzioni, che i dirigenti abbiano valutato l’efficienza dei mezzi, i tecnici abbiano studiato nel modo migliore i percorsi, i meccanici abbiano effettuato la manutenzione, il sistema viario sia organizzato in modo tale da favorire la regolarità dei tempi, etc.

Nel caso specifico dell’emergenza Covid-19, noi ci aspettiamo normalmente che tutto funzioni come dovrebbe, quindi che ci siano tamponi e mascherine per tutti, che le autoambulanze e i servizi di pronto intervento arrivino, che gli ospedali siano aperti, che ci siano sufficienti posti letto, che i macchinari funzionino, che i medici e gli operatori sanitari siano competenti e facciano ciò che ci si attende da loro.

In effetti l’aspettativa all’insorgere dell’emergenza del Covid-19 sembrava rispondere esattamente a questo quadro: si “confidava” nel sistema sanitario, soprattutto nelle regioni

del nord Italia, dove esso è organizzato (o almeno, si riteneva che fosse organizzato) come un sistema altamente efficiente. La conferma di questa aspettativa è data dall'affermazione, continuamente ripetuta dai politici – tra cui gli stessi governatori delle regioni meridionali – e dagli esperti del sistema sanitario, che occorresse scongiurare a tutti i costi l'allargamento dell'emergenza al sud, dove il sistema sanitario non sarebbe stato in grado di rispondere all'urto dell'epidemia, con conseguenze devastanti.

Il problema, che si è mostrato con chiarezza in queste settimane, è che la fiducia sistemica, cioè la fiducia irriflessiva, data per scontata, funziona in tempi normali, è la “fiducia dei tempi normali”, quando tutto va come ci si attende che vada e i casi che sovvertono questa aspettativa sono eccezionali e, proprio per questo, diventano oggetto di denuncia giornalistica, come negli episodi di “malasanità”.

Ma la fiducia sistemica sembra funzionare molto meno in tempi di crisi o di emergenza allorché i sistemi sono sottoposti a uno stress inaspettato, anche quando si tratti dei sistemi più efficienti come quelli sanitari di Lombardia, Veneto, Piemonte ed Emilia-Romagna (anche se questi sistemi hanno riposto in modo diverso all'emergenza). Mancavano tamponi e altri tipi di test e di screening, mascherine e respiratori. I posti letto, soprattutto in terapia intensiva, non erano sufficienti nei momenti del picco della crisi. Il personale ha lavorato in condizioni difficilissime. E tanta gente è morta.

In simili casi la fiducia sistemica non basta. Si torna necessariamente a contare sulla fiducia interpersonale: sulla fiducia nelle persone a cui siamo affidati, sullo sforzo “supplementare” di medici e infermieri che va al di là “di ciò che sarebbe loro normalmente richiesto” e a volte perfino al di là “di quanto sarebbe umanamente possibile”. Quindi il fattore umano, con i suoi moventi soggettivi, le motivazioni e i valori dei singoli operatori, torna al centro della scena. Torna al centro il “sacrificio” delle persone. I due aspetti della fiducia interpersonale e della fiducia sistemica si intrecciano quindi nella concretezza della vita quotidiana delle persone. E situazioni, come la crisi del Covid-19, lo rivelano in modo molto chiaro. La fiducia sistemica nel funzionamento dei sistemi sociali funzionalmente differenziati non può prescindere del tutto dalla fiducia personale nell'opera di *quel* medico, di *quell* insegnante, di *quel* giudice, di *quella* persona concreta che assolve *quel* determinato ruolo. Affinché la fiducia sistemica funzioni “è necessario sia che la fiducia personale continui a riprodursi, sia che i vari “sistemi” siano capaci, a loro volta di ripagare la nostra fiducia” (Belardinelli, 1997, p. 106).

In tempi di crisi è richiesto quindi un incremento di “riflessività” personale e sociale. La prima è quella conversazione interiore in cui l'individuo esamina continuamente se stesso e delibera che cosa fare (che cosa è *giusto* fare) in relazione ai propri fini, ma anche alle caratteristiche, ai vincoli e alle opportunità del contesto in cui agisce. La riflessività sociale o relazionale è invece quella tipica delle soggettività sociali, cioè delle forme di associazione tra soggetti individuali (persone) e collettivi (gruppi) che sono capaci di conferire un'identità ai propri membri e di creare forme allargate di fiducia e solidarietà sociale (Donati, 2011, pp. 31 sgg. e pp. 295-8). Per questo la soluzione alla crisi di fiducia sta nel rimettere al centro dell'attenzione e del dibattito pubblico le “ragioni” individuali e collettive del dare-ricevere fiducia, i valori e i fini ultimi dell'agire in società.

## La fiducia nei mediatori della fiducia

Esiste anche una quinta forma di fiducia, che potremmo definire una fiducia di “secondo livello”. Poiché in tanti campi di azione le persone non sono in grado – per mancanza di competenze specifiche, opacità dei meccanismi sistemici, complessità dell’ambiente – di sapere se possono o meno fidarsi dell’interlocutore, esse si affidano a degli “intermediari” o “certificatori” della credibilità e della fiducia (Coleman, 1990; Mutti, 2003). In tal modo il problema della credibilità-fiducia si sposta su un piano diverso: non si tratta più di accertare “direttamente” se un interlocutore sia o meno degno di fiducia, ma di affidarsi a soggetti sociali e istituzionali che hanno il compito di stabilire di chi ci si possa fidare.

Può trattarsi di:

1. esperti e specialisti, cioè detentori di un sapere scientificamente fondato, superiore a quello dell’uomo comune: in questo caso si tratta essenzialmente di virologi e infettivologi, esperti di sistemi sanitari, che hanno occupato, insieme ai politici, il centro della scena sociale e mediatica in queste settimane;

2. istituzioni e organizzazioni – amministrazioni statali, “autorità indipendenti”, istituti e società di valutazione e certificazione – che hanno come finalità specifica la facoltà/capacità di garantire o controllare la credibilità di altri agenti sociali;

3. ordini e associazioni professionali, che accreditano i singoli membri e “vigilano” sulla correttezza deontologica dei loro comportamenti per garantire il ruolo sociale e il “buon nome” della categoria.

1. Una prima importante forma di stabilizzazione della credibilità-fiducia in situazioni di complessità e criticità è l’affidarsi ai “saperi esperti”. Di fronte a problemi come la crisi economica, il surriscaldamento della terra e l’effetto-serra, il ricorso all’energia nucleare, l’uso dell’ingegneria genetica e delle tecnologie riproduttive o, come nel caso specifico, una pandemia dai vasti effetti sociali ed economici (non sono mancati i paragoni con le epidemie di peste dell’antichità e del medioevo), gli individui ed i piccoli gruppi non possono contare su risorse conoscitive autonome o reperibili nella sfera delle relazioni di vita quotidiana. Essi non possono ricavare da questa sfera immediata di vita alcun criterio di giudizio che li possa orientare nella valutazione delle possibili alternative e dei loro prevedibili esiti e scegliere tra essi. Devono quindi affidarsi al sapere di esperti e professionisti che non conosceranno mai di persona, cioè “sistemi di conoscenza tecnici la cui validità è indipendente sia dai professionisti, sia dai clienti che li utilizzano” (Giddens, 1991, p. 18). Questo ricorso ai saperi esperti presenta una singolare ambivalenza. Da un lato infatti vi è l’idea implicita che affidarsi ai detentori di un sapere scientifico e tecnico “oggettivo” ci consenta di liberarci dal rischio del fidarsi poiché essi sono ritenuti intrinsecamente degni di fiducia. Dall’altro lato la fiducia nei sistemi esperti è

accompagnata da una profonda incertezza che deriva dal fatto che questi saperi si collocano comunque al di là della capacità di comprensione e controllo dei “profani” e quindi ad essi si chiede costantemente di “dimostrare” la credibilità che essi pretendono di avere.

Questa strategia di riduzione dell’incertezza che si affida alle indicazioni degli esperti non sembra dunque risolutiva. Dobbiamo spesso constatare che gli esperti sono in disaccordo tra loro nell’analisi di eventi, problemi, rischi e possibili soluzioni. Molta dell’inefficacia e dei ritardi nel fronteggiare la crisi epidemiologica sono nati dal fatto che gli esperti proponevano diagnosi e strategie di intervento del tutto diverse, passando dalla totale sottostima del pericolo a una visione assolutamente ansiogena tale da paralizzare ogni attività e relazione sociale. In questa incapacità di offrire una visione attendibile e univoca del “pericolo” che ci minacciava si sono perse settimane preziose. Ma accanto a ciò non sono mancati sospetti che gli esperti abbiano spesso detto ciò che era “gradito” ai decisori politici. Ci sono stati vari casi nei diversi contesti nazionali, ma il caso più eclatante a livello internazionale è stato l’accusa rivolta ai vertici dell’Organizzazione Mondiale della Sanità di avere lanciato l’allarme globale sul Covid-19 con 4-6 settimane di ritardo perché “condizionati” in tal senso dal governo cinese. Accusa che ha portato, nel corso della 73esima Assemblea mondiale della salute, 116 nazioni (tra cui la Russia) a chiedere ed ottenere l’avvio di un’inchiesta “imparziale, indipendente e globale” sulla gestione della pandemia.

In questo contesto la scelta tra le diverse e talora contraddittorie “opinioni esperte” non ha potuto contare su alcuna inoppugnabile evidenza per cui è tornata spesso a collocarsi nell’ambito delle credenze, delle preferenze o dei personalismi, talora affermati con grande sicumera. Anche la credibilità dei saperi esperti non ha consentito dunque di ancorare la fiducia collettiva in una relazione capace di offrire un porto sicuro nell’incertezza presente, una fiducia che, in ogni caso, deve essere sempre continuamente negoziata e conquistata (Lupton, 1999, trad. it. 2003, p. 86).

2. Una seconda categoria di certificatori e diffusori della fiducia è costituita da amministrazioni statali, authority indipendenti, società e istituti di valutazione e certificazione pubblici e privati che hanno come compito specifico quello di garantire o controllare la credibilità di altri soggetti sociali: aziende, organizzazioni, media. Nel caso del Covid-19, questi certificatori sono soprattutto di due tipi. Da un lato, ci sono le istituzioni che devono controllare l’adeguatezza, ai sensi di legge, dei presidi sanitari impiegati. Non sono mancati infatti casi di partite di mascherine e altri presidi sanitari che non rispettavano gli standard e le norme di sicurezza richieste, prestandosi anche a operazioni opache e illegali o a speculazioni sui prezzi (Gabanelli & Ravizza, 2020). Dall’altro lato, si tratta delle istituzioni che devono controllare l’erogazione di fondi e sussidi che i governi hanno previsto per tutte quelle persone e aziende le cui attività economiche sono state danneggiate dalla pandemia. È necessario infatti che questo avvenga in modo trasparente limitando il più possibile il rischio di abusi e l’infiltrazione di aziende con legami criminali.

3. Occorre ricordare infine gli ordini e le associazioni professionali, specificamente in campo medico, che accreditano i singoli membri e vigilano sulla correttezza deontologica dei loro comportamenti per garantire il “buon nome” della categoria. In questo caso hanno assunto un ruolo primario i rappresentanti delle associazioni dei medici e dei farmacisti, i responsabili delle associazioni degli industriali, dei commercianti e di altre categorie professionali, i quali hanno rassicurato i cittadini sulla disponibilità dei loro aderenti a fare quanto fosse necessario per contrastare il virus e le sue negative conseguenze sociali ed economiche.

Naturalmente si può osservare che anche questa forma di stabilizzazione della fiducia sposta il rischio dell’affidarsi ad altri, ma non lo scioglie del tutto. Anche i certificatori della credibilità possono risultare poco credibili e tradire il mandato fiduciario loro affidato. Ciò può accadere per le stesse ragioni emerse a proposito dei saperi esperti: per incompetenza, per mancanza di disinteresse o per mancanza di “terzietà” rispetto ai soggetti sociali che essi devono valutare e certificare.

## **Il destino della fiducia al tempo (e dopo) il Covid-19**

Da quanto siamo venuti dicendo finora la fiducia emerge come la trama più o meno esplicita o sotterranea che sostiene le relazioni sociali in generale. A partire dalle relazioni che abbiamo con le persone più vicine fino a quelle che abbiamo con le più lontane o addirittura con le realtà più impersonali, quali potrebbero essere le istituzioni sanitarie o quelle politiche, in ultimo è sempre una questione di fiducia. Potremmo persino dire che dalla fiducia dipende in gran parte la qualità della nostra vita sociale e individuale (Prandini, 1998). Proprio per questo è importante conoscerla, coltivarla e preoccuparsi quando essa scarseggia. Conoscerla significa anzitutto essere consapevoli che non si tratta di una risorsa che può essere prodotta, per così dire, a comando. La fiducia non è la risultante di azioni volte direttamente a produrre fiducia; è piuttosto una sorta di preziosissimo effetto collaterale di azioni riuscite che hanno in altro il loro fine specifico. Per fare un esempio, l’amore, l’amicizia, il lavoro ben fatto con passione, istituzioni pubbliche efficienti producono fiducia, ma in senso proprio nessuno dirà che la fiducia è il loro fine. Non daremmo mai la nostra fiducia a qualcuno che, poniamo, la perseguisse come suo scopo primario, né la daremmo mai ad istituzioni inefficienti e palesemente ingiuste. Potremmo darla invece a una persona che, pur con risultati scadenti, fa del suo meglio nel proprio lavoro, oppure a uno sconosciuto, perché magari le persone che ci hanno amato e l’educazione che abbiamo ricevuto ci hanno resi aperti al mondo e alla vita. La fiducia è una risorsa che cresce dove le relazioni tra le persone e quelle tra persone e istituzioni in generale funzionano bene, rendendo nel contempo possibile questo buon funzionamento. Anche per questo la fiducia è una risorsa particolare che cresce dove già c’è e fa fatica a crescere dove non c’è. La sua logica sembra essere quella dell’acqua che va al mare o, se si vuole, quella evangelica, secondo la quale “a chi

ha sarà dato e a chi non ha sarà tolto anche quello che ha” (Mt 13,12). Esattamente quanto ci mostra in modo esemplare anche la vicenda del Covid-19.

È ben noto che la fiducia degli italiani nella politica e nelle istituzioni pubbliche in generale, con qualche eccezione, è sempre stata piuttosto bassa. Già negli anni Sessanta, in una ricerca comparata sulla cultura civica di cinque paesi (Stati Uniti, Inghilterra, Repubblica Federale Tedesca, Messico e Italia), Almond e Verba constatavano come l'immagine della cultura politica italiana che emergeva dai dati in loro possesso fosse caratterizzata da “un’estraneità rispetto alla politica relativamente uniforme, da isolamento sociale e sfiducia” (Almond & Verba, 1963, p. 402). Col passare del tempo alcune di queste caratteristiche che, per certi versi, anche in modo esagerato, sembravano addirittura collocare la nostra cultura civica a un livello più basso di quello messicano, hanno subito senz’altro notevoli trasformazioni. La partecipazione politica, per fare un esempio, è aumentata considerevolmente. Altre però, come ad esempio la sfiducia, quando non la rabbia, nei riguardi delle istituzioni e dei protagonisti della politica sono andate crescendo. E ciò lo si può riscontrare anche guardando alla vicenda del Covid-19.

È ancora presto per misurare tutti gli effetti che questa pandemia avrà sulle nostre risorse fiduciarie sia a livello interpersonale che socio-politico-istituzionale. Ci sembra comunque che già oggi siamo in grado di dire con buona approssimazione che probabilmente aumenterà la fiducia nei confronti di quelle persone che in questi ultimi mesi hanno consentito agli italiani di tirare avanti; si pensi soprattutto ai medici e al personale paramedico, ma anche a coloro che nei supermercati e nei negozi hanno continuato a vendere generi alimentari, giornali e simili; è dubbio invece che sia aumentata la fiducia nel nostro sistema sanitario nazionale o nel sistema politico e nei suoi più alti rappresentanti. Questo problema, naturalmente, non è solo italiano, se pensiamo che in Belgio (che a metà maggio contava più di 9 mila morti) i medici e il personale del Saint Pierre Hospital hanno ostentatamente voltato le spalle al passaggio dell’auto della premier Sophie Wilmes per protestare contro i provvedimenti del governo che consentono il reclutamento di personale non qualificato.

A questo proposito, considerato che fino ad oggi abbiamo visto soprattutto le conseguenze sanitarie del virus e il numero impressionante di morti che ha prodotto, saremmo tentati di dire che, ciò nonostante, il peggio debba ancora venire e lo vedremo allorché incominceremo precisamente a fare i conti con le sue conseguenze economiche e politiche.

Che la politica italiana soffra di un deficit endemico di fiducia lo dimostra il modo col quale il governo ha deciso, da un giorno all’altro, con il consenso dell’opposizione, di sospendere la Costituzione con un semplice Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, senza che a nessuno sia venuto in mente di appellarsi alla responsabilità degli italiani con la fiducia di avere da loro la stessa risposta che, per fortuna, abbiamo avuto in questi mesi di *lockdown*. Evidentemente si è pensato che gli italiani non meritavano questa apertura di credito in termini di fiducia. Meglio non correre il rischio di vedersela negata (cfr. Vietti, 2020). Assistiamo così al replicarsi di una stessa malattia. Mentre a tutti i livelli e a tutte le latitudini appare sempre più chiaro come difficilmente un sistema politico possa funzionare in modo liberale e democratico senza un certo grado di fiducia e di

cooperazione tra gli individui e tra gli individui e i diversi sistemi sociali, nel nostro Paese questa consapevolezza ha nella migliore delle ipotesi una funzione retorica. Al massimo ci preoccupiamo di guadagnarci la fiducia delle persone che ci sono più vicine, quella che abbiamo definito “fiducia interpersonale specifica”, ma assai poco di quella “generalizzata” o “sistemica”. D'altra parte, come è possibile avere fiducia in istituzioni che non funzionano o che funzionano in modo particolaristico-clientelare? Per fare qualche esempio, perché il nostro sistema sanitario nazionale non ha una medicina diffusa sul territorio? Era così scontato che l'ospedalizzazione fosse l'unica risposta al virus? E ancora: come si spiega il nascondimento della politica dietro le prescrizioni dei cosiddetti “esperti”, i virologi, che abbiamo registrato in queste settimane? Siamo sicuri che la fiducia circolante nella società ne sia uscita accresciuta? Su quest'ultimo tema ritorneremo. Qui vorremmo dire ancora due parole sulla centralità della fiducia allorché parliamo di politica.

La fiducia, come sostiene John Dunn, “è uno strumento per affrontare la libertà delle persone” (Dunn, 1988, trad. it. 1989, p. 104); i già citati Almond e Verba la pongono a fondamento di quei principi di “bilanciamento” e di “polarizzazione limitata” (Almond & Verba, 1963, pp. 490-491) senza i quali è difficile il dispiegarsi di una normale dialettica democratica (ce ne accorgeremo quando il dibattito politico si infiammerà sulle diverse strategie per fronteggiare le conseguenze economiche del Covid-19); Ronald Dworkin ci mostra come “la promessa della maggioranza alla minoranza che la sua dignità e uguaglianza saranno rispettate” e “l'atto di fede da parte della minoranza” in questa promessa (Dworkin, 1982, p. 292) costituiscono il vero presupposto della “serietà” dei diritti e delle istituzioni liberali e democratiche; queste ultime, a loro volta, per dirla con Niklas Luhmann, hanno “la funzione di ‘risparmiare consenso’, poiché offrono una garanzia di attendibilità alle aspettative di comportamento” (Luhmann, 1975, trad.it. 1979, p. 179), producendo un tipo di fiducia sistemica che sostituisce progressivamente quella personale; se poi, come scrive Adam Seligman, “il problema della società civile è un problema di sintesi tra solidarietà collettiva e individualismo, nonché delle loro definizioni dominanti, allora la nozione di fiducia, nelle istituzioni e a livello interpersonale, dovrebbe essere dominante” (Seligman, 1993, p. 190).

Insomma, da qualsiasi prospettiva lo si osservi, lo scenario sociopolitico rinvia, come si vede, alla fiducia. Sempre ovviamente che si tratti di uno scenario di tipo liberaldemocratico. I regimi autoritari non ne hanno infatti bisogno, meno che mai ne hanno bisogno quelli totalitari, la cui principale risorsa è la paura. A tal proposito, per quel poco di sicuro che riusciamo a conoscere, il modo in cui la Cina ha gestito l'emergenza potrebbe insegnare qualcosa. Così come gli elogi che in queste settimane abbiamo sentito rivolgere da molte parti nel nostro Paese al “metodo cinese”. Non si direbbe un tema da cavalcare per una classe politica che abbia a cuore la fiducia della gente. Né crediamo, venendo così all'ultima considerazione di questo nostro discorso, che una classe politica abbia qualcosa da guadagnare in termini di fiducia, nascondendosi per settimane dietro il parere degli esperti.

Premesso che anche in questo caso non abbiamo ancora a disposizione dati precisi e quindi è bene essere prudenti, crediamo tuttavia che già adesso sia possibile individuare

alcune criticità riguardo al modo in cui in queste settimane si è dispiegato nel nostro Paese il rapporto tra politica ed esperti.

La prima criticità riguarda coloro che abbiamo chiamato “mediatori della fiducia”, nel caso specifico gli scienziati, in particolare i virologi. Ovviamente nulla è più scontato del fatto che la politica si serva di consulenze in campi in cui pochi soltanto sono “esperti”. È segno di responsabilità politica farlo, specialmente oggi che la politica è chiamata a prendere decisioni su materie che richiedono conoscenze specialistiche assai sofisticate: si pensi all’energia nucleare, all’ambiente, ai big data e all’intelligenza artificiale, alla dimensione globale che acquistano ormai anche i problemi locali, oppure, e veniamo così al punto, alle pandemie. Niente di strano dunque che con il Covid-19 siano stati i virologi a venire in primo piano. Tuttavia in queste settimane lo hanno fatto in un modo che a nostro avviso potrebbe aver danneggiato sia la loro immagine che quella dei decisori politici.

Intanto abbiamo assistito a una sovraesposizione mediatica di scienziati virologi mai vista in precedenza. Dal mattino a notte inoltrata, in tutti i canali televisivi, non abbiamo fatto altro che ascoltare i loro pareri. E fin qui poco male. Sennonché in molte occasioni costoro hanno dato vita a discussioni che tutto avevano fuorché il carattere di discussioni scientifiche. In alcuni casi ci sono stati scontri e polemiche poco edificanti. E questo sicuramente non ha giovato al loro prestigio e forse nemmeno a quello dei talk show ospitanti. Che senso ha che un giornalista chieda a un virologo quando si potranno riattivare i trasporti pubblici, riaprire i ristoranti o mandare di nuovo i figli a scuola? Né appare sensato e prudente che l’interpellato si presti a rispondere a queste domande poiché non compete a lui rispondere.

La seconda criticità riguarda quella che potremmo chiamare l’immagine della scienza che è emersa dai dibattiti mediatici di queste settimane. In genere gli scienziati, compresi i virologi, conoscono bene il carattere “fallibile” delle proprie discipline. La scienza rappresenta sicuramente in ogni momento il massimo della conoscenza raggiunta dall’uomo in un determinato settore, e per questo bisogna fidarsi degli scienziati, ma avere anche la consapevolezza dei limiti dell’umano sapere, e per questo bisognerebbe imparare dagli scienziati uno stile argomentativo ipotetico, aperto alla possibilità che le cose stiano diversamente da come con buone ragioni diciamo che stanno. Ebbene di tutto questo abbiamo visto assai poco in queste settimane. In particolare siamo rimasti colpiti dall’uso politico che si è fatto della scienza.

C’è stato, ad esempio, un eccesso di disinvoltura da parte di tutti, politici e scienziati, nell’avallare una sorta di determinismo, tale per cui, se il virus si comporta in questo modo, ne consegue che l’unica soluzione politica del problema può essere soltanto il *lockdown*. Lo dicevano molti virologi e lo dicevano i rappresentanti del governo. Quante volte, in queste settimane, abbiamo sentito il Presidente del Consiglio affermare che non c’era altra soluzione “perché così dicono gli esperti”, quasi che questo bastasse a garantire la piena validità delle scelte del suo governo. Grazie alla scienza, la politica avanzava insomma la pretesa di essere essa stessa “scientifica”. Come i corpi fisici che, se posti su un piano inclinato, scivolano inesorabilmente verso il basso, allo stesso modo il Covid-19 costringeva la politica a prendere ogni volta l’unica decisione possibile.

È un antico problema questo del rapporto tra scienza e politica. Quest'ultima, la politica, come ben sapeva già Aristotele, è in balia di "differenze e fluttuazioni", diversamente dalla scienza, dove si tratta in ultimo della ricerca della verità. Entrambe sono chiamate a esercitare la ragione, ma la ragione della polis non è la stessa della città scientifica. Le "verità" della politica non sono e non possono essere quelle della scienza. Qui infatti sono soltanto gli "scienziati" ad aver diritto di parola e cambia poco o nulla che i "profani" diano il loro assenso (che dissentano è addirittura insensato). La sequenza del Covid-19 è quella che ci dicono i virologi, non certo quella che può immaginare un poeta o un giornalista. Per la validità di certe decisioni politiche, invece, se si vuole sul serio che vengano prese democraticamente, non si può distinguere altrettanto facilmente tra coloro che decidono (magari con competenze e dopo aver sentito il parere degli esperti) e i "profani". Qui, dal momento che si tratta di prendere decisioni che interessano l'intera comunità, l'assenso dei "profani" conta tanto quanto quello dei "competenti". Inoltre, non si può dare per scontato che una determinata misura sia "buona" semplicemente perché la suggeriscono gli esperti. Come nel caso del Covid-19, può darsi benissimo che il *lockdown* sia la soluzione migliore per tutelare la "salute" dei cittadini, ma di certo questo non rende infondate le preoccupazioni di coloro che, poniamo, guardano alle conseguenze economiche di quella decisione, rivendicando magari una maggiore flessibilità delle misure, onde evitare una catastrofe che avrebbe conseguenze devastanti *anche* sul sistema sanitario e quindi sulla nostra salute. Ne consegue che la politica è chiamata a prendere decisioni che tengano conto di una molteplicità di fattori in gioco (Gili & Panarari, 2020). Non c'è nessuna scienza che dica che cosa si deve fare in determinate circostanze. L'ignoranza, come ben sapeva von Hayek, è il vero fondamento di ogni politica che voglia essere liberale e democratica. Per questo la politica è soprattutto responsabilità. Ad un certo punto, rispetto alla pluralità delle opinioni, ci si assume il rischio e la responsabilità di decidere in un modo piuttosto che in un altro. Sta qui in fondo la grandezza e la "drammaticità" della politica, come diceva Max Weber (1919). E meritano fiducia soprattutto quei politici che riescono a farsene carico in prima persona.

## Note biografiche

Sergio Belardinelli è professore ordinario di Sociologia dei processi culturali nel Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali dell'Università di Bologna. Tra i suoi libri più recenti: *L'altro Illuminismo. Politica, religione e funzione pubblica della verità*, Rubbettino, 2010; *Sillabario per la tarda modernità*, Cantagalli, 2012; *L'ordine di Babele. Le culture tra pluralismo e identità*, Rubbettino, 2018; *All'alba di un nuovo mondo* (con Angelo Panebianco), Il Mulino, 2019. Dal 2002 al 2006 ha fatto parte del Comitato Nazionale per la Bioetica; dal 2011 al 2015 ha fatto parte del CdA dell'Istituto Italiano di Studi Germanici; scrive per il quotidiano "Il Foglio".

Guido Gili è professore ordinario di Sociologia della comunicazione e dei media e prorettore vicario nell'Università degli Studi del Molise. Tra i suoi libri più recenti: *Comunicazione, cultura, società. L'approccio sociologico alla relazione comunicativa* (con Fausto Colombo), La Scuola, 2013; *Chi ha paura della post-verità? Effetti collaterali di una*

*parabola culturale* (con Giovanni Maddalena), Marietti, 2017; *The History and Theory of Post-Truth Communication* (con Giovanni Maddalena), Palgrave Macmillan, 2020; *La credibilità politica* (con Massimiliano Panarari) Marsilio, 2020. È presidente della Società scientifica italiana Sociologia, Cultura, Comunicazione ([www.ssi-scc.it](http://www.ssi-scc.it)).

## Bibliografia

- Almond, G.A. & Verba, S. (1963). *The Civic Culture. Political Attitude and Democracy in Five Nations*. Princeton: Princeton University Press.
- Belardinelli, S. (1997). *La cultura della società civile*. In P. Donati (a cura di). *La società civile in Italia* (pp. 95-122). Mondadori: Milano,
- Berelson, B., Lazarsfeld, P. & McPhee W. (1954). *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bostrom, R.N. (1983). *Persuasion*, Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall; trad. it. *La persuasione*. Torino: Eri-Rai, 1990.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Cook, K.S. (Ed.) (2001). *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.
- Dasgupta, P. (1988). *Trust as a Commodity*. In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell; trad. it. *La fiducia come bene economico*. In D. Gambetta (a cura di), *Le strategie della fiducia* (pp. 63-93). Torino: Einaudi, 1989
- de Certeau, M. (2007). *La pratica del credere*. Milano: Medusa.
- Donati, P. (2011). *Sociologia della riflessività. Come si entra nel dopo-moderno*. Bologna: Il Mulino.
- Donati, P. (2020). Forza e qualità delle relazioni, i rischi di una deriva selettiva. *Avvenire*, 8/4/2020, 3.
- Dunn, J. (1988). *Trust and Political Agency*. In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell; trad. it. *Fiducia e agire politico*. In D. Gambetta (a cura di), *Le strategie della fiducia* (pp. 95-121). Torino: Einaudi, 1989,
- Dworkin, R. (1977). *Taking Rights Seriously*. Cambridge MA: Harvard University Press; trad. it. *I diritti presi sul serio*, Bologna: Il Mulino, 1982.
- Fukuyama, F. (1999). *The Great Disruption*. New York: Free Press; trad. it. *La grande distruzione*. Milano: Baldini & Castoldi, 1999.
- Gabanelli, M. & Ravizza, S. (2020). Coronavirus: perché non si trovano le mascherine. *Corriere della Sera*, 29/3/2020.
- Gambetta, D. (1988). *Can We Trust Trust?* In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell; trad. it. *Possiamo fidarci della*

- fiducia?* In D. Gambetta (a cura di), *Le strategie della fiducia* (pp. 275-309). Torino: Einaudi, 1989,
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliff NJ: Prentice-Hall.
- Giddens, A. (1991). *Modernity and Self-Identity*. Cambridge: Polity Press.
- Gili, G. (2005). *La credibilità. Quando e perché la comunicazione ha successo*. Soveria Mannelli (CZ): Rubbettino.
- Gili, G. & Panarari, M. (2020). *La credibilità politica. Radici, forme, prospettive di un concetto inattuale*. Venezia: Marsilio.
- Goffman, E. (1969). *Strategic Interaction*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press; trad. it. *L'interazione strategica*. Bologna: Il Mulino, 1988.
- Hall, E. (1959). *The Silent Language*. Garden City NY: Doubleday; trad. it. *Il linguaggio silenzioso*. Milano: Bompiani, 1969.
- Hall, E. (1966). *The Hidden Dimension*. Garden City NY: Doubleday; trad. it. *La dimensione nascosta. Il significato delle distanze tra i soggetti umani*. Bompiani: Milano, 1968.
- Hardin, R. (2001). *Conceptions and Explorations of Trust*. In K.S. Cook (Ed.), *Trust in Society* (pp. 3-39). New York: Russell Sage Foundation.
- Katz, E. & Lazarsfeld, P. (1955). *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications*. New York: Free Press; trad. it. *L'influenza personale nelle comunicazioni di massa*. Torino: Eri-Rai, 1968.
- Knight, J. (2001). *Social Norms and the Rule of Law: Fostering Trust in a Socially Diverse Society*. In K. S. Cook (Ed.), *Trust in Society* (pp. 148-184). New York: Russell Sage Foundation.
- Lazarsfeld, P., Berelson, B. & Gaudet, H. (1948). *The People's Choice*. New York: Columbia University Press.
- Luhmann, N. (1975). *Macht*, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag; trad. it. *Potere e complessità sociale*. Milano: Il Saggiatore, 1979.
- Luhmann, N. (1988). *Familiarity, Confidence, Trust. Problems and Alternatives*. In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell; trad. it. *Familiarità, confidare e fiducia: problemi e alternative*. In D. Gambetta (a cura di), *Le strategie della fiducia* (pp. 123-140). Torino: Einaudi, 1989.
- Luhmann, N. (2000). *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Lucius & Lucius (ed. or. 1968); trad. it. *La fiducia*. Bologna: Il Mulino, 2002.
- Lupton, D. (1999). *Risk*. London: Taylor & Francis Book Ltd.-Routledge; trad. it. *Il rischio. Percezione, simboli, culture*. Bologna: Il Mulino, 2003.
- McLuhan, M. (con Powers, B.R.) (1989). *The Global Village*. New York-Oxford: Oxford University Press; trad. it. *Il villaggio globale*. Milano: SugarCo, 1992.
- Mead, G.H. (1934). *Mind, Self and Society*. Chicago: The University of Chicago Press; trad. it. *Mente, sé e società*. Firenze: Giunti e Barbera, 1966.
- Mutti, A. (2003). La teoria della fiducia nelle ricerche sul capitale sociale. *Rassegna Italiana di Sociologia*, n. 4, 515-536.

- O'Neill O. (2002). *A Question of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press; trad. it. *Una questione di fiducia*. Milano: Vita e Pensiero, 2003.
- Panarari, M. (2020), C'era una volta la sharing economy. *La Stampa*, 27/4/2020, 1.
- Prandini, R. (1998). *Le radici fiduciarie del legame sociale*. Milano: FrancoAngeli.
- Roniger, L. (1992). *La fiducia nelle società moderne: un approccio comparativo*. Soveria Mannelli (CZ): Rubbettino,
- Seligman, A. (1992). *The Idea of Civil Society*. Princeton: Princeton University Press; trad. it. *L'idea di società civile*. Milano: Garzanti, 1993.
- Uslaner, E.M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vietti, P. (2020). Il rischio necessario. *Il Foglio*, 15 maggio 2020, III.
- Weber, M. (1919). *Politik als Beruf*. Berlin: Duncker & Humblot; trad. it. *La politica come professione*. In *Il lavoro intellettuale come professione*. Torino: Einaudi, 1976.

## Note

<sup>1</sup> La ricerca, promossa da Nescafé e legata al video-esperimento sociale "The Nextdoor Hello," ha utilizzato la metodologia WOA (Web Opinion Analysis). Anche se si trattava di una ricerca finalizzata ad una azione di marketing, i risultati non sono privi di interesse per il nostro tema.