

[Paola Premoli De Marchi](#)

Fidarsi è bene o non fidarsi è meglio? Analisi fenomenologica sulla razionalità della fiducia

1. [Introduzione](#)
2. [La fiducia verso gli altri come risposta, come fonte di azioni, come relazione](#)
3. [La razionalità strategica e la fiducia: una soluzione parziale](#)
4. [Le tre categorie di fiducia negli altri](#)
5. [I significati dell'espressione «razionale» e il loro rapporto con le facoltà umane](#)
6. [5. La razionalità della conoscenza e le convinzioni che giustificano la fiducia](#)
7. [La razionalità della decisione di fidarsi e delle azioni che ne conseguono](#)
8. [La razionalità della sfera valutativa coinvolta dalla fiducia](#)
9. [Fidarsi è bene o non fidarsi è meglio? Una soluzione a risposta multipla](#)
10. [Conclusione](#)

1. Introduzione

Un noto proverbio dice che «fidarsi è bene, non fidarsi è meglio». Questo monito fa implicitamente riferimento alla fiducia negli altri, che a ben vedere è solo una forma di fiducia (ci possiamo anche fidare, ad esempio, della tecnologia, delle teorie scientifiche, di una diceria, del fatto che l'acqua che scende dal rubinetto sia potabile, di Dio); quella che ha gli altri come destinatari, tuttavia, è una forma di fiducia che ha una particolare rilevanza nella vita umana, perché è uno dei pilastri che rendono possibile la sussistenza delle nostre relazioni interpersonali e di gran parte delle entità sociali, come la famiglia, le istituzioni politiche ed economiche, le associazioni a scopo ricreativo, e così via. Il detto appena menzionato esprime la convinzione popolare secondo la quale fidarsi è un bene, dato che può produrre molte conseguenze positive per la persona e la sua vita di relazione, però non lo è in senso assoluto, in quanto ci espone alla possibilità di essere delusi e traditi; di conseguenza, ci sono dei casi – e si insinua che siano i più frequenti – nei quali evitare di fidarsi, o almeno cercare dei mezzi per controllare coloro dei quali ci fidiamo (cautela che, a ben vedere, dimostra che in fondo non ci fidiamo), deve essere considerata come la scelta migliore.

In quanto segue vorrei esaminare un problema filosofico che è suscitato dal proverbio citato, ossia la questione se il termine «meglio» in esso contenuto possa significare «più razionale»; in altre parole, ci domanderemo se (ed eventualmente a che condizioni) si può affermare, da un lato, che la fiducia è un atto razionale e, dall'altro, che non fidarsi è più razionale che fidarsi.

Già Hobbes nel *Leviatano* (2011, 142) inserì in un trattato filosofico l'osservazione che la fiducia implica sempre che chi la concede non sia sicuro di come agirà chi la riceve. Così come quando si fa un prestito a qualcuno o si riceve una promessa, anche nel dare fiducia c'è sempre un margine di incertezza riguardo al comportamento dell'altro. Tutti questi atti creano delle aspettative che possono essere disattese. La possibilità che chi riceve fiducia ne approfitti a proprio vantaggio e ai danni di chi la concede rende il fidarsi un comportamento rischioso, così come lo sono fare un prestito e accogliere una promessa. Proprio qui emerge il problema filosofico che ci interessa: perché dovremmo correre il rischio di essere danneggiati? È possibile affermare che correre questo rischio è un comportamento razionale? Nel corso dei secoli si è ricorsi a vari stratagemmi per poter difendere la tesi che, nonostante le possibilità di rimanere delusi, fidarsi è razionale: si può rispondere che lo è quando si è sufficientemente certi della buona volontà dell'altro, ad esempio perché è un amico;^[1] oppure che lo è se fidandosi si ottiene un vantaggio che vale il rischio, ad esempio, se l'altro poi si sentirà in dovere di fidarsi a sua volta e questo crea una relazione di mutuo vantaggio; oppure, che fidarsi è razionale quando si possono ottenere delle garanzie che vincolano l'altro a corrispondere alla fiducia ricevuta, come una punizione o una causa legale. A ben vedere, però, queste risposte non colgono la questione essenziale, perché ci sono moltissimi casi nei quali ci fidiamo degli altri e non riteniamo irrazionale farlo, pur senza rispettare nessuna delle condizioni che abbiamo elencato.

Nella letteratura, ormai sterminata, sulla fiducia, la questione non è ovviamente nuova. Philip Pettit nel 1995 introdusse il tema scrivendo che la fiducia si fonda sulle credenze (*beliefs*) che abbiamo sugli altri, e sopravvive se le credenze si rivelano corrette. Infatti, «coloro che si fidano identificano delle *ragioni per fidarsi* degli altri e coloro che ricevono fiducia mostrano che quelle ragioni sono *buone ragioni*» (Pettit 1995, p. 202.), ossia ragioni in grado di supportare la convinzione che la fiducia di cui sono stati investiti non verrà delusa. Chiarire quali sono le ragioni che possono giustificare la fiducia, e soprattutto le buone ragioni, è dunque il punto cruciale.^[2] La Baker (1987), però, già qualche anno prima aveva messo in luce che spesso la fiducia viene mantenuta anche quando le prove a suo favore sono messe in crisi, come avviene nella resistenza che proviamo nel ritenere colpevole un amico, sebbene ci siano dei dati oggettivi che rendono insostenibile la sua innocenza. Dunque, a volte le ragioni per fidarsi sembrano diverse dalle convinzioni che considereremmo razionali in altri campi, ad esempio nella ricerca scientifica, e che si fondano sull'evidenza dei dati che l'esperienza ci offre.

Intendo partire dalla riflessione che si è sviluppata negli ultimi decenni riguardo alla razionalità della fiducia, per mostrare che il modello teoretico che ha dominato in questo campo, che è quello della razionalità strategica, può effettivamente portare a concludere che diffidare in molti casi è più «razionale» che fidarsi, però tale modello presuppone una concezione riduttiva sia della razionalità, sia della fiducia. Cercheremo di dimostrare, allora, che una più ampia analisi dei tipi di fiducia verso gli altri, ma anche l'indagine sui diversi significati di razionalità che sono pertinenti all'atto di fidarsi, ci possono venire in aiuto per dare una risposta più precisa e completa alla questione che ci interessa, fino a riformulare il giudizio riguardo all'alternativa se «fidarsi è bene» o «non fidarsi è meglio».

2. La fiducia verso gli altri come risposta, come fonte di azioni, come relazione

Prima di entrare nel merito, è opportuna una breve descrizione dell'oggetto delle nostre indagini, dunque di che cosa significa fidarsi degli altri. Una definizione della Baier può essere utile per introdurre la questione.

Fidarsi è permettere che un altro pensi e agisca per proteggere e promuovere qualcosa che per chi si fida è importante, lasciare che chi riceve fiducia si prenda cura (*care for*) di ciò che all'altro importa (*cares about*). (Baier 1992, 120.)

Nel passo citato si esprime un aspetto essenziale della fiducia, che riteniamo vada messo in evidenza prima di ogni altra considerazione, vale a dire il fatto che essa sfocia in una relazione interpersonale nella quale un soggetto affida un bene, qualcosa che egli ritiene importante, a qualcun altro, lasciando che quest'ultimo se ne prenda cura al posto suo. A differenza di quanto ritiene la Baier, mi sembra però importante sottolineare che affermare che l'oggetto della fiducia è sempre importante agli occhi di chi si fida non significa che esso sia necessariamente un bene *per* chi concede fiducia. Può anche essere un bene per colui che riceve fiducia: ad esempio, quando mi fido che mio figlio faccia i compiti, il fatto che egli corrisponda alla mia fiducia è un bene *per lui* da vari punti di vista, per edificare la sua cultura, per educarlo alla responsabilità, ma anche perché gli eviterà di dover saltare la prossima partita di calcio della sua squadra, cosa che agli occhi dell'interessato è certamente un male. L'oggetto di un atto di fiducia, inoltre, può anche essere un bene per persone estranee alla relazione (ad esempio, quando mi fido di un fratello maggiore, affinché si prenda cura del minore mentre lo accompagna a scuola), o semplicemente in se stesso (ad esempio, quando mi fido del fatto che l'autore di un libro abbia scritto la verità sui fatti di cui era a conoscenza). Il fatto che l'oggetto della fiducia non sia mai qualcosa di neutrale, ma abbia sempre una rilevanza in sé o almeno per chi si fida, è il fondamento del suo significato esistenziale, relazionale ed etico; potremmo addirittura dire che è la ragion d'essere della sua valenza per la *persona umana* come tale. Invitiamo perciò il lettore a tenere conto del legame tra la fiducia e il bene in tutto ciò che presenteremo d'ora in poi.

Dal punto di vista formale, possiamo intendere la fiducia come una *risposta interiore* della persona (che si fida) *ad un'altra persona* (della quale ci si fida), in relazione ad *un ambito o oggetto particolare* (riguardo al quale diamo fiducia e che, come abbiamo appena visto, è importante). Ad esempio, il passeggero che prende un aereo si fida dei piloti limitatamente al fatto che questi lo porteranno incolume a destinazione, oppure l'inquilino che sceglie un imbianchino si fiderà del fatto che quest'ultimo tinteggerà con perizia il suo appartamento, senza svaligiargli la casa. La risposta interiore (più o meno implicita) che sta all'origine di questi comportamenti è la vera fonte della fiducia. Da questa risposta possono scaturire sia un certo *atteggiamento* verso l'altro, fiducioso, sia delle *azioni* che si fondano sulla fiducia concessa: ad esempio, il passeggero salirà serenamente sull'aereo e si metterà a leggere il giornale senza controllare la rotta o pretendere di misurare il tasso alcolico dell'equipaggio, oppure il proprietario lascerà le chiavi del proprio appartamento all'imbianchino, così che il lavoro possa essere terminato mentre è in vacanza. Inoltre, la fiducia come risposta verso altre persone rende possibile l'instaurarsi di una *relazione interpersonale* particolare, nella quale la fiducia crea un legame, un rapporto che unisce le persone coinvolte e può diventare profondo e duraturo, soprattutto quando la fiducia è reciproca. Tra l'inquilino e l'imbianchino, per esempio, si può sviluppare una relazione di fiducia cordiale e solida, nella quale l'uno è ben disposto verso l'altro perché il primo sa che l'altro lavora bene, mentre il secondo vede che le sue doti sono apprezzate e il suo lavoro è prontamente remunerato. In altri casi, invece, la fiducia come relazione si intreccia con un rapporto interpersonale positivo già esistente. Questo accade soprattutto nelle relazioni di amore e amicizia, ma si può riscontrare anche in altri tipi di rapporti, come quella tra maestra e alunno o tra medico e paziente. In questi casi, tuttavia, è sempre possibile distinguere tra la relazione interpersonale complessiva (ad esempio genitore-figlio, o medico-paziente) e la relazione di fiducia che ne costituisce un elemento specifico e gode di una certa indipendenza rispetto alla relazione più ampia.

Avremo modo di far emergere altre caratteristiche essenziali della fiducia in seguito, ma la distinzione tra la *fiducia come risposta*, gli *atti di fiducia*, l'*atteggiamento fiducioso* e la *fiducia come relazione* ci fornisce gli elementi necessari per iniziare ad addentrarci nella questione che ci interessa.

3. La razionalità strategica e la fiducia: una soluzione parziale

Come abbiamo anticipato in sede introduttiva, la riflessione degli ultimi decenni sulla razionalità della fiducia ha avuto come modello di riferimento principale la concezione della razionalità strategica che è dominante nelle discipline economiche. Alla luce di tale prospettiva, la fiducia sarebbe una risposta razionale solamente quando segue ad un corretto calcolo tra i benefici che si otterrebbero dal fidarsi e i costi che si pagherebbero nel caso in cui il destinatario della fiducia tradisse le nostre aspettative, così come avviene negli scambi commerciali. Questa concezione si basa su numerosi presupposti, che vengono assunti più o meno implicitamente.^[3]

In primo luogo, la fiducia viene considerata come condizione utile affinché gli uomini possano cooperare con successo, dunque l'attenzione si sofferma più sul suo effetto (la cooperazione) che sulle sue caratteristiche intrinseche – come risposta della persona che si fida, rivolta al destinatario della fiducia, e come relazione tra persone –, o sul significato delle relazioni di fiducia per la realizzazione della persona e del bene comune. Nelle teorie dalla razionalità strategica, inoltre, gli esseri umani – i soggetti che interagiscono nella sfera sociale – sono considerati come degli individui egoisti che non possono contare sulla buona volontà dei loro simili. Di conseguenza, concedere fiducia è considerato razionale quando contiene i rischi, e ciò è possibile solo se chi si fida tiene conto dell'assunto che gli interlocutori sono interessati solo al proprio tornaconto e quindi corrisponderanno alle aspettative di chi si fida solo se ciò conviene loro. Kant, nella *Pace perpetua*, accenna all'ipotesi di una società formata di diavoli, che provano solo cattivi sentimenti: i diavoli cooperano, ma non provano legami affettivi gli uni per gli altri (Kant 2013, 76). La prospettiva che riduce la razionalità della fiducia alla razionalità strategica presuppone una concezione simile dei soggetti umani e delle loro azioni congiunte. La cooperazione, infine, in questa prospettiva è riconosciuta come un frutto desiderabile dei rapporti di fiducia reciproca; tuttavia, se la disponibilità a cooperare è esclusivamente il frutto della valutazione degli interessi personali, essa è condannata a restare sotto la perpetua minaccia della diserzione da parte di quei soggetti che troveranno più vantaggioso per sé smettere di cooperare; per ottenere delle garanzie che la fiducia non verrà tradita diventa allora necessario formulare degli accordi o individuare dei mezzi coercitivi che siano in grado di impedire all'altro di smettere di cooperare.

La razionalità strategica motivata dalla ricerca del vantaggio personale può spiegare certi comportamenti cooperativi, ad esempio un'insegnante può confidare nel fatto che la minaccia di saltare l'intervallo possa indurre i suoi alunni a stare in silenzio mentre si assenta dalla classe per qualche istante, oppure un allenatore di calcio può fidarsi del fatto che la sua squadra giocherà al meglio nella partita decisiva per vincere il campionato, perché tutti i giocatori sono interessati alla vittoria. Tuttavia, l'esperienza ci mostra che tale forma di razionalità, da sola, non è sempre sufficiente a motivare ad agire in modo cooperativo e soprattutto a evitare che, per un vantaggio migliore, si sia indotti a smettere di cooperare. Perciò, alla luce di questa concezione della razionalità, per chi si fida, il «non fidarsi» dovrebbe prevalere nettamente sul «fidarsi». La teoria della razionalità strategica può insomma indurre a concordare con il proverbio che abbiamo richiamato in apertura, che «fidarsi è bene, non fidarsi è meglio»: infatti, la scelta più razionale, quando non si possono eliminare i rischi, è quella di astenersi dall'agire o al massimo di ricorrere al rischio calcolato, procurandosi delle garanzie che tutelino chi concede fiducia dai possibili

tradimenti. Altrimenti, fidarsi è irrazionale.

Questo modello di razionalità della fiducia, tuttavia, non tiene conto di alcuni fenomeni della nostra esperienza. In primo luogo, trascura il fatto che l'uomo manifesta un'inclinazione naturale – Simpson (2011, 402) la chiama *fisiologica* – ad aspettarsi il bene dagli altri e dunque a fidarsi. Le forme di fiducia dei bambini e tutte quelle che manifestiamo verso gli estranei contraddicono l'assunto che la disposizione originaria degli esseri umani sia quella di individui solitari e diffidenti. L'atteggiamento innato dell'essere umano verso la fiducia sembra essere espresso dal comportamento del neonato che dorme pacifico nella braccia della madre, del tutto vulnerabile e completamente abbandonato a lei, piuttosto che da quello dello speculatore avido e sospettoso che si premura di ottenere varie garanzie prima di affidare i propri soldi a un investitore. Questa inclinazione a fidarsi ci rivela che la vulnerabilità non è solo una condizione primitiva, nella quale l'uomo si trova fin dal grembo di sua madre, ma è considerata come una condizione accettabile anche quando diventiamo capaci di intendere e volere, tanto che in svariate situazioni la scegliamo liberamente. Quando tendiamo la mano per primi a qualcuno, confidiamo nel fatto che l'altro risponderà al nostro saluto e non si volterà dall'altra parte, anche se ogni volta sarà in suo potere farlo. L'innamorato che dichiara i propri sentimenti, accetta di diventare vulnerabile perché confida nel fatto che il suo amore sarà corrisposto e ritiene che la reciprocità della relazione d'amore sia un bene così grande da valere il rischio; perciò il primo passo non è fatto sulla base di garanzie, bensì sulla speranza fiduciosa che l'amata corrisponda.

In secondo luogo, l'esperienza ci mostra che gli esseri umani possono agire non solo per motivi egocentrici, ossia per preservare un proprio vantaggio personale o evitare qualcosa di spiacevole, ma anche per motivi che sono irriducibili al mero perseguimento del proprio interesse. L'uomo può essere motivato, ad esempio, anche dalla volontà di ottenere un bene per qualcun altro, oppure dal fatto che ritiene che qualcosa abbia un valore in sé (perché si tratta di cosa bella, buona, giusta), o dall'adesione intima a dei principi e delle regole. Il cittadino onesto che restituisce intatto un portafoglio trovato per strada al legittimo proprietario o il volontario che rischia la propria vita per salvare quella di sconosciuti imprigionati in un edificio travolto da una frana, manifestano il fatto che l'uomo non è solo mosso da motivazioni egoistiche, ma può agire anche per degli scopi che vanno contro il suo interesse personale, se li ritiene degni in sé. Dunque, non si può escludere che anche la fiducia si possa dare a prescindere dall'aspettativa di un vantaggio immediato per se stessi.

Infine, se la razionalità della fiducia fosse solamente il frutto di un calcolo neutrale tra costi e benefici, la decisione di disertare dalla cooperazione dovrebbe essere percepita come un fatto altrettanto neutrale, un'eventualità da mettere in conto perché tutti agiscono per il proprio interesse personale. Invece, quando chi si è impegnato a cooperare smette di farlo senza avvisare o dare delle motivazioni accettabili agli altri, solo per interesse personale, questo è generalmente percepito da chi si è fidato come qualcosa di eticamente negativo, di degno di biasimo, talora addirittura come un tradimento. Al contrario, comportamenti come la fedeltà di un uomo politico alla parola data agli elettori, anche di fronte a sacrifici personali, e la lealtà di un amico che ci difende di fronte alle calunnie, provocano ammirazione, sono percepiti come comportamenti dal valore morale positivo.

Se quanto abbiamo osservato è vero, diventa necessario ripensare la questione della razionalità della fiducia. Innanzi tutto, propongo di riconsiderare l'essenza stessa della fiducia negli altri e le sue differenziazioni.

4. Le tre categorie di fiducia negli altri

Gli esempi che sono emersi in quanto precede già ci mostrano che, anche se ci limitiamo a considerare solamente la fiducia verso altri esseri umani, il fidarsi può assumere molte forme diverse. Per riflettere sul tema che ci interessa mi sembra soprattutto opportuno distinguere fra tre categorie di fiducia. Consideriamo la differenza tra la fiducia incondizionata con la quale un bambino crede a tutto ciò che gli dice suo padre, la fiducia che un cliente inizia a provare verso un venditore di auto, dopo averne verificato la reputazione e averne sperimentato l'onestà, e la fiducia che il caporeparto di un'industria offre a un operaio nel suo periodo di prova, affidandogli una mansione che implica più responsabilità, senza essere ancora davvero certo che l'altro sia affidabile, ma contando sul fatto che sarà proprio la fiducia ricevuta a motivare l'apprendista a portare a termine nel miglior modo possibile quanto gli viene chiesto.

Chiamiamo il primo tipo di fiducia «a priori», per indicare che è una risposta che viene data all'altro immediatamente, senza cercare prima delle prove che attestino che egli è degno di fiducia. Appare come quasi istintiva, perché è spontanea, non è frutto di una decisione consapevole. Eppure, che sia una risposta di fiducia e non la mera espressione di un impulso animale emerge quando viene tradita: se il figlio scopre che il padre, del quale si è sempre fidato, è un bugiardo e molte delle cose che gli ha raccontato sono fandonie, questa esperienza gli creerà sofferenza, forse metterà in crisi il suo amore filiale, ma soprattutto sarà vissuta come un torto: il padre non si è comportato come avrebbe dovuto, ha infranto un dovere nei suoi confronti. Dunque, anche se inconsapevole e implicita, c'era stata una risposta di fiducia, e dunque un patto tacito che è stato violato. Inoltre, se si riflette sulle nostre risposte spontanee di fiducia, ci rendiamo conto che esse non sono cieche, ma è possibile individuare delle ragioni, seppure retrospettivamente, che possono motivare tali risposte. Nella fiducia a priori, insomma, prevale l'inclinazione spontanea a fidarsi, che può anche includere una dimensione istintiva; tuttavia l'esperienza del tradimento e la possibilità di individuare motivi che possono giustificare, nella riflessione successiva, la risposta di fiducia, ci rivelano che essa non è riducibile alla sfera degli impulsi animali, ma è già impregnata delle capacità tipiche della persona, prima fra tutte quella di essere la fonte di atti «sensati», dotati di significato.

La fiducia a priori si riscontra non solo in coloro che hanno dei limiti nell'esercizio delle loro capacità razionali, come i bambini, gli anziani, le persone psichicamente fragili, ma anche quando ci troviamo in situazioni in cui è urgente agire, l'azione è impossibile senza fidarsi e al contempo non è possibile verificare le informazioni disponibili. Poniamo il caso di un uomo che è imprigionato in un edificio in fiamme, può salvarsi solo lanciandosi nel vuoto verso il telo tenuto dai pompieri e non ha modo di accertare se questi sono in grado di sostenerlo. Egli può avere delle ragioni per fidarsi, ad esempio il fatto che anche altri si sono fidati prima di lui, che non ci sono prove contrarie all'affidabilità dei destinatari della fiducia, o che la sua inclinazione a fidarsi spontaneamente è già stata messa alla prova in passato con successo, etc. Tuttavia, è tipico della fiducia a priori il fatto di essere data senza considerare consapevolmente tali ragioni: chi salta verso il telone lo fa prima di riflettere se può fidarsi. Lo stesso tipo di fiducia è presente anche nella fiducia spontanea che proviamo verso determinate categorie di persone, come i poliziotti, i medici, gli estranei ai quali chiediamo informazioni per strada, chi riveste una carica o ha conquistato una certa notorietà. È insomma un presupposto implicito frequente delle nostre relazioni interpersonali: le rende possibili, anche se resta sullo sfondo, finché non viene messa in crisi. Non ci fidiamo sulla base di riflessioni razionali, basate su prove evidenti, ma su intuizioni immediate, ad esempio sull'impressione che l'altro sia affidabile, oppure basandoci su inclinazioni spontanee.

L'esempio del venditore di auto, invece, ci mostra una forma diversa di fiducia, che chiamiamo «a posteriori», in quanto si presenta come una risposta consapevole rivolta a qualcuno, una decisione di fidarci che prendiamo dopo aver valutato che l'altro è (o almeno ci sembra) degno di

fiducia. È la forma più comune di fiducia nelle relazioni professionali: ci fidiamo del nostro dentista, o di un collega, perché abbiamo potuto stabilire, in base alle informazioni raccolte e ai loro comportamenti sperimentati in passato, che sono in grado e vogliono corrispondere alla fiducia che riponiamo in loro. Nella fiducia a posteriori ci fidiamo perché siamo consapevoli e convinti del fatto che l'altro è degno di fiducia, precisamente in base a questa convinzione.

La terza forma di fiducia, invece, che abbiamo portato all'attenzione del lettore con l'esempio del caporeparto e dell'operaio, può essere chiamata «anticipata». Si presenta ogni volta che ci fidiamo di qualcuno in seguito ad una decisione consapevole, ma non tanto perché abbiamo dati sufficienti per considerare l'altro come degno di fiducia; piuttosto, contiamo sul fatto che proprio la fiducia ricevuta possa motivare l'interessato a fare ciò che ci aspettiamo da lui, dunque ad agire in modo da diventare degno della fiducia che ha ricevuto. Questa fiducia emerge in molti rapporti educativi e formativi, ma anche quando diamo una seconda possibilità a qualcuno che ha tradito la nostra fiducia. Si basa su una decisione consapevole, siamo coscienti di dare fiducia, però, a differenza dalla fiducia a posteriori, non è la convinzione che l'altro sia affidabile a motivare la fiducia; piuttosto è la speranza che lo possa diventare, proprio grazie alla fiducia che gli concediamo.

Ora, la distinzione tra fiducia a priori, a posteriori e anticipata ci permette di iniziare a comprendere il diverso ruolo che la libertà può avere nelle nostre risposte di fiducia. La fiducia a posteriori e la fiducia anticipata, infatti, implicano una decisione consapevole, che nella fiducia a priori è assente. Come accennato, nella fiducia a priori l'atto di fidarsi è spontaneo e può essere istintivo, come nel caso degli infanti o dei disabili psichici, oppure può derivare da un atto di sanzione da parte della volontà, con la quale assecondiamo liberamente la nostra inclinazione naturale a fidarci o l'impressione che l'altro è affidabile, e ci asteniamo dal negare la fiducia o dal rispondere con la diffidenza. Questa stessa distinzione tra le tre categorie di fiducia ci può aiutare anche a esaminare la questione della razionalità del fidarsi.

5. I significati dell'espressione «razionale» e il loro rapporto con le facoltà umane

Per stabilire se e in che senso i tre tipi di fiducia appena presentati possano essere considerati degli atti razionali, è necessario chiarire che cosa intendiamo per «razionalità». In quanto segue partiremo dall'assunto, che accompagna il pensiero occidentale fin dagli albori della filosofia greca, che l'essere umano ha come sua caratteristica tipica ed essenziale il fatto di essere capace di pensieri, valutazioni e azioni intelligenti. Ai comportamenti razionali si oppongono, tra tutti, i comportamenti stupidi. Ferirsi con una sega elettrica perché si è rimossa la copertura di sicurezza, fare un'escursione in alta montagna indossando delle ciabatte da spiaggia, o promuovere un incompetente ad un incarico di grande responsabilità, per quanto siano azioni molto comuni, sono comportamenti stupidi. Utilizzare la sega con cautela, assicurandosi che tutti i pezzi siano integri, sostituire le infradito con degli scarponi da montagna e scegliere la persona migliore, tra quelle disponibili, per svolgere l'incarico, sono invece comportamenti razionali. La differenza tra i comportamenti del primo gruppo e quelli del secondo è che questi ultimi sono la scelta migliore da fare: quella più efficace, meno rischiosa, più giusta. In generale, i comportamenti razionali sono i *migliori* rispetto agli altri, che invece possono essere considerati come meno intelligenti o addirittura folli.

Osserviamo fin da subito che la razionalità non riguarda solo i mezzi che scegliamo per raggiungere un certo obiettivo, ma anche i fini stessi delle nostre azioni. Scegliere le scarpe più adatte per scalare una montagna (mezzi) è razionale solo se lo scopo (scalare la montagna) lo è. Un novantenne che sceglie gli scarponi migliori per arrampicarsi in cordata da solo non agisce in

modo razionale perché ha scelto male il suo scopo, anche se lo persegue con tenacia e con i mezzi appropriati.

Ebbene, affinché un atto possa essere valutato come razionale o irrazionale, esso deve essere un atto *umano*, ossia frutto delle capacità dell'uomo come soggetto cosciente, dunque non derivare semplicemente dagli istinti. Ciò equivale a dire che l'atto deve essere riconducibile a delle ragioni che possono e dovrebbero giustificarlo. Per identificare la possibilità di attribuire a un atto la razionalità, allora, si deve presentare una delle seguenti condizioni: a) o l'atto è preceduto o accompagnato da una riflessione razionale ed è motivato dalle conclusioni alle quali giunge tale riflessione, come avviene nella risoluzione di un problema di matematica, fatta dopo un ragionamento attento, nella decisione ponderata di fare obiezione di coscienza alla leva militare, o nella stima che sviluppiamo verso qualcuno perché, dopo essere stati testimoni delle imprese che ha compiuto, abbiamo potuto giudicare che è un eroe; oppure b) l'atto, pur essendo spontaneo, irriflesso, se viene successivamente sottoposto a riflessione, mostra di essere giustificato da ragioni, e non di essere mosso da cause puramente extra-razionali (quali possono essere un istinto, la paura di essere puniti, le convenzioni sociali, una patologia psichica, etc.). Ad esempio, l'abbraccio ad un amico che rivediamo dopo tanto tempo può essere frutto di uno slancio spontaneo, privo di una riflessione previa, però a posteriori possiamo affermare che era un atto «secondo ragione», giustificato dall'affetto per l'amico e dal desiderio di dimostrargli la gioia per averlo rivisto. Analogamente, molte azioni che compiamo istintivamente, come chiudere gli occhi di fronte a una luce improvvisa molto forte, o attività che svolgiamo per abitudine, come coprirci la bocca prima di tossire, così come azioni che compiamo per conformismo rispetto a quello che fanno tutti, possono essere considerate alla luce di una loro razionalità. Al contrario, molte altre azioni che compiamo perché spinti da un bisogno o da un desiderio, pur *motivate* da quel bisogno o da quel desiderio, possono essere irrazionali. L'alcolizzato e il sadico che seguono i propri istinti, ad esempio, hanno un motivo, ma non delle *buone ragioni* per agire in tal senso, perché danneggiano la propria salute o nuocciono ad altri. La presenza di un bisogno o di un desiderio, insomma, non è sufficiente a rendere davvero razionale un atto. Come ben indicato da Rescher, il cui studio sulle forme della razionalità ci sembra imprescindibile per affrontare il tema che ci interessa, «un agente *minimamente* razionale fa ciò che fa per *delle* ragioni», mentre «un agente *veramente* razionale ha *buone* ragioni per quel che fa e agisce in modo da essere avveduto nel farlo» (Rescher 1999, p. 15, corsivo mio). Dunque, comportarsi in modo razionale richiede compiere atti che sono motivati da delle *ragioni*, ma anche che queste siano non delle ragioni qualsiasi, bensì delle *buone ragioni*, delle *ragioni valide* che giustificano quegli atti.

Ci sembra opportuno aggiungere che avere delle buone ragioni non coincide necessariamente con avere una motivazione moralmente buona: ci sono atti motivati da valide ragioni che non hanno una rilevanza morale (come parteggiare per una squadra di calcio perché siamo nati in una certa città o tagliarsi i capelli per soffrire meno il caldo), atti che hanno una motivazione moralmente buona, ma non sono rette da valide ragioni, (come scegliere un incompetente per occupare un posto vacante da anestesista, perché è disoccupato e vogliamo dargli la possibilità di mantenere la sua famiglia), così come atti razionali, che però hanno una motivazione moralmente cattiva (come trovare il modo più efficiente per evadere le tasse). Che cosa si intende, allora per «buona» ragione?

Nel saggio appena citato, Rescher risponde, alternativamente che una buona ragione è «la migliore» o «la più forte» tra varie possibilità, quella che serve i nostri «interessi reali» o «migliori interessi» nella questione in gioco, quella che orienta l'azione in modo «intelligente», ossia adotta i mezzi migliori per realizzare i propri obiettivi, quella che permette di «perseguire con buon senso dei fini validi» (Rescher 1999, p. 15-6). Il rischio di provare a definire questo

concetto è quello di cadere nel circolo vizioso, ad esempio se affermo che una ragione razionale è una buona ragione perché è quella intelligente, di fatto incorro in una tautologia, predico del soggetto qualcosa che è già contenuto nel soggetto stesso della frase. Introdurre il concetto di «interesse reale» o «migliore interesse» della persona che agisce, invece, aggiunge qualcosa di nuovo, perché collega la bontà di una ragione al suo riferimento ad un bene *per* colui che agisce. Questa soluzione sembra funzionare per la razionalità strategica: se si vuole dimagrire, assumere cibi ipocalorici è un'azione motivata da una buona ragione nel senso di «nel migliore interesse» della persona che vuole dimagrire. Però, il semplice ricorso alla nozione di interesse personale non spiega né perché voler dimagrire è un fine razionale delle proprie azioni, dunque la razionalità della scelta del fine, né la razionalità delle azioni che sono motivate da uno scopo che non sia il proprio migliore interesse, ad esempio quelle che hanno come motivo il miglior interesse di un altro, o la volontà di seguire un dovere morale o di perseguire un bene comune, soprattutto quando ottenere questi scopi richiede un sacrificio personale.

Nonostante questo limite che ci sembra contenuto nella proposta di Rescher, mi sembra che ci sia un aspetto fondamentale in virtù del quale la sua indagine sulla razionalità è molto importante per affrontare la questione della razionalità della fiducia. Al cuore della sua analisi vi è infatti l'assunto che è impossibile definire la razionalità senza tenere presente che gli atti umani, pur essendo assai differenti per natura, non possono essere considerati come appartenenti a sfere della persona tra loro separate e incomunicabili.

Seguendo questa indicazione, iniziamo allora col precisare che una prima distinzione fondamentale si deve porre tra gli atti che sono «della ragione» in senso stretto, intellettuali, o teoretici, e gli atti che non sono frutto delle nostre capacità intellettuali, ma che possono essere considerati «secondo ragione» o «contrari alla ragione» perché hanno un riferimento con le nostre capacità intellettuali, come loro presupposto o strumento di giudizio critico. Tra gli atti che possono essere definiti razionali in quanto propriamente *della ragione*, includiamo tutti quegli atti che potremmo indicare come espressione della *razionalità cognitiva*, epistemica o della conoscenza. Tra gli atti che consideriamo come razionali nel senso di *secondo ragione*, invece, includiamo sia le decisioni della volontà e le azioni che ne possono conseguire, sia gli atti valutativi e le risposte affettive, come la gioia, lo sdegno e la stima. Accanto alla razionalità cognitiva, allora, è necessario considerare anche la razionalità della sfera pratica, e la razionalità della sfera valutativa che, come vedremo, tocca direttamente l'affettività e le emozioni. Che questa distinzione debba essere applicata anche all'analisi della fiducia deriva dal fatto che anch'essa, come risposta interiore, come atto umano e come relazione, può essere compresa solamente alla luce di una visione che la consideri, nello stesso tempo, frutto dell'esercizio delle capacità affettive, conoscitive e volitive.^[4]

6. La razionalità della conoscenza e le convinzioni che giustificano la fiducia

Fin dall'antichità, appellarsi alla ragione, al logos, è stata la pretesa della filosofia, che via via ha approfondito la questione di come arrivare ad un metodo che garantisse una conoscenza certa, rigorosa, scientifica. Già in Socrate e Platone, lo scopo originario dell'usare la ragione per conoscere è cercare la verità, smascherare opinioni infondate ed errori e arrivare a sapere come stanno «davvero» le cose. Anche se una parte significativa del pensiero successivo ha tentato di individuare dei significati alternativi alla nozione di razionalità della conoscenza, in quanto segue faremo riferimento a questa accezione originaria, secondo la quale conoscere la verità implica adeguarsi con l'intelligenza alla realtà; tale senso venne ripreso in epoca contemporanea dai fenomenologi che si ispirarono all'appello enunciato da Husserl nelle *Ricerche Logiche* e lo

elessero a proprio motto: «tornare alle cose stesse». Essi hanno inteso riaffermare il principio secondo il quale la razionalità della conoscenza ha come scopo arrivare alla verità basandosi sull'esperienza, sul contatto con le cose, attraverso l'uso delle proprie capacità intellettuali e il fatto che l'uomo ha coscienza non solo di sé, ma anche della realtà al di fuori di sé. La conoscenza è davvero razionale, insomma, quando è vera, ossia quando il pensiero corrisponde a ciò che le cose sono, ai fatti.^[5] Qualsiasi tipo di indagine sul metodo, sulla coerenza e sulla giustificazione deve avere come fine ultimo quello di scoprire, per quanto possibile, la verità.

Il problema che la ricerca dell'adeguazione della conoscenza alle cose stesse pone al filosofo consiste nella questione dell'errore, e precisamente nel fatto che la realtà può apparire in un modo al soggetto, ed essere invece diversa. Tra i punti nodali delle controversie epistemologiche degli ultimi decenni vi è soprattutto la messa in discussione del riferimento all'evidenza come punto di partenza della conoscenza e della possibilità stessa di distinguere tra realtà e apparenza. Ci sembra però che per il tema che ci interessa possiamo lasciare da parte la questione, perché la fiducia, soprattutto quando è quella risposta consapevole all'affidabilità di qualcuno che abbiamo indicato come fiducia «a posteriori», ma anche nel caso dell'assunzione di rischio tipica della fiducia «anticipata», presuppone il riferimento esplicito a delle evidenze: nelle relazioni interpersonali tra datore di lavoro e impiegato, tra creditore e debitore, tra il personale medico che collabora nel portare a termine un complesso intervento chirurgico, la fiducia scaturisce dal prendere per vere conoscenze riguardo alle persone delle quali ci fidiamo, e tali conoscenze o sono basate su dati evidenti in sé, o sono inferite tramite argomentazioni che presuppongono l'uso delle leggi logiche, ma a partire da qualche evidenza. In base alla razionalità epistemica, dunque, è possibile stabilire che la fiducia nel medico curante che conosco bene perché sono suo paziente da molti anni e ne ho sperimentato più volte la competenza, è più razionale di quella che concedo a un medico che incontro per la prima volta al pronto soccorso.

I problemi fondamentali posti dalla razionalità cognitiva alla fiducia, dunque, non riguardano tanto l'appello all'evidenza, quanto, piuttosto, l'affidabilità dei dati in base ai quali mi fido e se le evidenze che si hanno a disposizione sono sufficienti a giustificare la decisione di fidarsi. In primo luogo, insomma, si deve risolvere la questione di come posso considerare affidabili le informazioni di cui dispongo, essere certo che sono attendibili, che non sono stato ingannato. Ci sono molte vie per verificare l'attendibilità delle informazioni per fidarsi: l'esperienza diretta, l'accertamento della validità delle fonti (libri, riviste, documenti, etc.), l'affidabilità di eventuali testimoni.

Tuttavia, la ricerca di conferme si scontrerà sempre con un secondo aspetto cruciale della condizione umana – che si aggiunge al fatto che siamo costretti a basare la nostra conoscenza sui dati che sperimentiamo come evidenti –, ossia il fatto che l'essere umano è imperfetto e fallibile. In un mondo ideale, per essere totalmente razionale, chi si fida dovrebbe essere in grado di esercitare le proprie capacità intellettuali conservando un assoluto dominio su di esse, scevro da interferenze extra-razionali (come le passioni, i pregiudizi infondati, l'abitudine, l'impulsività), ma anche conoscere tutta la verità sul problema che sta indagando. Raggiungere pienamente queste condizioni, però, è intrinsecamente impossibile per la nostra mente, che è per sua natura confinata entro i limiti dello spazio, del tempo, delle carenze intellettuali, della finitezza dell'esperienza, ma anche della stanchezza e delle urgenze della vita quotidiana che facilmente ci tolgono la concentrazione e limitano l'esercizio delle nostre capacità razionali. Il problema del limite emerge con prepotenza nella questione della fiducia, fino a innervarla profondamente: l'altra persona non mi è mai pienamente trasparente, la situazione in cui mi fido è sempre conosciuta in modo parziale e dipende da molte variabili che mi sono ignote, io stesso non posso pensare di giudicare sempre in modo perfettamente razionale. Dunque, se la fiducia implica sempre un salto nel vuoto, già dal punto di vista cognitivo, come può essere razionale fidarsi di

qualcuno sulla base delle informazioni sempre scarse che sono accessibili a chi si fida?

La risposta a questo problema drammatico è accettare realisticamente il fatto che l'uomo, anche se (almeno talvolta) desidera agire in modo perfettamente razionale, può aspirare alla razionalità solamente entro i limiti ristretti della propria condizione. Non può invocare per sé la stessa potenza di un essere onnisciente e perfettamente razionale, semplicemente perché non è un essere onnisciente e perfettamente razionale. Ancora Rescher (1999, 33) ha osservato che «la razionalità, come la politica, è un'arte del possibile – si tratta di fare il meglio possibile nelle circostanze complessive in cui l'agente agisce – incluse le circostanze cognitive». Questa affermazione si applica alla fiducia: dovremo stabilire quali condizioni rendono razionale o ragionevole fidarsi, salvo restando che essa è sempre una risposta basata sui propri limiti personali, su informazioni incomplete riguardo ai dati presenti, sull'ignoranza degli eventi futuri, e sulla indeterminabilità del comportamento altrui. La razionalità che possiamo invocare per la fiducia, allora, non è quella ideale, bensì quella praticabile, realisticamente possibile (ibid., 38). Questo atteggiamento di sano realismo si dovrà applicare tanto alla conoscenza, quanto alle altre forme di razionalità.

Quanto precede ci permette di trarre qualche conclusione rispetto al ruolo della razionalità della conoscenza nella fiducia, e in particolare nelle tre forme della fiducia a priori, a posteriori e anticipata. Nella fiducia a posteriori e in quella anticipata la razionalità cognitiva ha un ruolo ogni volta che si possono assumere informazioni sui rischi che fidarsi comporta (ad esempio sull'entità del danno che riceveremmo se l'altro tradisse la nostra fiducia) e sul destinatario della fiducia (i suoi comportamenti precedenti, la sua salute psichica, la sua volontà di non nuocerci, etc.). Grazie a tali informazioni, chi si fida risponde con la convinzione o col dubbio riguardo all'affidabilità dell'altro e dunque alla ragionevolezza di concedergli fiducia. Anche se non è sufficiente essere convinti che qualcuno sia affidabile o che sia conveniente fidarsi, per fidarsi – perché la risposta di fiducia presuppone anche la volontà e la dimensione affettiva –, nella fiducia a posteriori e in quella anticipata è possibile stabilire se chi si fida agisce conformemente alla razionalità cognitiva, a partire dal ruolo che nella fiducia svolgono le conoscenze di cui siamo consapevoli.

Nella fiducia a priori invece, come abbiamo accennato, la consapevolezza talvolta è assente o è tacita, perché il fidarsi è un consegnarsi all'altro, rendendosi vulnerabili, senza chiedere prove. In essa la dimensione spontanea (istintiva o affettiva) è più rilevante e quella della volontà, quando è presente, consiste in un assecondare, più o meno coscientemente, il desiderio di fidarci. L'esperienza passata di comportamenti conformi (o difformi) alla razionalità cognitiva, però, può influire sulla tendenza spontanea a fidarsi, in senso positivo o negativo. La storia delle risposte di fiducia che abbiamo dato in precedenza o che altri hanno dato in situazioni analoghe alle nostre, da una parte, può indurre a sviluppare dei pregiudizi (per cui ci può condurre a diffidare a priori di determinate categorie di persone), dall'altra parte, può renderci inclini a fidarci a priori nelle situazioni nelle quali ci siamo fidati a posteriori in precedenza e la nostra fiducia è risultata ben riposta. In questo caso, la razionalità cognitiva della fiducia data in passato entra tacitamente nella fiducia a priori, determinando il suo grado di razionalità.

7. La razionalità della decisione di fidarsi e delle azioni che ne conseguono

Come abbiamo anticipato nell'introduzione, fidarsi è un atto umano e di per sé è un atto interiore. Nella sezione precedente, però, abbiamo intravisto che la fiducia come risposta agli altri non è semplicemente una credenza di affidabilità, dunque una risposta puramente teoretica, ma è anche una presa di posizione di chi si fida verso colui del quale si fida. La decisione di

fidarsi è allora una risposta interiore che coinvolge, seppure in modi diversi, la volontà. Di per sé, non è ancora un'azione, perché non comporta un comportamento osservabile all'esterno, o il progetto di cambiare il mondo; nello stesso tempo, però, sta alla base di molte azioni. Se mi fido di una baby-sitter – dunque ho formulato l'atto interiore della fiducia come risposta, come presa di posizione rispetto all'altro –, le affiderò i miei figli, le chiederò di preparare loro la cena, certa che non li avvelenerà, la lascerò uscire con loro senza timore che li rapisca e mi chieda un riscatto, etc. Gli atti della volontà tipici della fiducia come *risposta* interiore hanno una natura diversa rispetto a quelli che comandano le *azioni* che conseguono alla fiducia, perché i primi sono una *presa di posizione* del soggetto, i secondi *iniziano catene di atti osservabili* all'esterno. Per il tema che ci interessa, tuttavia, mi sembra lecito considerare la fiducia come decisione e la fiducia presupposta dalle azioni alla luce dello stesso tipo di razionalità, che è la razionalità pratica. Mi sembra, infatti, che le condizioni che rendono razionale la decisione di fidarsi siano analoghe a quelle che rendono razionali le azioni basate sulla fiducia.

La razionalità pratica, come accennato, riguarda quei criteri per cui si può affermare che il comportamento di qualcuno è secondo ragione, ha come fondamento le sue capacità razionali. È necessario, allora, intendersi su che cosa intendiamo con questo «essere secondo ragione»: significa che l'azione (o la decisione) persegue uno scopo razionalmente preferibile? Che, a prescindere dallo scopo, i mezzi sono efficaci per raggiungerlo? Che soddisfa le preferenze soggettive o quelle della maggioranza? Che è quella con il miglior rapporto tra costi e benefici? Queste domande sono sufficienti a farci notare che anche la razionalità pratica può far riferimento a molti aspetti differenti; mi sembra, però, che per considerare la questione della fiducia sia importante considerarne quattro.

7.1. L'intenzionalità dell'azione

Secondo una prima definizione molto ampia e generale, un atto umano – e in questo caso intendiamo più precisamente una decisione o un'azione – può essere definito come razionale quando è *intenzionale*, e il fatto di essere intenzionale presuppone due condizioni.

1. La decisione o l'azione è consapevole, ossia presuppone un soggetto che è cosciente di un oggetto, al quale l'atto è diretto.
2. La decisione o l'azione è *volontaria*, dunque frutto della libertà umana e non causata da impulsi istintivi o da coercizione esterna.

La nozione di intenzionalità che si applica alle decisioni e alle azioni ci permette di definire come irrazionali non solo quegli atti che sono basati su una scarsa razionalità epistemica, ma anche tutti quelli che sono frutto di patologie psichiche, di passioni come l'ira incontrollabile o il panico, di una adesione acritica alle pressioni sociali o anche di forme individuali o collettive di oppressione. Potremmo dire, allora, con Aristotele, che le decisioni e le azioni sono razionali non solo quanto si basano su una conoscenza sufficiente (dunque non sono viziate da ignoranza), ma anche quando colui che agisce è davvero padrone di ciò che fa e non preda di costrizioni, dunque è libero di fidarsi (*Etica Nicomachea*, III, 1-6). Alla luce di questa accezione della razionalità pratica, allora, possiamo considerare razionali quelle risposte di fiducia e quelle azioni di fiducia che scaturiscono dal centro libero della persona, e irrazionali quelle che sono basate esclusivamente su cause extra-razionali. La dipendenza da sostanze stupefacenti può indurre il tossicodipendente a fidarsi di chiunque sia in grado di procurarglielo, ma la sua risposta di fiducia, se mossa solo dalla crisi di astinenza, è irrazionale. Il malato di Alzheimer può fidarsi di uno sconosciuto e affidargli tutti i suoi risparmi, ma anche questa azione di fiducia è irrazionale, perché egli non è padrone delle proprie azioni.

La consapevolezza e la padronanza di sé, dunque, sono un requisito per la razionalità delle nostre azioni e decisioni e questo vale anche per la fiducia. È più razionale fidarsi di un investitore piuttosto che di altri dopo aver riflettuto sui pro e i contro delle varie alternative possibili, piuttosto che decidere d'impulso a favore del primo venuto. Le due condizioni che abbiamo introdotto, però, sembrano in contraddizione con alcuni dati di esperienza. Il primo è che a volte è considerato *razionale* sia comportarsi in modo convenzionale (ad esempio «per quieto vivere»), sia seguire le passioni (ad esempio fuggire perché si è presi dal panico per un incendio), sia per «causa di forza maggiore» (come nel caso in cui un impiegato, per non essere licenziato, accetta di compiere un'azione illegale ordinatagli dal suo superiore), dunque senza essere pienamente padroni delle proprie azioni. Inoltre, sembra che sia anche possibile comportarsi intenzionalmente in modo *irrazionale*: la persona superstiziosa, ad esempio, spesso è consapevole di agire in modo irrazionale, eppure continua a non passare sotto alle scale e a cambiare direzione se un gatto nero le attraversa la strada, perché «non si può mai sapere» che cosa può succedere; oppure, nelle trattative diplomatiche o commerciali è considerato razionale agire in modo stupido per disorientare un avversario, perché serve a far credere all'altro che siamo inesperti o ingenui, così da poterlo ingannare. La razionalità pratica intesa come intenzionalità e autodeterminazione non può neppure essere applicata a tutti i tipi di fiducia, ad esempio non si presenta nelle forme di fiducia a priori. Non possiamo, allora, fermarci qui nel definire la razionalità delle nostre decisioni e azioni. Mi sembra che nella fiducia verso gli altri possano entrare anche altri tre aspetti che sono connessi alla razionalità pratica: la presenza di motivazioni valide come scopo delle azioni, l'adeguatezza alla situazione e la coerenza delle catene di azioni.

7.2. La presenza di una buona motivazione

Abbiamo già accennato al fatto che la razionalità in generale concerne il fatto di avere delle buone ragioni. Questo riguarda in modo peculiare le nostre azioni, perché esse sono atti umani solo se hanno una *motivazione*, e questa coincide con lo scopo che si propone colui che agisce (o fine dell'agente), in altre parole è proprio la *ragione per cui* il soggetto compie l'azione. Ora, le ragioni che giustificano la conoscenza possono essere anche oggetti neutrali, privi di importanza sia in sé sia per il soggetto, come sperimentiamo ogni volta che ascoltiamo, e quindi apprendiamo, il contenuto di una conversazione che riguarda argomenti del tutto futili, tra persone che ci siedono accanto in treno. Al contrario, per motivare le nostre decisioni e azioni (ma anche le nostre risposte di apprezzamento e affettive), gli oggetti di questi atti umani devono possedere una qualche importanza, dunque non possono essere indifferenti per colui che decide e agisce (o valuta), ma devono essere percepiti come rilevanti, in senso positivo o in senso negativo, dunque come beni o come mali. Più precisamente, con D. von Hildebrand (1953, capp. 1-9) possiamo classificare le motivazioni alla luce di tre categorie di importanza: un oggetto motiva (è percepito come rilevante) o perché ha un valore positivo o negativo in sé, o perché è un bene o un male oggettivo per la persona, o perché è piacevole, soggettivamente soddisfacente, o spiacevole per colui che agisce.^[6]

Le nostre motivazioni possono essere le ragioni consapevoli per cui prendiamo una decisione o intraprendiamo un'azione. Come si è già accennato introducendo la spontaneità della fiducia a priori, è però anche possibile che la motivazione non sia consapevole nel momento in cui decidiamo o agiamo, ma ne prendiamo coscienza, a posteriori, riflettendo sulle nostre decisioni o azioni. Esistono, perciò, sia degli atti umani che sono frutto di riflessione consapevole, sia degli atti umani che implicano una forma spontanea di intenzionalità che include una motivazione, seppure tacita. La possibilità di individuare una motivazione, anche a posteriori, è perciò determinante per stabilire se gli atti spontanei sono meramente istintivi o implicano una

razionalità implicita. Per stabilire se una motivazione è razionale, dunque, è in primo luogo necessario stabilire se all'origine delle nostre decisioni e azioni vi è un moto puramente istintivo, oppure (anche o solamente) un vero e proprio motivo. In secondo luogo, è anche necessario esaminare se, quando è presente una motivazione, essa è non solo *una ragione*, ma anche *una buona ragione* per spiegare l'azione. Ebbene, dato che ogni decisione e ogni azione implicano la relazione col mondo (una realtà esterna, con delle proprie caratteristiche a sé) da parte di un soggetto (un essere cosciente con una propria singolare prospettiva), per stabilire la presenza di una buona ragione è necessario considerare due punti di vista, quello oggettivo o quello soggettivo.

Iniziamo a esaminare quest'ultimo, ossia il fatto che la razionalità di una motivazione può essere valutata considerando il punto di vista del soggetto. Dato che la motivazione è lo scopo che si propone colui che agisce, il fine dell'agente, questo aspetto è certamente essenziale per stabilire se una motivazione è razionale, ha senso. La valutazione della razionalità della motivazione dal punto di vista del soggetto, infatti, deriva proprio dalla percezione dell'importanza della situazione da parte di colui che agisce. Un appassionato di musica classica sarà disposto a intraprendere un viaggio costoso per assistere dal vivo all'ultimo concerto di un direttore d'orchestra straordinario, perché per lui l'ultima esibizione è una *buona ragione* per mettersi in viaggio. Per chi non ha la stessa passione, quella non sarà una buona ragione per spendere tempo e denaro.

La sensibilità individuale, però, non può essere l'unico fattore da valutare per stabilire se una motivazione è razionale. La razionalità della motivazione, infatti, esige anche che la percezione della rilevanza dell'oggetto che motiva sia corretta. Ad esempio, richiede che il direttore d'orchestra abbia davvero un talento eccezionale e sia ancora abile nel suo lavoro. Oppure, spostandoci al tema che ci interessa, se ritengo che mio figlio sia degno di fiducia nella guida, gli presterò la mia auto. Tanto la mia risposta di fiducia, quanto il prestito, sono atti razionali a causa del motivo per cui mi fido: penso che sia abbastanza abile al volante e prudente, e questo giustifica il fidarsi e l'agire di conseguenza. Al contrario, se fossi convinta che mio figlio è troppo distratto o poco esperto, non avrei motivo di fidarmi di lui. Prestargli l'auto, come atto di fiducia, sarebbe irrazionale. Tuttavia, perché prestare l'auto a mio figlio sulla base della fiducia nelle sue capacità di guida sia un atto davvero razionale, non è sufficiente che *io sia convinta* che egli è affidabile, ma *deve esserlo davvero*. Solo se la motivazione del soggetto ha un fondamento nella realtà, insomma, la motivazione è davvero razionale: più precisamente, una motivazione è *valida* se dipende dalla realtà dei fatti, ma anche dalla corretta stima della loro rilevanza. Per questo, per comprendere la natura della razionalità pratica della fiducia dobbiamo introdurre un altro aspetto della razionalità delle azioni.

7.3. L'adeguatezza rispetto alla situazione

Nella sezione precedente abbiamo distinto tra l'aspetto oggettivo e l'aspetto soggettivo della razionalità delle decisioni, e abbiamo anticipato che accanto alla razionalità delle motivazioni – che dipende da ciò che è importante per il soggetto –, esiste anche una forma di razionalità degli atti umani che potremmo indicare come «corrispondenza», e riguarda se e come gli atti, in particolare le azioni, sono appropriati rispetto agli aspetti rilevanti della situazione in cui vengono realizzati. Per illustrarne meglio l'essenza, possiamo considerare un esempio. Se ci troviamo in una situazione di emergenza, ad esempio su una scialuppa di salvataggio insieme agli altri superstiti di un naufragio, ci sono degli atti umani che sono adeguati alla situazione, come il provare sollievo e timore, tentare di mettersi in una posizione sicura, cercare di fare coraggio ai nostri compagni di sventura, prendersi cura di eventuali feriti. Ci sono atti che, al

contrario, sarebbero inadeguati alla situazione, come rallegrarsi per il naufragio, deridere chi ha perduto un familiare, riempire la scialuppa d'acqua. In precedenza abbiamo introdotto la nozione di verità come corrispondenza per presentare la razionalità epistemica. Ora aggiungiamo che l'adeguatezza alla realtà non è solo condizione per la razionalità della conoscenza, ma anche per quella pratica. Anche le azioni, insomma, devono «rispondere» adeguatamente alla situazione oggettiva, reale, nelle quali vengono realizzate. Questa adeguatezza presuppone degli aspetti cognitivi (devo essere consapevole di che cosa sta succedendo), ma anche degli aspetti valutativi (devo aver percepito la rilevanza della situazione) e strategici (devo cogliere quali mezzi mi permettono di raggiungere meglio lo scopo richiesto dalla situazione). Da questo esempio possiamo già iniziare a comprendere che vi è un rapporto intrinseco tra la razionalità cognitiva, quella della sfera pratica e quella della sfera valutativa.

Per il momento, però, ci interessa mettere in evidenza che la razionalità dell'agire come «corrispondenza alla situazione», ha sia un aspetto «negativo», sia uno «positivo». In negativo, indica che è razionale quella decisione o azione che *non trascura aspetti rilevanti della situazione*: ad esempio, un'azione è razionale se tiene conto, oltre che di tutti gli aspetti oggettivi pertinenti,^[7] anche delle caratteristiche di colui che agisce, dunque delle sue capacità, della sua competenza, delle sue disposizioni, etc. Per «trascurare» possiamo intendere «ignorare», secondo il doppio significato che già Aristotele mette in luce nel terzo libro dell'*Etica Nicomachea*: a) non conoscere e b) agire senza tenere in considerazione. In altre parole, è razionale quel comportamento che considera (nella pratica e non solo in teoria) l'azione in tutti i suoi aspetti, mentre è irrazionale quel comportamento che ignora degli aspetti rilevanti della situazione o agisce in senso contrario rispetto a quanto richiesto da tali aspetti.

La razionalità dell'agire come corrispondenza alla situazione, però, ha anche una valenza positiva: significa individuare la cosa migliore da fare, tra quelle realizzabili in una certa situazione. Visto che le nostre azioni sono sempre condizionate dalla limitatezza delle nostre capacità e da quella che la Arendt chiama l'«ostinazione dei fatti» (1995, 46ss), agire in modo razionale significa perseguire il meglio possibile, compatibilmente con l'una e l'altra. Qui si inserisce, allora, il duplice compito della ragione riguardo alla realizzazione del meglio possibile: consiste nella scelta dello scopo, dunque dell'obiettivo più ragionevole da raggiungere, e dei mezzi per raggiungere lo scopo. Quest'ultimo è il compito della razionalità strategica. Alla luce di quanto visto fin qui, possiamo a questo punto comprendere meglio il fatto che questa riguarda solo un aspetto della razionalità, seppure per nulla trascurabile, in quanto è quell'uso dell'intelligenza che rende le nostre azioni efficaci.

La razionalità delle azioni come adeguatezza alla situazione è della massima importanza per valutare anche la razionalità della fiducia, e ciò soprattutto per due motivi. Il primo è che tra certezza e fiducia non c'è una relazione di proporzionalità matematica. Anche se in ambito economico, ad esempio nelle decisioni riguardo agli investimenti, si sono elaborati raffinati sistemi di calcolo del rischio, la realtà offre innumerevoli esempi nei quali non esiste una correlazione necessaria tra il grado di certezza sui dati e la fondatezza della fiducia. Se vivessimo in un mondo ideale dovremmo fidarci solo quando abbiamo informazioni sufficienti per avere delle credenze fondate che giustifichino la nostra risposta: quanta più certezza, tanta maggior fiducia. Nel mondo reale, però, come abbiamo già visto con Rescher, «razionalità vuol dire fare le cose nel modo migliore (più intelligente) possibile *nelle circostanze date*» (corsivo mio), dunque «essere realistici fa parte dell'essere razionali» (Rescher 1999, p. 17). Questa osservazione si applica a pennello alla decisione di fidarsi, che richiede sempre una sorta di salto col paracadute, da un'altezza più o meno elevata: solo di rado abbiamo a disposizione una base di atterraggio morbida o siamo assicurati a un istruttore che provvede a non farci correre rischi. Più frequentemente siamo soli e non sapremo se il paracadute funziona prima di essere precipitati

per diversi metri, dopo esserci resi vulnerabili per un tempo più o meno lungo e senza la possibilità di tornare indietro. Eppure, se realisticamente non possiamo pretendere maggiori certezze di quelle che abbiamo, può essere razionale sia fidarsi pur conservando dei dubbi, sia non fidarsi, nonostante le certezze. La razionalità pratica della fiducia, insomma, *trascende* la solidità delle nostre convinzioni razionali, per eccesso o per difetto: ad esempio, possiamo essere certi dell'affidabilità dell'altro, e tuttavia non fidarci perché cause terze potrebbe causare un danno molto grave a noi o ad altri; oppure accettare un rischio molto elevato, ad esempio investire tutti i nostri soldi in un progetto ambizioso di sviluppo nel terzo mondo, perché il bene che otteniamo fidandoci ha una rilevanza che per noi vale l'eventualità di dover rinunciare al proprio benessere economico. La decisione tra prendersi dei rischi e fidarsi o scegliere la prudenza e non fidarsi è razionale se mette in gioco delle capacità della persona che a volte aggirano il ragionamento, eppure costituiscono un elemento irrinunciabile per aiutarci nella decisione, come l'esperienza pratica, il buon senso, l'intuito.

Il secondo motivo per cui la razionalità come adeguatezza alle situazioni è rilevante nella fiducia è che tale razionalità si può applicare anche a quelle forme di fiducia spontanea che da altri punti di vista potrebbero apparire come irrazionali. Consideriamo nuovamente la fiducia incondizionata dei bambini piccoli verso i loro genitori. Soprattutto nella prima infanzia, essa si basa su informazioni nulle o limitate e su una insufficiente capacità cognitiva di interpretare tali informazioni; dunque, di per sé non è una risposta cosciente, non si basa su delle motivazioni consapevoli, né si poggia su una esplicita valutazione della coerenza del comportamento degli adulti. Eppure i bambini si affidano completamente ai genitori e a quanto viene loro richiesto. Dovremmo allora definire tale fiducia come puramente istintiva, e dunque come irrazionale? Di certo non può essere definita come razionale sulla base della razionalità epistemica, né della razionalità come intenzionalità, come decisione di agire consapevolmente per delle buone ragioni. Invece, alla luce della razionalità come corrispondenza alla situazione, la fiducia dei bambini non è una risposta irrazionale, perché, seppure inconsciamente, risponde a una situazione in cui oggettivamente è ragionevole fidarsi. I genitori sono normalmente degni di fiducia, e questa si presenta come una risposta adeguata alla situazione da parte del bambino, che è bisognoso di tutto, rivolta al genitore, dal quale il bambino oggettivamente dipende, che normalmente lo ama ed è in grado di prestargli le cure che gli sono necessarie. Inoltre, proprio questo tipo di fiducia a priori ci pone di fronte al rapporto tra la fiducia come relazione e i rapporti interpersonali positivi, di benevolenza e affetto. Questo elemento fa riferimento alla terza categoria di razionalità, quella affettivo/valutativa, sulla quale torneremo a breve. Prima di considerarla, però, è opportuno introdurre una quarta e ultima forma di razionalità pratica.

7.4. La coerenza nel comportamento

Un altro elemento che influisce sulla razionalità delle azioni è la coerenza. Se un giovane che intende diventare medico si iscrive alla facoltà di medicina, segue i corsi, supera gli esami uno dopo l'altro, il suo comportamento può essere considerato come razionale anche perché mette in atto diverse azioni finalizzate a raggiungere lo scopo. Egli si dimostra coerente con la razionalità strategica. Se invece, pur continuando a sostenere di volersi laureare in medicina, non studia, non segue le lezioni e dedica il suo tempo ad arbitrare partite di poker, l'incoerenza tra lo scopo dichiarato e le azioni che compie può essere considerata come irrazionale. Se un impiegato che si è comportato in modo onestissimo per tutta la sua carriera, improvvisamente sottrae una grossa somma di denaro, questa azione è percepita come incoerente rispetto a quanto è accaduto in passato e potrebbe essere considerata irrazionale. Se un politico promette di abbassare le tasse quando verrà eletto e poi invece le aumenta, il suo comportamento è percepito come irrazionale (oltre che falso e ingiusto). È chiaro che la coerenza non può essere considerata come un criterio

unico o primario di razionalità, perché lo studente, l'impiegato e il politico potrebbero avere degli interessi personali per agire in quel modo, e in tal caso il loro comportamento, benché incoerente, sarebbe razionale, per il fatto di essere volontario e motivato da delle ragioni che, almeno dal punto di vista del soggetto, sono buoni motivi. Tuttavia, sebbene agire in modo incoerente non renda necessariamente il proprio comportamento irrazionale, al contrario, agire in modo coerente rispetto allo scopo prefissato è invece indice di un agire razionale, laddove lo scopo resti un fine degno di essere perseguito, o il più degno tra varie alternative, e non subentrino variabili che lo fanno diventare irrealizzabile: se ho preso una decisione che implica una catena di azioni, o un impegno a lungo termine, continuare a perseguire lo scopo o non scoraggiarsi nonostante il fatto che le difficoltà potrebbero indurre a desistere, sono segno di razionalità.

Questo tipo di razionalità è importante anche nella fiducia, soprattutto quando essa non è solo una risposta puntuale e temporanea, ad esempio verso un vigile al quale ci rivolgiamo per chiedere un'informazione, ma che non incontreremo mai più, bensì assume la forma di un atteggiamento stabile della persona verso un'altra e innerva una relazione interpersonale duratura. La razionalità del comportamento coerente spiega, ad esempio, i casi in cui c'è un tradimento della fiducia, ma la relazione tra la vittima e il colpevole è abbastanza forte da evitare che la fiducia venga revocata. Se la mia fiducia verso un amico è basata su una storia di comportamenti passati nei quali egli si è dimostrato affidabile, dunque tutti coerenti con la fiducia, una singola deviazione non sarà sufficiente a porre termine alla fiducia e questa mia decisione è razionale. Invece, numerosi comportamenti da parte dell'amico che violano la mia fiducia, dunque molte incoerenze, offrono dei motivi razionali per decidere di porre fine alla relazione di fiducia. Sia l'uno sia l'altro caso fanno appello a quel tipo di razionalità che si basa sulla coerenza dei comportamenti dell'altro.

Un altro tipo di fiducia nella quale la coerenza dei comportamenti svolge un ruolo è quella che conferiamo per abitudine. Siamo stati abituati a fidarci dei poliziotti o dei medici fin da bambini, e continuiamo a fidarci spontaneamente di ogni nuovo poliziotto o medico che incontriamo, con una fiducia a priori. È razionale fare così, e smettere di farlo sarebbe razionale solo se intervenissero dei motivi gravi, ad esempio se ci troviamo in un paese in cui la polizia è molto corrotta, oppure scopriamo che i medici di un ospedale hanno formato un'associazione a delinquere, così da organizzare interventi chirurgici non necessari sui pazienti, a scopo di lucro.

Infine, la razionalità insita nei comportamenti coerenti si presenta anche nel fatto che la fiducia che dura nel tempo tende a diventare resistente rispetto al dubbio di essere malriposta. Questa inerzia aumenta il rischio di fidarsi perché rende più facile, per chi volesse approfittare della nostra fiducia, di ottenere il suo scopo. Tuttavia, mantenere nel tempo la fiducia che abbiamo dato in base a una decisione motivata resta comunque un comportamento fondato su delle buone ragioni, è razionale, perché la vulnerabilità rispetto al tradimento da parte dell'altro, è necessariamente radicata nell'essenza di ogni fiducia.

Neppure il criterio della coerenza, tuttavia, da solo spiega la razionalità in tutte le situazioni in cui ci fidiamo. Ad esempio, non giustifica tutti i casi in cui ci fidiamo degli estranei, perché questo tipo di fiducia non si basa sulla valutazione della regolarità di comportamenti passati. Questa forma di fiducia, infatti non è mai «a posteriori», ma può essere «a priori», spontanea, oppure una forma di fiducia «anticipata», se decidiamo di fidarci contando sul fatto che la nostra disponibilità a renderci vulnerabili motiverà lo sconosciuto a non approfittarne. Per questo tipo specifico di fiducia, possono servire come fondamento razionale la nostra esperienza passata in casi analoghi, che è un tipo di razionalità cognitiva, oppure eventuali garanzie o sanzioni che rendono sconveniente per l'altro tradire la mia fiducia. È razionale fidarsi del testimone ad un processo, ad esempio, anche perché prima di dargli la parola egli viene informato del fatto che se

dice il falso può essere incriminato per spergiuro.

Il fatto che la fiducia, oltre ad essere frutto di informazioni e di una presa di posizione più o meno deliberata del soggetto (che cadono, rispettivamente, negli ambiti della razionalità cognitiva e della razionalità pratica), rientra anche tra le esperienze umane che concernono aspetti dotati di rilevanza della realtà, in grado di motivare apprezzamento e di smuovere la nostra sfera emozionale, ci induce a pensare che le forme di razionalità viste fino ad ora necessitano di essere completate da una terza forma di razionalità. È giunto il momento di riflettere su quanto in precedenza abbiamo solo accennato, ossia che per cogliere la razionalità di fidarsi, è necessario anche considerare i fini, i beni, i valori implicati nella fiducia, dunque la razionalità della sfera valutativa o emozionale.

8. La razionalità della sfera valutativa coinvolta dalla fiducia

La sfera emozionale dell'uomo comprende fenomeni differenti, ma che hanno sempre in qualche modo a che fare con le esperienze nella quale «sentiamo» qualcosa che è per noi importante, e questo ci tocca affettivamente. In quanto segue utilizzeremo come sinonimi i termini «valutativo» ed «emozionale» perché ogni valutazione coinvolge la sfera del «sentire». Questa per secoli è stata considerata espressione degli istinti, ma grazie alla fenomenologia contemporanea può essere descritta in modo più preciso come composta da vari livelli, nei quali la spontaneità animale e le capacità tipicamente personali si manifestano secondo modalità differenti. Non tutto ciò che nell'essere umano attiene alle passioni e alle emozioni, infatti, può essere ricondotto alla dimensione degli impulsi istintivi.^[8] Esiste una dimensione della sfera emotiva, infatti, che scaturisce dall'esperienza consapevole e sensata - seppure emozionale - da parte della persona, di qualcosa che è percepito come importante, In virtù di tale importanza, esso viene valutato in modo positivo o negativo, ad esempio con un atto di stima o repulsione, e provoca una risposta affettiva, come la gioia, l'entusiasmo, l'amore, oppure lo sdegno, il disgusto e l'odio. La sfera emozionale, dunque, include anche quelle esperienze e quelle risposte affettive che non possono essere ricondotte a meri stati, quali possono essere il sentirsi stanchi o riposati, né alla sfera degli impulsi, come la sete e la brama di dominio, ma implicano quelle particolari capacità spirituali che possiamo ricondurre al cuore della persona.

Ebbene, proprio per il loro carattere intenzionale - nel senso di consapevole e dotato di significato -, le nostre esperienze affettive seguono delle leggi, in virtù delle quali assumono una loro peculiare razionalità. È ad esempio razionale reagire con lo sdegno ad un'azione ingiusta e con la paura di fronte a un pericolo, irrazionale provare stima per una persona ignobile o temere che un animale del tutto innocuo ci aggredisca. Ogni valutazione e ogni risposta affettiva, in altre parole, hanno un proprio oggetto formale specifico e sono razionali quando sono motivate da qualcosa che è dotato delle caratteristiche di questo oggetto formale, mentre sono irrazionali in caso contrario. (Helm 2008, 22-3.)

Mi sembra che per stabilire se e in che misura si possa parlare di razionalità della dimensione emozionale nella fiducia, sia necessario esaminare almeno tre aspetti: la fiducia come *risposta affettiva*, la fiducia come *relazione interpersonale* e i rapporti tra la fiducia e la *sfera morale*. In quanto segue prenderemo in considerazione primariamente la fiducia a posteriori, perché è quella che meglio rivela tutte le implicazioni valoriali e dunque valutative della fiducia.

8.1. La fiducia come risposta affettiva

Che in ogni risposta di fiducia sia coinvolta anche la sfera affettiva, emerge ad esempio nel fatto che quando ci affidiamo agli altri *solamente* per un mero calcolo strategico, non possiamo dire di

fidarci davvero: quando un investitore sceglie su quali azioni puntare o un cliente al supermercato sceglie la fila alle casse che gli sembra più veloce, valutando l'età dei clienti in coda e il ritmo di lavoro delle cassiere, entrambi contano sul fatto che gli altri si comporteranno secondo le loro aspettative, ma non si sentiranno traditi se ciò non accade. Simpson (2011, 412) ad esempio afferma che i diavoli privi di sentimenti citati da Kant e da noi già menzionati in precedenza, possono contare gli uni sugli altri, ma non sono legati da relazioni di vera fiducia: non proveranno sentimenti di gratitudine se gli altri agiscono secondo le aspettative. Nella fiducia, invece, c'è una presa di posizione della persona che si fida nei confronti della persona alla quale si concede fiducia, e questa implica il coinvolgimento affettivo.

Proviamo a riflettere sulla fiducia a posteriori che concediamo, per esempio, a un medico dal quale scegliamo di farci curare, oppure a un dipendente al quale decidiamo di affidare l'amministrazione della nostra azienda. Come abbiamo visto, nelle risposte di fiducia a posteriori entrano la razionalità cognitiva – nella raccolta di informazioni sulla situazione – e la razionalità pratica – nella valutazione della cosa migliore da fare (in base alla motivazione, alle esigenze della situazione, al comportamento dell'altro, etc.). Tuttavia, ogni decisione di fidarsi consegue anche ad almeno quattro momenti che implicano una relazione intenzionale con oggetti rilevanti, dunque che possono motivare delle risposte di apprezzamento o affettive. La fiducia a posteriori presuppone: a) sperimentare l'oggetto per cui diamo fiducia come dotato di importanza, b) percepire l'altro come dotato del valore dell'affidabilità, ma anche c) rispondere a questa affidabilità con un'apertura all'altro che ci rende vulnerabili. Date queste tre condizioni, si genera d) la fiducia come risposta, che di per sé è un atto volontario e affettivo insieme. Le tre condizioni che precedono, invece, implicano più specificamente l'intreccio della sfera affettiva e di quella cognitiva. Ebbene, tutti gli aspetti emozionali presenti in questi quattro momenti possono essere valutati come razionali o irrazionali.

Così come avviene per l'esperienza di ciò che è in grado di motivare la nostra volontà, anche l'esperienza di ciò che ci commuove affettivamente deriva dalla coesistenza di aspetti oggettivi e soggettivi. In altre parole, per cogliere la razionalità della fiducia come risposta affettiva è importante comprendere, da un lato, che ogni risposta affettiva è razionale se è motivata da un oggetto dotato di un'importanza adeguata a quel tipo di risposta e se è proporzionata a quell'oggetto, dall'altro lato, che l'adeguatezza della percezione affettiva e della risposta dipendono anche dalla sensibilità del soggetto, dunque dalla sua recettività rispetto alla sfera valoriale in generale e agli aspetti rilevanti che sono coinvolti in una determinata situazione. Infine, sulla nostra percezione affettiva influisce anche il contesto storico-culturale nel quale viviamo, e in particolare il modo in cui nel nostro ambiente sociale sono stimati determinati valori e sentimenti, così come le aspettative sociali diffuse rispetto ad essi.

Ci sembra che un'altra riflessione di Rescher possa aiutarci nella comprensione di questo punto. Egli ha infatti messo in luce che esiste un importante parallelismo tra sfera affettiva, sfera pratica e sfera cognitiva. Tutte e tre, infatti, si basano su un'esperienza e la valutano, cercando di stabilire, rispettivamente, che cosa è degno di essere creduto (cioè considerato come vero), che cosa è degno di essere realizzato (cioè di diventare lo scopo delle nostre azioni) e che cosa è degno di essere apprezzato o preferito (cioè valutato come un bene). Questo parallelismo si riflette anche nel dilemma che si presenta, pur nella differenza degli ambiti, in tutte e tre le sfere, e cioè la difficoltà, da parte di chi conosce, decide e valuta, di distinguere tra ciò che gli «appare» ciò che è «realmente», rispettivamente, vero, da fare, da apprezzare. (Rescher (1999), cap. 8.)

Possiamo allora applicare quanto appena visto alla fiducia. L'inclinazione a fidarsi di un nuovo collega, ad esempio, può essere influenzata da un atteggiamento generale della nostra personalità, che ci spinge ad essere fiduciosi oppure diffidenti, oppure dalla reputazione di quella persona, o anche dall'aspettativa dell'ambiente professionale, nel quale la disponibilità a creare

un clima di fiducia può essere considerata come più o meno importante. La propensione a fidarsi del collega, allora, può sorgere spontaneamente in noi, ma diventa una risposta affettiva libera quando la volontà prende posizione rispetto ad essa, decidendo di assecondarla. Se «sentiamo» di poterci fidare, è razionale assecondare questo moto spontaneo con una sanzione volontaria, ma solo a condizione che la nostra presa di posizione si combini armonicamente anche con i requisiti cognitivi e pratici della razionalità della fiducia. Al fine di rendere la dimensione affettiva della risposta di fiducia sempre più «razionale», dunque, è necessario che la competenza emotiva sia educata, fino a diventare sempre più accurata nella percezione e nella risposta ai dati della nostra esperienza emozionale.^[9]

8.2. La fiducia come relazione interpersonale

Un secondo aspetto importante del ruolo della dimensione affettiva nella fiducia dipende dal rapporto tra la fiducia come *risposta* e la fiducia come *relazione interpersonale*. L'esperienza ci mostra, infatti, che tra le relazioni di fiducia è possibile distinguere quelle in cui la dimensione affettiva ha un'importanza secondaria e quelle in cui essa svolge invece un ruolo predominante. Le prime si basano sulle risposte che rivolgiamo a coloro con i quali non abbiamo legami affettivi, come il meccanico al quale consegniamo le chiavi della nostra auto o l'impiegato che selezioniamo per l'assunzione, dopo aver valutato diversi candidati. In questi rapporti interpersonali la sfera affettiva svolge un ruolo marginale rispetto a quella cognitiva e a quella pratica, perciò la razionalità epistemica e strategica sono più importanti: per queste relazioni si può dire che la risposta di fiducia è in gran parte il risultato di una riflessione sul calcolo tra costi e benefici e in questa prospettiva ne va valutata la razionalità. Nel secondo tipo di relazioni di fiducia, invece, inseriamo tutte le forme di fiducia che sono intrinsecamente connesse con relazioni interpersonali affettive positive, come un'amicizia autentica, l'amore tra marito e moglie, ma anche i rapporti di lavoro tra colleghi che collaborano da tempo o l'affezione che può legare un negoziante e i suoi clienti più fedeli. In queste relazioni, la fiducia può essere causa o effetto del legame interpersonale. Ma in entrambi i casi la coesistenza tra le due fa sì che la dimensione affettiva sia molto più rilevante nel nutrire la fiducia, e quest'ultima sia più chiaramente sperimentata come una risposta del cuore all'altro, una presa di posizione di chi si fida verso l'altra persona come tale e non solo limitatamente alla sua affidabilità e all'oggetto della fiducia.^[10]

Esistono, insomma, delle forme di fiducia che implicano un rapporto essenziale con quelle relazioni interpersonali affettive, positive, che creano un legame tra le persone. Le varie forme di amore familiare (ad esempio sponsale, genitoriale, filiale e fraterno) così come tutte le relazioni di benevolenza e affetto di altro tipo (l'amicizia, il rapporto tra una tata e i bambini che le sono affidati, tra maestra e alunni, tra vicini di casa, così come certe relazioni professionali connotate da legami personali di riconoscenza e profonda stima), implicano la fiducia come risposta del cuore che è intrinsecamente legata non solo alla fiducia come relazione interpersonale, ma anche all'amore e ai rapporti umani che gli sono affini. Questa connessione intrinseca sfocia in un'influenza reciproca tra fiducia e relazioni benevole.

Da una parte, l'amore e le relazioni ad esso affini rende la nostra risposta di fiducia più facile da dare e più resistente di fronte alle difficoltà. Una madre è più restia a dubitare che il figlio stia mentendo, rispetto a un insegnante. Questo può essere attribuito in parte al fatto che gli insegnanti hanno più esperienza di ragazzi che mentono, ma dipende anche dal legame affettivo tipico del rapporto materno: l'amore induce a continuare a fidarsi, anche se ci sono dei dati che potrebbero giustificare la revoca della fiducia, almeno per quanto riguarda la veridicità dell'altro. È però vero anche il contrario, perché se amiamo qualcuno non solo siamo inclini a fidarci di lui,

ma anche, di fronte a dei «contro-fatti», siamo meno propensi a revocare la fiducia, rispetto a chi non ama. La fiducia come relazione, infatti, e soprattutto la consapevolezza che ci possiamo fidare dell'altro perché ci ha dato prova di essere affidabile, rinforza i rapporti interpersonali anche dal punto di vista affettivo. Quando ci accorgiamo di poterci fidare di un amico, nel momento del bisogno, l'amore di amicizia diventa più profondo. L'altro lato della stessa medaglia, però, è che, come emerge nel tradimento da parte di un amico o di un collega col quale c'era un legame personale, quanto più una relazione coinvolge il cuore, tanto più il tradimento della fiducia produce sofferenza e delusione in chi si è fidato e dunque può avere un effetto distruttivo sulla relazione stessa.

Ebbene, possiamo domandarci se e in che senso si possa attribuire alla fiducia una sua razionalità, quando essa è così profondamente legata ad una relazione affettiva tra persone. A questo proposito mi sembra soprattutto importante ricordare quanto accennato in sede introduttiva, riguardo al fatto che la fiducia come risposta tende essenzialmente a creare la fiducia come relazione interpersonale. Se inizio a fidarmi del pediatra quando nasce il mio primogenito, e il pediatra si dimostra degno di fiducia, la risposta iniziale e puntuale evolverà naturalmente in una relazione di fiducia e forse si arricchirà di stima o addirittura si trasformerà in un rapporto di amicizia. Le condizioni che rendono razionale questo passaggio sono le stesse che rendono razionale dare la risposta di fiducia iniziale; anche se nella relazione si inseriscono elementi affettivi, come la gratitudine e la stima per il medico, la relazione resta razionale se rispetta i criteri della razionalità in tutte le sue dimensioni.

L'elemento affettivo della relazione, però, può anche essere foriero di irrazionalità, al punto da rendere la fiducia «cieca». Se il pediatra rivelasse di non essere laureato in medicina e di aver sempre esercitato abusivamente la professione, e io continuassi a fidarmi di lui solo per l'affetto e la gratitudine che ho sviluppato nel tempo nei suoi confronti, questo comportamento sarebbe irrazionale. Da un lato, dunque, per non essere «irrazionale», la relazione affettiva deve essere motivata da delle ragioni oggettive, come l'amabilità e i valori dell'altro; dall'altro lato, anche la risposta di fiducia deve essere motivata da delle buone ragioni, tra le quali l'affetto che provo per colui del quale mi fido non può essere la sola.

8.3. La razionalità della fiducia e la sfera morale

Un terzo e peculiare aspetto del ruolo della sfera affettiva nella fiducia riguarda il suo rapporto con la sfera morale. Se accettiamo la premessa dell'etica fenomenologica, secondo la quale alla base dell'esperienza morale ci sono degli atti valutativi, e in particolare delle risposte affettive ai valori morali o moralmente rilevanti, non è difficile comprendere che c'è una relazione essenziale generale tra la sfera affettiva e la sfera morale:[\[11\]](#) dato che i valori morali sono un tipo peculiare di importanza, anch'essi interpellano le nostre capacità affettive, secondo una logica specifica, ma anche dipendente da quella che regola il rapporto tra la sfera emozionale della persona e le dimensioni rilevanti della realtà. Lo sviluppo della sensibilità ai valori morali, di conseguenza, è un aspetto della maturazione dell'intelligenza emotiva, nella fattispecie riguarda lo sviluppo di quella capacità che rende abili a percepire la rilevanza morale delle proprie esperienze. Grazie a tale capacità, i valori morali possono motivare le risposte affettive, le decisioni e le azioni della persona. Inoltre, poiché non rispondiamo ai valori morali solo con la volontà, ma anche con la nostra sfera affettiva, non solo le risposte della volontà, ma anche le nostre risposte affettive possono avere una rilevanza morale. L'invidia e la avidità, ad esempio, sono risposte primariamente affettive che hanno un valore morale negativo in sé, mentre il rispetto e la benevolenza hanno un valore morale positivo in sé.

Che ci sia un rapporto tra la fiducia e la sfera morale emerge già, come accennato, nel

tradimento. Questo non sarà oggetto specifico del presente studio, perché il suo peso morale riguarda più colui che riceve fiducia (e viola la vulnerabilità di chi l'ha conferita) che colui che si fida. Se restiamo, perciò, fedeli al proposito iniziale e concentriamo la nostra attenzione sulla *risposta di colui che si fida* e sugli atti che ne conseguono, possiamo osservare che già la decisione di fidarsi coinvolge la sfera morale, secondo una molteplicità di livelli, ciascuno dotato di una propria razionalità.

8.3.1. Il valore morale della decisione di fidarsi che dipende dal suo oggetto e dalle sue motivazioni

Innanzitutto, la decisione di fidarsi può essere una risposta moralmente neutrale, oppure moralmente buona o cattiva di per sé. La rilevanza morale della fiducia come risposta dipende dal suo oggetto e dalla sua motivazione. Vediamo come questo si declina nelle diverse forme di fiducia. Tralascieremo, tuttavia, la fiducia a priori, perché il suo carattere spontaneo e immediato priva questo tipo di fiducia di un valore morale come risposta.

Per quanto riguarda la fiducia anticipata, consideriamo, in primo luogo, il caso in cui essa sia semplicemente l'effetto di un calcolo tra costi e benefici, ad esempio, quando mi fermo a far benzina in un distributore in cui non sono mai stato, in un posto sperduto, e rifletto sull'eventualità che possa aver modificato il contatore dei litri per farmi pagare di più del necessario. In casi come questo, pur non avendo dati per presupporre che l'altro sia affidabile, se un eventuale fallimento ha un costo ragionevolmente inferiore al beneficio che otterrò nel caso in cui l'altro corrisponda alla mia fiducia (ad esempio, se non faccio benzina rischio di rimanere a secco a chilometri di distanza da altri distributori), fidarsi è una risposta razionale. Tuttavia, non è una risposta con una rilevanza morale, si tratta piuttosto di una decisione moralmente neutrale. Avrebbe un valore morale solo se intervenissero altri elementi moralmente rilevanti, ad esempio se avessi promesso a quel benzinaio che mi sarei fidato di lui, fidarmi diventerebbe per me un obbligo morale.

Un caso differente, invece, si presenta quando la fiducia anticipata si presenta come una decisione di rischiare per indurre l'altro a diventare affidabile, dunque come una decisione motivata dalla considerazione che essere affidabili è una qualità moralmente buona, dunque un bene oggettivo per l'altro. Qui la risposta di fiducia ha già di per sé una rilevanza morale: la fiducia che tipicamente si concede nelle relazioni educative e nell'interesse dell'educando, è di per sé portatrice di un valore morale positivo.

Così come la fiducia anticipata, anche la fiducia a posteriori può essere una risposta moralmente neutrale, oppure avere una rilevanza morale, positiva o negativa. Decidere di fidarsi dell'onestà di un ortolano al mercato, e non del suo vicino di bancarella, solo perché vedo che ha della verdura migliore, è una risposta moralmente lecita, senza un valore morale né positivo né negativo. Dare fiducia a un dipendente, affidandogli un incarico di maggiore responsabilità perché ha dimostrato di meritarsela con il suo lavoro ben fatto, invece, è una risposta moralmente positiva, perché conforme al dovere di giustizia (bisogna premiare chi lo merita) e gratitudine (è doveroso ringraziare chi ci fa del bene). Dare fiducia a un killer per uccidere un parente dal quale si vuole ereditare, invece, è una risposta moralmente negativa, perché ha come oggetto incoraggiare un'altra persona a compiere un omicidio. Come indicato già dalla Baier nelle *Tanner Lectures*, perché la fiducia sia un bene, è necessario che né serva a produrre un male (un attacco terroristico o il traffico di essere umani), né sia usata per coprire situazione di ingiustizia, ad esempio di corruzione o oppressione. (Baier 1992, 111.)

8.3.2. La fiducia come risposta prudente e il valore morale della razionalità nel fidarsi

Accanto al valore morale che la risposta di fiducia può possedere in virtù del suo oggetto e delle sue motivazioni, esiste un altro aspetto moralmente rilevante della fiducia, che emerge nel valutare se essa è frutto di una decisione *prudente*. Questo tocca in modo ancora più diretto la questione della razionalità, perché la prudenza è la virtù morale di chi agisce in modo razionale, dunque di chi utilizza le sue capacità cognitive e valutative *nel modo migliore*. Nella fiducia è prudente chi decide di fidarsi dopo attenta valutazione, ma anche chi, in caso di emergenza, accetta il rischio calcolandone vantaggi e svantaggi, o anche affidandosi all'esperienza e al buon senso. Al contrario, è imprudente chi, pur potendo aspettare a dare la risposta, si fida prematuramente, senza valutare le alternative, come anche chi decide di non fidarsi senza verificare se davvero l'altro non merita fiducia. La prudenza, insomma, è una qualifica morale delle proprie decisioni, ma può anche rispecchiare una qualità morale della persona, dunque una virtù. In ogni caso, riguarda direttamente la razionalità, e questo vale anche per la decisione se fidarsi o non fidarsi. Il fatto che una risposta di fiducia sia razionale – in tutti gli aspetti indicati fin qui –, allora, ha anche un valore morale.

8.3.3. La fiducia negli altri come fonte di doveri morali

Il fatto che il destinatario della fiducia sia un'altra persona, dunque un soggetto libero e come tale degno di un rispetto assoluto, infine, coinvolge dei valori moralmente rilevanti che di per sé sono fonte di doveri morali. Da una parte, Simpson ha osservato che il giudizio di affidabilità richiede da parte di chi si fida il riferimento a delle norme morali, soprattutto la valutazione del fatto che chi riceve fiducia sia disposto a) alla fedeltà anche sotto pressione e b) all'accettazione degli obblighi legati alla fiducia. Sulla base di queste considerazioni, potremmo allora dire che valutare se l'altro è degno di fiducia implica un giudizio morale, che riguarda sia i suoi atteggiamenti fondamentali, virtuosi, sia la sua disponibilità a osservare i doveri che ricevere fiducia impone. Dall'altra parte, l'apprezzamento dell'altro come degno di fiducia, implica confermare la sua affidabilità, riconoscere che ha una volontà buona nei nostri confronti (e quindi ci aspettiamo che non approfitterà della fiducia che riceve), e questo apprezzamento delle qualità morali dell'altro è a sua volta una risposta morale positiva, perché implica la consapevolezza dei beni moralmente rilevanti coinvolti dalla fiducia. È un dovere morale, insomma, riconoscere l'affidabilità dell'altro, quando ce ne ha dato prova.

Sulla base degli elementi appena elencati, è possibile anche ricostruire quali sono gli aspetti che possono rendere la decisione di *non* fidarsi moralmente negativa. Ad esempio, sostituire alla fiducia la diffidenza o la sfiducia, senza un valido motivo, oltre a minare l'unione delle relazioni d'amore, è un'ingiustizia: nega all'altro ciò che gli sarebbe dovuto; ma è anche moralmente negativa perché favorisce un clima di incertezza e instabilità, rende difficile cooperare, mina l'autostima dell'altra persona, trascura di dare la risposta dovuta ai beni moralmente rilevanti presenti nella situazione.

Quanto precede ci può aiutare anche a riflettere sulla possibilità della fiducia come risposta dotata di un valore morale negativo. È infatti possibile fidarsi di persone malvage, o per scopi malvagi, come accade nella fiducia tra ladri, mafiosi o terroristi. Tale fiducia può avere degli aspetti positivi, ad esempio produrre una soddisfazione in chi si fida, come un senso di sicurezza; può rispondere al desiderio innato che abbiamo di poterci fidare degli altri, o può far maturare la persona quanto alla competenza che permette di discriminare tra chi è degno di fiducia e chi non

lo è. Tuttavia, come risposta, non può assumere un significato moralmente buono: ciò per cui ci si fida è compiere azioni ingiuste, e già Socrate ci ha insegnato che agire ingiustamente rende ingiusto chi lo fa, dunque non può essere un bene oggettivo per la persona, così come le relazioni di fiducia di questo tipo non possono far fiorire davvero la persona facendola diventare moralmente buona. Concedere fiducia al malvagio per seguirlo sulla strada del crimine, di conseguenza, contraddice l'essenza della fiducia come risposta morale, dunque, anche se può avere le altre caratteristiche della fiducia che abbiamo analizzato in precedenza e che la rendono, sotto gli altri aspetti, razionale, va contro la specifica razionalità della fiducia come risposta moralmente rilevante.^[12]

La razionalità morale della fiducia, dunque, presuppone la razionalità come risposta affettiva generica, ma secondo una modalità specifica che dipende dalle caratteristiche peculiari della sfera morale. In particolare, questa si presenta con una gravità e una serietà che non è comparabile con nessun altro tipo di valore qualitativo. Anche se sarebbe opportuno rispondere con l'apprezzamento di fronte a una grande opera d'arte, questa convenienza è incommensurabile rispetto all'appello imperioso con cui i valori morali si impongono alla nostra attenzione e richiedono una risposta da parte nostra. La sordità alla sfera morale si presenta come una mancanza di cui siamo imputabili anche nel caso della fiducia. Fidarsi di un dipendente senza aspettarsi che corrisponda alla fiducia, anzi considerando con indifferenza l'eventualità che tradisca la fiducia, oppure fidarsi di chi è palesemente inaffidabile, sono atti sia irrazionali, sia moralmente scorretti, perché non fanno giustizia alle implicazioni etiche della fiducia. Al contrario, la razionalità della fiducia come risposta morale richiede il rispetto di tutti gli appelli che la sfera dei valori morali rivolge a chi si fida. Nella fiducia autentica, insomma, il fatto che fidarsi non solo permette di raggiungere dei beni moralmente rilevanti per la persona (migliora le sue relazioni, le permette di farsi aiutare nel bisogno, fa crescere la sua capacità di gratitudine e di amore) ma anche di per sé ha un valore morale, ci permette di scoprire una ulteriore razionalità, quella che deriva dal rispondere adeguatamente alla sfera morale.

9. Fidarsi è bene o non fidarsi è meglio? Una soluzione a risposta multipla

In quanto precede ho cercato di mostrare che per poter dare conto della razionalità della fiducia è necessario cogliere che nella decisione di fidarsi entrano sia la razionalità cognitiva, sia la razionalità pratica, sia la razionalità propria della sfera affettiva, perché la fiducia è in sé una risposta valutativa di apprezzamento, ma anche ha un rapporto con le relazioni interpersonali e con la sfera morale.

Per fidarsi in modo razionale è dunque necessaria, prima di tutto, una competenza epistemica, che consiste nella capacità di individuare, nel fidarsi, il giusto mezzo tra l'ingenuità e il cinismo, tra la viltà e la temerarietà, tra l'incoscienza e lo scrupolo. Possiamo indicarla anche come la virtù antica della prudenza.

Questa però non è sufficiente. Come già Platone, con la celebre immagine del carro alato, ha colto, nell'essere umano è importante stabilire una gerarchia di comando tra la ragione, la volontà e le dimensioni impulsive. La capacità di fidarsi in modo razionale richiede allora di possedere un dominio della nostra ragione e della nostra volontà sulle passioni e sulle risonanze emotive tipiche di ciò che ci tocca affettivamente. La sfera pratica, come abbiamo visto, impone che la decisione di fidarsi e le azioni che ne conseguono siano motivate, adeguate alla situazione, coerenti e basate su una valutazione corretta degli aspetti rilevanti in gioco. La persona che si fa travolgere dalla passione tanto da non riuscire più a esercitare né l'intelletto né la volontà, così come rischia di agire con violenza quando è adirata o di pregiudicare la propria salute per le

proprie intemperanze nell'abuso di alcolici, può pure correre il pericolo di concedere fiducia anche quando ha di fronte dati incontrovertibili riguardo al fatto che l'altro non è affidabile, per pigrizia, oppure di rifiutare irrazionalmente la fiducia a chi se la merita, perché è preda dell'ira. Come abbiamo accennato, la razionalità della fiducia come risposta affettiva richiede che anche l'esperienza di ciò che ha importanza sia adeguata alla realtà. Ciò richiede la maturazione di una intelligenza emotiva, e questa comprende non solo la capacità di percepire la dimensione valoriale delle situazioni, della quale abbiamo già detto, ma anche la capacità di valutare le proprie emozioni e la capacità di comprendere gli altri. Queste capacità possono essere educate, così da rendere la persona emozionalmente competente.

Possiamo a questo punto cercare una risposta alla domanda iniziale, se «fidarsi è bene» o «non fidarsi è meglio». Quanto precede ci porta a concludere che non è possibile dare una soluzione semplice e univoca al problema. Se lo interpretiamo nel senso della razionalità o dell'irrazionalità, il proverbio non può valere in generale, perché ci sono casi in cui è razionale fidarsi, casi in cui non lo è, casi in cui può esserlo solo alla luce di alcuni aspetti della razionalità e non di altri, ma ci sono anche casi in cui la fiducia viene concessa prima di affrontare la questione della sua razionalità. La distinzione tra fiducia «a priori», «a posteriori» e «anticipata», ci ha infatti permesso di osservare che non sempre è possibile porsi la questione se sia razionale o irrazionale fidarsi *prima* di concedere fiducia. La fiducia a priori, infatti è una risposta spontanea e irriflessa. È però possibile, come abbiamo visto, valutare a posteriori se tale fiducia possa essere giudicata come ragionevole o irragionevole. Nel caso della fiducia a posteriori e di quella anticipata, invece, la questione della razionalità si dovrebbe porre prima di fidarsi.

9.1. Le condizioni di razionalità della fiducia a posteriori e anticipata

Ci sembra che, per quanto riguarda la fiducia a posteriori e la fiducia anticipata, le analisi che precedono ci permettano di concludere che in generale «non fidarsi è meglio», ossia fidarsi sarebbe irrazionale quando si presenta uno dei seguenti casi:

- a) si ignorano (colpevolmente o incolpevolmente) delle informazioni sulla situazione che si sarebbe invece tenute a conoscere e che dovrebbero essere tenute in considerazione;
- b) chi agisce non è nel pieno possesso delle proprie facoltà, ad esempio perché è immaturo, incapace di dominare i propri impulsi, dipendente da sostanze o è in una fase di fragilità psicologica;
- c) la persona della quale ci si fida ha dato prove evidenti di non essere in grado di corrispondere alla fiducia (es. incapace di intendere, privo di senso di responsabilità verso i propri doveri o impegni, incostante e superficiale), oppure di non volerlo fare;
- d) ci sono circostanze esterne che impediscono di poter contare sull'altro, ad esempio una situazione di emergenza o delle pressioni che limitano la libertà dell'altro.
- e) concedere fiducia implica andare contro dei doveri morali, ad esempio istiga qualcun altro a compiere un crimine o implica mancare di giustizia contro qualcuno.

Perché fidarsi possa essere considerato «meglio» che non fidarsi, nel senso di più razionale, invece, è necessaria la presenza di tutta una serie di condizioni. In particolare, nei casi della fiducia a posteriori e della fiducia anticipata, è razionale fidarsi se:

- 1) chi si fida ha dati sufficienti che permettono di poter contare sull'affidabilità dell'altro e sulla sua buona volontà, oppure, non ha dati sufficienti, però non li può ottenere per ragioni di urgenza, scarso accesso alle informazioni, etc. Dunque, anche se la conoscenza è limitata, è razionale fidarsi se non si hanno informazioni che rendono palesemente irrazionale fidarsi, ad

- esempio perché il danno della fiducia mal riposta sarebbe molto grave: in questi casi, quindi, è possibile fidarsi «fino a prova contraria»;
- 2) chi si fida ha delle buone ragioni per farlo, ossia è mosso da una motivazione e non dall'istinto o da una coercizione;
 - 3) la risposta di chi si fida è adeguata alla situazione (caratteristiche oggettive dell'interlocutore, presenza di circostanze, conseguenze, urgenza, beni in gioco, morali ed extra-morali); qui può entrare la razionalità della fiducia come calcolo strategico, però questo non è l'unico elemento importante perché la fiducia come risposta sia adeguata;
 - 4) chi si fida ha una competenza emotiva tale per cui sa valutare gli altri, la rilevanza della situazione e il suo significato morale. Valutare gli altri implica saper cogliere le qualità che li rendono affidabili (o, nel caso della fiducia anticipata, che potrebbero far sperare che possano corrispondere alla fiducia e dunque diventare affidabili in futuro), le loro disposizioni rispetto a colui che chiede di potersi fidare di loro, quanto si sentano coinvolti in una relazione interpersonale e siano motivati dal bene che si affida loro, etc.

Razionale o irrazionale, allora può essere non solo la decisione se fidarsi o non fidarsi, ma anche la decisione di quanto fidarsi (ad esempio rinunciando a controllare l'operato dell'altro o, al contrario, accompagnando la fiducia con la richiesta di qualche garanzia), e la decisione di dare sfiducia o diffidare.

9.2. Le condizioni di razionalità della fiducia a priori

La fiducia a priori, come abbiamo visto, può assumere un carattere di razionalità e irrazionalità alla luce di una riflessione successiva, sulla risposta già data, e tale razionalità richiede una quantità più limitata di condizioni. Dobbiamo premettere che, se chi si fida ha le capacità, il tempo necessario e le informazioni per formulare un atto di fiducia a posteriori, è più razionale ricorrere a questo tipo di fiducia rispetto a seguire l'inclinazione spontanea a fidarsi a priori. Quando però la situazione non permette di formulare risposte di fiducia a posteriori, la fiducia a priori è razionale se sono presenti le condizioni *oggettive* che renderebbero razionale fidarsi, *tenuto conto che chi si fida non può verificarle*. In questo senso, si può dire che il bambino che si fida dei genitori – anche se soggettivamente non agisce razionalmente (perché è inconsapevole di ciò che fa) – tuttavia compie un atto in sé razionale perché il genitore è tenuto a prendersi cura di lui senza approfittare della vulnerabilità del figlio, e se si comporta da irresponsabile o tradisce la fiducia va contro l'essenza della relazione parentale, oltre a violare i propri obblighi morali. Anche la fiducia a priori, dunque, contiene una propria peculiare razionalità, che può rendere valida l'affermazione che in generale «è meglio fidarsi che non fidarsi».

10. Conclusione

In quanto precede abbiamo cercato di ricostruire le condizioni che rendono razionale la decisione di fidarsi, cercando di tenere conto della differenza tra sfera cognitiva, pratica e valutativa, ma anche delle categorie della fiducia a priori, a posteriori e anticipata. Al termine del nostro cammino ci sembra di poter azzardare due conclusioni. La prima è che sarebbe auspicabile andare ancora più a fondo, con un'indagine anche più sistematica di quella abbozzata qui, riguardo a che cosa rende giusto fidarsi. La seconda è che le analisi fatte mostrano che la fiducia sembra sfuggire a una logica strettamente razionalistica. Anche se individuassimo tutte le condizioni che rendono razionale o irrazionale fidarsi, continueremmo a riscontrare che nella vita quotidiana decidiamo di continuo a favore della fiducia, spesso violando quelle condizioni e prendendoci più rischi di quanto sarebbe «giusto» o «dovuto»; ciononostante, siamo propensi a





giudicare il nostro comportamento non solo come strategicamente efficace e fecondo per le nostre relazioni, ma anche personalmente soddisfacente e moralmente buono. La decisione di fidarsi, insomma, spesso *eccede* la logica della razionalità perché, anche quando esageriamo nei rischi che accettiamo di correre, la disponibilità a fidarsi è in generale migliore dell'atteggiamento del cinico cauto e sospettoso. Essere generosi nel dare fiducia, in altre parole, rende possibile ottenere così tanti beni, oltre alla fiducia stessa, che vale la pena correre il rischio del tradimento. In tal senso, «fidarsi è bene, non fidarsi è meglio» è falso. Dovremmo piuttosto dire «non fidarsi è bene (e talvolta è un dovere morale), ma fidarsi è meglio». Creare situazioni in cui regna un clima di fiducia autentica, allora, è un compito che possiamo proporci di perseguire per migliorare la vita personale e sociale di tutti e di ciascuno. Possiamo allora concludere con una citazione tratta dallo stesso articolo di Pettit menzionato all'inizio:

è quasi certo che una società nella quale le persone sono disposte a fidarsi, e nella quale la fiducia è generalmente ben riposta, funziona in modo più armonioso e fecondo di una società nella quale la fiducia non è palese o diffusa. (Pettit, 1995, 202.)

Copyright © 2018 [Paola Premoli De Marchi](#)

Paola Premoli De Marchi. «Fidarsi è bene o non fidarsi è meglio? Analisi fenomenologica sulla razionalità della fiducia». *Dialegesthai. Rivista telematica di filosofia* [in linea], anno 20 (2018) [inserito il 30 luglio 2018], disponibile su World Wide Web: <<http://mondodomani.org/dialegesthai/>>, [119 KB], ISSN 1128-5478.

Note

1. Cfr. ad esempio Baker (1987), Baier (1994), 99. 
2. Anche se l'obiettivo iniziale dell'articolo citato è lo stesso che ci proponiamo di perseguire in questo saggio, in quanto segue intendiamo proporre un'analisi più sistematica delle ragioni che giustificano la fiducia rispetto a quella offerta da Pettit. Egli, infatti, si sofferma soprattutto sul problema del rischio legato alla decisione di fidarsi, e di conseguenza concentra la propria attenzione su ciò che rende razionale rendersi vulnerabili, come la presenza di buone disposizioni nell'altro, la possibilità di controllare il suo comportamento, le forme di coercizione che possono impedire all'altro di violare la fiducia e la presenza di relazioni interpersonali reciproche. In quanto segue, affronteremo la questione da una prospettiva più ampia, nell'intento di individuare tutte le forme di razionalità coinvolte nella fiducia, alla luce della duplice distinzione tra le diverse facoltà della persona e tra le principali categorie di fiducia. 
3. Sulla prospettiva che studia la razionalità della fiducia come razionalità strategica cfr. ad esempio Williams (1988). Sulla critica alla razionalità strategica come nozione troppo limitata per spiegare la razionalità, cfr. Van De Ven e Lifschitz (2013), Simpson (2011), Rescher (1999). 
4. La Baier (1992, 111) ha espresso questa convinzione già 25 anni fa, quando scrisse: «la fiducia è uno di quei fenomeni mentali che, quando vi prestiamo attenzione, ci mostra l'inadeguatezza del tentativo di classificare tali fenomeni in "cognitivi", "affettivi" e "conativi". La fiducia è ciascuno di questi, tutti e tre». 
5. La razionalità della conoscenza si applica, perciò, a giudizi e interpretazioni su dati di fatto e, di conseguenza, alle conclusioni di argomentazioni e alle teorie che si basano su tali giudizi e interpretazioni. In base alle conoscenze disponibili oggi, affermare che la terra è piatta e che l'aglio

tiene lontane le streghe sarebbero affermazioni irrazionali. Tra gli atti che riguardano la razionalità della conoscenza, allora, possiamo includere: a) gli *atti cognitivi*, come prendere coscienza di uno stato di fatto, oppure comprendere il significato di una proposizione enunciata da altri; tutti questi sono atti razionali nel senso che non coinvolgono solo i sensi, ma il nostro intelletto, anche se questo svolge un ruolo recettivo (prendo coscienza di qualcosa) più che attivo; b) gli *atti di giudizio*, nei quali diamo un valore di verità alle proposizioni, e sono razionali in quanto possono essere veri o falsi; c) le *risposte teoretiche*, come lo sono il dubitare della verità di un giudizio o prendere per vera un'informazione, con la convinzione, che è razionale in un significato più attivo del precedente, perché è una "parola" che la ragione pronuncia rispetto alla verità di uno stato di cose conosciuto; d) le *attività della ragione* che sono frutto di una riflessione consapevole, ossia di un procedimento le cui singole fasi possono essere considerate più o meno corrette, e dunque più o meno razionali, come la conclusione di un ragionamento induttivo o deduttivo. ☒

6. Accanto a queste categorie di motivazione deve essere considerato il fatto che qualcosa può anche motivare semplicemente perché è utile, ossia un mezzo rilevante per conseguire un fine dotato di importanza. (Ibid., Cap. 4.) ☒
7. Le azioni umane si applicano a situazioni che implicano diversi tipi di aspetti oggettivi: alcuni sono irrilevanti per lo scopo dell'azione o il suo valore, come il colore delle tende della mia stanza lo è per scrivere una e-mail, altri invece sono importanti, ad esempio come mezzi per raggiungere lo scopo, perché hanno delle conseguenze significative, oppure perché implicano dei valori moralmente rilevanti. ☒
8. Su questo tema cfr. Brentano (1913) e (1921); Husserl (2005); Scheler, (2008), (2012) e (2013), Hildebrand (1921), (1967), (1973) e (2003). ☒
9. Si potrebbe aggiungere che la razionalità della sfera affettiva non riguarda solo l'adeguatezza della percezione emotivamente connotata e la corrispondenza tra la risposta affettiva e l'oggetto che la motiva, ma anche il rapporto tra le diverse emozioni. Questo consiste nel fatto che nella innumerevole varietà di risposte affettive, esistono delle consonanze e delle incompatibilità. L'azione indegna dovrebbe suscitare, oltre allo sdegno, anche repulsione, desiderio di intervenire per fare giustizia, disgusto. Non sarebbe razionale se suscitasse insieme sdegno ed entusiasmo. Anche la fiducia come risposta affettiva implica delle consonanze e delle incompatibilità con altre risposte affettive. Presenta delle consonanze con risposte come la stima, la benevolenza, e incompatibilità con risposte come il disprezzo o la durezza di cuore. È possibile allora individuare elementi di razionalità e irrazionalità nella dimensione affettiva della risposta di fiducia (o di sfiducia). ☒
10. Mi sembra che solo una piccola parte delle nostre relazioni con gli altri sia affettivamente *del tutto* neutrale, anche se ci possono essere notevoli differenze tra le persone, quanto a centralità della sfera emozionale nella loro personalità. Pur tenendo conto delle differenze individuali, molte o la maggior parte delle nostre esperienze relazionali coinvolgono la nostra sfera affettiva, cosicché questa connota le nostre relazioni interpersonali in modo positivo (con la simpatia, la stima, l'amicizia, l'amore, la devozione, etc.) o in modo negativo (con l'antipatia, il rancore, il disprezzo, l'odio, l'invidia, etc.). Ciò connota anche la fiducia. Anche nelle relazioni interpersonali più superficiali, la risposta di fiducia è influenzata dalle caratteristiche della relazione affettiva con la persona della quale dovremmo fidarci: se le vogliamo bene, la stimiamo, ci sta simpatica, saremo più inclini a fidarci di lei. Questo vale anche, al contrario, per le attitudini affettive negative che possiamo nutrire verso altre persone: se proviamo dei sentimenti ostili verso qualcuno, come il disprezzo o l'antipatia, saremo più inclini a diffidare di lui, anche se abbiamo informazioni sufficienti e avremmo delle ragioni valide per fidarci. ☒
11. Riconoscere la relazione essenziale tra sfera affettiva e sfera morale non deve, d'altra parte indurre a confondere tra le due sfere. Infatti, sia nella sfera affettiva sono incluse esperienze e risposte che non hanno un valore morale (ad esempio, entusiasarsi per un gol a una partita di calcio o disprezzare il curling), sia nella sfera morale sono inclusi atti e atteggiamenti che non sono affettivi (e precisamente le azioni, le prese di posizione interiori della volontà, le abitudini virtuose o viziose). ☒
12. Contrariamente a quanto sostiene Nickel (2007, p. 1) ci sembra che non possa esistere una fiducia «amorale», nel senso di moralmente neutrale, e questa impossibilità riguarda non solo la fiducia a

posteriori e la fiducia anticipata, ma anche la fiducia a priori data da un essere umano capace di intendere e volere. Anche se è possibile che l'oggetto e la motivazione della risposta di fiducia siano moralmente neutrali, ad esempio mi fido di un negoziante di scarpe perché è l'unico che ha le scarpe del colore che cercavo, i beni moralmente implicati nell'atto stesso di fidarsi (l'affidabilità dell'altro, la vulnerabilità di colui che si fida, l'attribuzione all'altro del divieto di tradire la fiducia) impediscono che essa si possa porre come atto completamente privo di un peso morale. Il tentativo di Nickel, di individuare nella fiducia predittiva una forma di fiducia amorale, cade nelle stesse difficoltà che abbiamo indicato per la fiducia strategica e che si riassumono nel riduzionismo: nel caso della fiducia predittiva, essa tenta di ridurre la fiducia ad uno solo dei suoi aspetti, in questo caso alla prevedibilità del comportamento altrui quando l'interesse del destinatario della fiducia e quello di colui che si fida concordano. Anche nelle risposte di fiducia motivate dalla consapevolezza del mutuo vantaggio, infatti, entrano la valutazione dell'affidabilità dell'altro, dei beni in gioco e della loro importanza (in sé, per noi, per l'altro), della propria vulnerabilità, etc. E tutti questi sono elementi moralmente rilevanti, sia che chi si fida ne sia consapevole, sia se non lo sia. Va anche osservato che Nickel tende a utilizzare il termine «amoral» in modo ambiguo, perché nel suo articolo è attribuito anche a chi agisce si fida per compiere azioni che non sono moralmente neutrali, ma immorali, moralmente negative, ad esempio nelle associazioni criminali. 📧

Copyright © *Dialegesthai* 2018 (ISSN 1128-5478) | filosofia@mondodomani.org | [Direzione e redazione](#)

[Editoriale](#) | [Indice cronologico](#) | [Indice degli autori](#) | [Contatti](#) | [Collegamenti](#) | [Collana](#)