

## «Fidarsi è bene?» Un libro sulle strategie della fiducia.

Discussione fra Giovanni Anania, Giovanni Levi,  
Marcello Messori e Alessandro Pizzorno

Le riflessioni sulle «logiche» e sulle «razionalità» sottese all'agire sociale impegnano da tempo economisti e sociologi e vanno contagiando anche gli storici. Quali convenienze, quali fini ispirano gli uomini a comportarsi secondo determinate regole o secondo altre? Quali sono i criteri in base ai quali giudicare della «razionalità» o comunque della qualità sociale di tali comportamenti? «Meridiana» ha talora ospitato contributi impegnati in tale ambito di discussioni, con la mirata intenzione non tanto di sposare questa o quella teoria maturata in altri contesti culturali, quanto di immettere nella ricerca storica italiana e nel dialogo di questa con le scienze sociali, nuove strumentazioni concettuali, categorie, punti di osservazione. Avendo sempre presente, quale terreno-laboratorio, la storia e la realtà presente del Mezzogiorno d'Italia, ci è sembrata cosa coerente e utile — in un numero dedicato alla criminalità organizzata — ospitare una discussione sulle teorie relative a quella particolare forma di aspettativa, che connota i rapporti sociali, denominata fiducia: una dimensione presente nell'agire collettivo, e che riguarda tanto le relazioni dei cittadini con lo Stato, quanto i meccanismi sociali su cui si fonda la mafia.

Del libro che pone in primo piano tale tema, *Le strategie della fiducia*, a cura di Diego Gambetta, Torino, Einaudi 1989, pp. XI-322, discutono Giovanni Anania, Giovanni Levi, Marcello Messori e Alessandro Pizzorno. La trascrizione dei loro interventi è stata curata da Barbara De Benedictis. Per utilità dei lettori ricapitoliamo brevemente, se non i temi prevalenti, la struttura interna del libro.

Il volume si apre con una introduzione basata su un assunto interessante e «forte»: i problemi del Mezzogiorno d'Italia sono (co)determinati dalla mancanza di rapporti di cooperazione fra i soggetti economici; e, a sua volta, tale mancanza è imputabile alla «sfiducia» dominante nel comportamento reciproco dei meridionali rispetto alle logiche più razionali ed «automatiche» che regolano i rapporti nelle società industriali avanzate. Questo modo di impostare l'analisi del Mezzogiorno ha almeno due implicazioni fondamentali. Innanzitutto, esso sottolinea che lo studio di quest'area non può prescindere dall'implicito riconoscimento che si tratta di un'area «modernizzata», seppure «marginale» rispetto alle altre parti del sistema economico italiano. In secondo luogo, su un piano più astratto, esso prova che, dopo anni di relativo stallo nell'interpretazione della realtà meridionale da parte della ricerca economico-sociale, ogni progresso conoscitivo rende ormai necessario il ricorso a concetti innovativi e solleva, quindi, problemi di ordine squisitamente teorico.

Quest'ultimo aspetto è confermato dal contenuto delle tre parti di cui si compone il volume. La prima parte, che comprende lavori teorici di Williams, Bateson, Good, Dasgupta, Dunn e Luhmann, ha lo scopo di mostrare che una delle condizioni essenziali per la realizzazione di rapporti cooperativi fra i soggetti sociali è

costituita dall'instaurarsi di un'aspettativa peculiare definita «fiducia». A dimostrazione di ciò, pur se con accenti diversi, questo gruppo autorevole di scienziati sociali ha attinto ai risultati (anche di frontiera) delle proprie discipline per tentare di dare corpo e rigore ad un concetto relativamente nuovo qual è, per l'appunto, quello di fiducia. La seconda parte, che comprende lavori storici e territoriali di Hawthorn, Pagden, Gellner, Gambetta, Hart e Lorenz, ha a sua volta lo scopo di mostrare che la precedente impostazione teorica, fondata su quel concetto-cardine, contribuisce effettivamente a innovare l'interpretazione della storia di alcuni casi concreti, prima tra tutti quello del Mezzogiorno. La terza parte, costituita da un saggio teorico dello stesso curatore, mira a riassumere i risultati raggiunti dai vari contributi e a dare un fondamento più unitario alla categoria di base (la fiducia) su cui ruota l'intero volume.

Pur nella sua ovvia essenzialità, questo schema riassuntivo è sufficiente a giustificare l'interesse di «*Meridiana*» per il volume curato da Gambetta. Esso offre, infatti, una nuova visione dei problemi meridionali puntando all'analisi di alcuni tratti profondi, culturali e antropologici della «tessitura» della società civile e cercando al tempo stesso di tenere insieme l'analisi teorica, propria ad alcune scienze sociali (quali l'economia e la scienza della politica), e la ricerca storico-sociale. Proprio il privilegiamento di un fenomeno reale, e percepibile come peculiare delle relazioni sociali e interpersonali nel Mezzogiorno, consente inoltre di affrontare in modo non ingenuo il problema dell'interdisciplinarietà: le diverse discipline si confrontano, a partire dalle loro specificità tecniche, su un oggetto di riflessione comune.

**PIZZORNO** L'interesse per l'uso della nozione di fiducia, che è al centro del volume curato da Diego Gambetta, e i quesiti che si possono porre al suo proposito emergono da due contesti, l'uno teorico, l'altro storico-empirico.

Il primo è il contesto della teoria della scelta razionale. Il quesito è di sapere se si possono dare situazioni di fiducia tra agenti volti a perseguire razionalmente i loro interessi individuali. La risposta è quella rappresentata nel «dilemma del prigioniero»: non è razionale fidarsi dell'altro. Uno dei due giocatori vorrebbe anche potersi fidare, ma non sa se sia l'altro a fidarsi di lui. Come fare? Scambiarsi informazioni su ciò che si farà, o anche scambiarsi impegni, stringere patti, non serve. Nella prospettiva di un agente, queste strategie possono tutte essere dirette a ingannare l'altro. Si conclude perciò che è razionale non fidarsi.

Se si vuol esser sicuri di poter cooperare, occorrerà far intervenire un terzo soggetto, il quale abbia il potere di punire colui che manca agli impegni presi. Il terzo, nella sua forma più sistemica, è lo Stato, o Leviatano, o Legge o comunque lo si voglia chiamare. Questi ha il potere di mutare la matrice delle convenienze, alzando i costi (con penali, o altro) della defezione, sì da renderla meno allettante dell'adempimento. Così quando ci si fida, si stipula un

contratto che stabilisce sanzioni per chi manca agli obblighi. Si assume che qualcuno (appunto, lo Stato, o chi per lui) abbia le risorse necessarie a comminare le sanzioni.

Il caso del contratto corrisponde soltanto a un piccolo sotto-insieme delle relazioni tra persone. Anzitutto non corrisponde — almeno se si usa l'accezione giuridica di «contratto» — a quelle relazioni che hanno reso possibile raccogliere le risorse necessarie al funzionamento dell'apparato sanzionatore: cioè le risorse necessarie a produrre norme. Immaginare un contratto che possa aver definito tali relazioni iniziali semplificherebbe la nostra comprensione del fenomeno. Così le dottrine contrattualistiche continuano a proporci versioni di un contratto originario e immaginario che fondi l'obbligo politico, e spieghi come sia stato possibile quell'originario sforzo cooperativo grazie al quale sono state raccolte le risorse necessarie al funzionamento dell'apparato che sanziona i contratti. Per definizione, in queste relazioni originarie non è ancora presente quel «terzo» che rende possibili i contratti di tutti i giorni. Cos'altro le ha quindi fondate?

Il quesito non è diverso (e da qui la sua generalità e il suo fascino) da quello che si pone per quelle relazioni quotidiane tra persone, in cui sanzioni per la defezione e le inadempienze degli obblighi non siano possibili; in cui, cioè, la cooperazione tra individui debba fondarsi sulla fiducia. Siamo quindi al nostro quesito iniziale. Che non è solo: «in quali casi possiamo prevedere il formarsi di rapporti di fiducia?» Ma, con più esattezza: «è la teoria della scelta razionale capace di spiegarci questi casi, di prevederli in generale? E se non questa teoria, quale altra?»

Nel libro che ci accingiamo a discutere, Dasgupta distingue tre casi in cui è immaginabile, all'interno della teoria della scelta razionale, che si diano rapporti di fiducia. Il primo è quando si può immaginare che i partecipanti ad una relazione arrivino ognuno a rendersi conto, grazie a un determinato svolgersi della relazione stessa, che è interesse dell'altro, e quindi di entrambi, cooperare. Il secondo, è quando la possibilità di cooperare si fonda sulla reputazione dell'altro partecipante. Se un partecipante ha sufficiente reputazione di onestà, l'altro si fiderà di lui. Questo secondo caso va distinto, però, in due possibilità. La prima, è che la reputazione della persona sia frutto di un comportamento strategico della persona stessa, volto ad acquisire la reputazione di persona fidata, con l'intenzione, però, di mancare alla fiducia così acquisita quando i costi dell'adempimento diventino chiaramente superiori ai

vantaggi. La seconda è che la reputazione di onestà del partecipante sia genuina: quando, quindi, di un partecipante ci si può fidare, punto e basta. Analizzerò questi tre casi uno dopo l'altro.

Il caso che sembra permettere ai partecipanti di accorgersi vicendevolmente che l'altro ha interesse a stare ai patti è quello ben noto dei giochi ripetuti (esaminato da Luce e Raiffa nel 1957, e da numerosi altri dopo di allora). Si immagina che seppure manchi un terzo che punisce, la punizione implicita nel non cooperare derivi proprio dalla non cooperazione dell'altro. È facile dimostrare, per il ragionamento dell'induzione retrospettiva, che l'interesse a cooperare s'instaura soltanto se il numero di giochi è indeterminato. Se i giochi sono un numero determinato  $n$ , i due giocatori sapranno che al gioco  $n$  conviene non cooperare perché, mancando  $n + 1$ , non ci potrà essere punizione. Ma sapendo ciò, i giocatori considereranno come ultimo il gioco  $n - 1$ , e così via. Se però  $n$  si avvicina all'infinito, cooperare sin dall'inizio è razionale. È interessante notare che la situazione in cui  $n$  tende all'infinito corrisponde a quella della comunità chiusa, senza *exit* (secondo la terminologia di Hirschman). Ci si può fidare l'uno dell'altro perché si sa che per nessuno dei due è possibile sottrarsi ai danni della non cooperazione. Hume ha espresso tale situazione con il famoso esempio dei due rematori.

Sembrerebbe quindi che, almeno in questo caso (frequente o no che esso sia nella realtà sociale), ci sia compatibilità tra i presupposti della teoria della scelta razionale e la cooperazione fiduciosa. Ma ciò è solo apparentemente vero. Se si riflette sulla natura delle scelte che sono razionalmente possibili, si vedrà che esse conseguono un risultato cooperativo solo in quanto il loro fine preponderante diventi quello di far sopravvivere il rapporto fra i giocatori; cioè di far durare l'unità sociale costituita nel gioco impedendo la defezione di un membro di tale unità. Questa scelta appare essere razionale sul lungo periodo. Ma essa è possibile solo in quanto la scelta di ognuno coincida con quella dell'altro; di fatto, in quanto essa diventi scelta di un attore collettivo.

Il secondo caso è quello in cui qualcuno coopera perché l'altro ha la reputazione in base alla quale ci si può fidare di lui. Come ho anticipato, tale reputazione può essere genuina o strategica. A prima vista, la reputazione può essere trattata come un capitale. Come il capitale, un individuo può acquisirla attraverso una serie di comportamenti onesti, affidabili; o ereditarla dal suo gruppo di appartenenza, quando di questo gruppo, o popolazione, si sa che

tutti i membri, o un'alta proporzione di essi, hanno quella data qualità (nel nostro caso, la qualità di essere fidati). È in questo modo che è stata trattata (per esempio da Reter in *The advantage of a bad reputation*) la reputazione della mafia. Anche se la mafia non si comportasse di fatto crudelmente, avrebbe tutto l'interesse a che si sapesse che essa è crudele, perché questo accrescerebbe la domanda di protezione, che è il bene che essa offre. Viceversa, come ha visto Gambetta, la mafia da una parte ha interesse che si formi l'idea che i suoi membri sono persone fidate; dall'altra ha interesse a che nessun non mafioso appaia come persona fidata. E, ancor più, che nessuno in alternativa ad essa sia in grado di distribuire «attestati», per dir così, di «persona fidata». E farà quindi tutto il possibile perché si eroda la fiducia generale che circola in una società, si manchi agli obblighi, si diffidi gli uni degli altri.

Ma neppure trattare la fiducia come un tipo di bene capitale è illuminante in prima approssimazione: si dovrà infatti anche riconoscere che si tratta di un bene capitale molto particolare. Già Hirschman aveva osservato che la fiducia appartiene a quel tipo di beni che crescono con l'uso. Si dovrà anche aggiungere che è uno di quei beni di cui il possessore non ha il controllo. Più esattamente si tratta di un bene che non può venire trasportato da un mercato all'altro — o, in altra terminologia, da un pubblico a un altro, da una cerchia di prestatori di fiducia a un'altra. La fiducia è, si potrebbe dire, meramente un «capitale locale». (Viene poi generalizzata, ovviamente, quando è presa a carico dalle istituzioni creditizie). Ma «locale» di dove? Con quali confini da caso a caso? Per rispondere, si consideri il caso di chi, strategicamente, vuol costruirsi una «buona reputazione». Deciderà di comportarsi in maniera affidabile per dare ad un certo pubblico (sia pur questo il pubblico formato da un solo individuo, il partner per esempio) l'impressione di essere «fidato». Quali siano le strategie che adopera (si vedano nel testo alcuni esempi, proposti da Dasgupta), esse avranno in comune che il pubblico dev'essere costante e duraturo (può anche estendersi o restringersi, ma i membri dovranno essere connessi attraverso «propagatori di fiducia» a un nucleo originario). Se è così, la strategia di colui che aspira a essere «persona fidata» dovrà esser quella di costituire un'unità sociale che possa attribuirgli l'identità che egli desidera sostenere, o inserirsi in una unità sociale che preesista. La costituzione di tale unità sociale andrà vista come presupposto della sua partecipazione a transazioni con altri, e quindi presupposto della sua capacità di calcolare utilità.

Quanto alla persona genuinamente fidata, Dasgupta dimostra come nulla che di essa possa venir osservato ci permetterà di distinguerla dalla persona strategicamente fidata. E che, in ogni caso, essa non è spiegabile dalla teoria della scelta razionale. Ma gli argomenti che avevo sviluppato prima non sono privi di applicazione qui. Si potrebbe pensare che quella persona fidata lo sia, per dir così, «kantianamente»: una persona che, anche muovendosi da pubblico a pubblico, si comporti con perfetta onestà, non avendo in vista né di evitare punizioni, né di costruirsi reputazioni. Ma potremmo considerare questo semplicemente come il caso limite di chi si riferisce, come pubblico, a un insieme includente tutti i pubblici tale che il «ritorno di reputazione» da esso coincida con l'astrazione di una reputazione immaginata *come se* sostenuta di fronte a «tutti», e quindi di fronte al soggetto stesso.

Il concepire quindi la nozione di fiducia, all'interno di una teoria della scelta razionale, come capitale, e le condotte volte a conseguire reputazioni di affidabilità, come strategie di investimento, illumina solo parzialmente il fenomeno reale. Di questo, l'elemento concettualmente più interessante è quello di «confini». Poiché, come abbiamo visto, la reputazione è sempre il prodotto di qualche unità collettiva, ciò che interessa per spiegare la presenza o meno di fiducia fra i membri è essenzialmente la posizione di questa unità collettiva fra altre, le ragioni per le quali i confini dell'operare della reputazione sono quelli e non altri, e così via. Le cose cambiano, per esempio, se l'operare della reputazione si svolge entro i confini della famiglia, o del gruppo di amici, o dei pari di una professione (comunità scientifica o altro), o dell'associazione illegale, o di unità sociali composte da quelle. Il che ci porta ad analizzare la possibilità e l'utilità di usare il concetto di fiducia nella ricerca storica empirica.

ANANIA La mia opinione è che vedere i contributi contenuti nel volume curato da Gambetta come tutti *dentro* ad un approccio che spiegherebbe la fiducia nell'ambito di un rigido principio di *egoismo razionale* (come sembrerebbe tendere a fare Pizzorno) sia molto riduttivo rispetto alla ricchezza delle tesi espresse nel libro. Ad esempio, le intelligenti argomentazioni presentate nel saggio di Williams e, in parte, in quello di Hawthorn, offrono un'interessante teoria della fiducia in cui elementi oggettivi (strutturali) e soggettivi interagiscono nello spiegare il prevalere degli atteggiamenti di fiducia (o di sfiducia). Nel suo saggio Williams individua

quattro fattori che possono determinare la fiducia: (a) l'esistenza di sanzioni per coloro che non ripagano la fiducia loro accordata; (b) l'esistenza di una convenienza a ripagare la fiducia; (c) valutazioni «a priori» di tipo ideologico o morale, e (d) l'esistenza di legami personali tra chi concede e chi riceve la fiducia. Queste quattro determinanti della fiducia (o della sua assenza) non sono alternative tra loro, ma, al contrario, in generale concorrono assieme a determinare le decisioni di ciascun individuo.

Per quanto riguarda la prima determinante della fiducia — l'esistenza di sanzioni — mi sembra utile richiamare due osservazioni contenute nel volume, una di Dasgupta, l'altra dello stesso Gambetta. Dasgupta sottolinea come sia rilevante non tanto l'esistenza di una sanzione, quanto il fatto (a) che essa sia *credibile*, cioè che la probabilità che essa sia applicata a coloro che non ripagano la fiducia accordata loro sia alta, e (b) che essa sia efficace, cioè che essa sia tale da modificare la scelta di coloro che in assenza di una sanzione sarebbero intenzionati a tradire la fiducia accordata loro. Gambetta, invece, osserva che l'esistenza di sanzioni non vuole per forza dire esistenza di sanzioni *legittime*. Può darsi, cioè, che il prevalere della fiducia sia basato sull'esistenza di sanzioni *credibili ed efficaci* da parte di un'autorità *illegittima*: evidentemente, un esempio classico di situazione di questo tipo è costituito dalla fiducia che si instaura nell'ambito delle reti di relazione di tipo mafioso o clientelare.

La seconda motivazione alla fiducia indicata da Williams è quella dell'esistenza di una convenienza (di breve o, più di frequente, di più lungo periodo) a ripagare la fiducia ricevuta. Questa determinante della fiducia coinciderebbe con quella che prevale nelle riflessioni di Pizzorno e che è riconducibile a una teoria dell'«egoismo razionale».

La terza delle motivazioni alla fiducia proposte da Williams, invece, è quella «ideologica», quella che Pizzorno prima definiva «kantiana».

Infine, vorrei far rilevare come la quarta motivazione — quella legata all'esistenza di relazioni di tipo personale — possa essere utilmente espansa sino a comprendere la giustificazione della fiducia proposta da Hawthorn, secondo cui la fiducia sarebbe legata all'apparenza ad un'aristocrazia, ad un gruppo all'interno del quale i rapporti tra i membri siano regolati da un codice d'onore.

La mia reazione alla lettura proposta da Pizzorno, quindi, è che collocare il libro nell'ambito di una visione strutturalista di tipo

deterministico sia molto riduttivo. Il libro, al contrario, propone un quadro piuttosto articolato (se vogliamo, in alcuni passaggi anche contraddittorio) delle cause che possono concorrere a determinare il prevalere della fiducia, un quadro in cui, a mio avviso, gli elementi di tipo oggettivo e quelli di tipo soggettivo si intersecano tra loro.

**MESSORI** L'inquadramento concettuale proposto all'inizio da Pizzorno mi sembra interessante; e ne condivido soprattutto la parte dedicata a sottolineare i problemi che restano aperti. Sotto questo profilo ritengo che valga la pena approfondire alcuni aspetti analitici così da chiarire se il libro curato da Gambetta ci consenta di fare passi avanti nella risposta a tali problemi.

Un buon punto di partenza, che emerge anche dal precedente intervento di Anania, consiste nel chiedersi se sia lecito limitarsi a contrapporre comportamenti fondati sulla fiducia e comportamenti egoistico-razionali. La mia risposta è negativa. Esprimendomi un po' in gergo, mi sembra che la definizione di fiducia, proposta nel libro curato da Gambetta, sia meglio valutabile ricorrendo ai più ampi concetti di comportamento cooperativo e non-cooperativo. Come è evidente, molti comportamenti non-cooperativi ricadono nell'insieme dei comportamenti egoistico-razionali; alcuni di essi possono, però, caratterizzare le scelte di agenti «altruistici», nel senso di agenti la cui funzione di utilità comprende come argomento variabili legate al benessere (vero o presunto) di altri agenti. Si pensi all'esempio di Sen, in cui un agente moralista trae utilità dal fatto che altri agenti non leggano un libro «scandaloso». Se si condivide questa specificazione, una parte almeno dei problemi teorici messi in evidenza dall'intervento di Pizzorno possono essere riformulati mediante il seguente interrogativo: vi è contraddizione fra comportamenti *a priori* non-cooperativi e comportamenti basati sulla fiducia? Ritengo che tale interrogativo sia cruciale per leggere e valutare le tesi del libro curato da Gambetta. D'altro canto l'interrogativo appena proposto solleva problemi delicati. Anche al fine di introdurre elementi critici rispetto al libro qui in discussione, fornisco una risposta apodittica: se è inteso in un senso «debole», il concetto di fiducia può essere ricondotto al formarsi di risultati cooperativi che derivano da «giochi» non-cooperativi, ossia da comportamenti *a priori* non-cooperativi; se è inteso in un senso «forte» (da non confondersi con la «passione non strategica» menzionata in alcuni saggi del volume), il concet-

to di fiducia diventa un *prius* essenziale per comportamenti e risultati cooperativi. Dovrebbe risultare chiaro che la fiducia «debole» è una conseguenza e non un presupposto di risultati cooperativi; pertanto, essa non comporta elementi di sostanziale novità rispetto a sviluppi recenti della teoria economica (per esempio, la «teoria dei giochi» o la «teoria dei contratti»). La fiducia «forte» si propone, invece, come una variabile strategica per rafforzare l'analisi economico-sociale e per studiare in una diversa prospettiva le dinamiche proprie ad un sistema concreto, quale per esempio il Mezzogiorno d'Italia; in quanto tale, e per non fungere da mero *deus ex machina*, essa richiede un'attenta fondazione analitica. Naturalmente questa mia risposta sfocia in una critica del libro curato da Gambetta solo se si conclude che tale libro non offre una soddisfacente fondazione del concetto «forte» di fiducia. Inoltre essa si regge sul presupposto della possibilità che «giochi» non-cooperativi diano luogo a risultati cooperativi...

**PIZZORNO** Ma quello che tu descrivi, in questo caso, non è nient'altro che il mercato...

**MESSORI** In effetti, l'obiezione è rilevante. Il mio presupposto potrebbe rischiare di condurre all'acritica concezione del mercato come meccanismo di allocazione ottimale delle risorse. Penso, però, che questo non sia l'unico esito possibile. Tale presupposto mi pare anche compatibile con la concezione del mercato come istituzione che non assicura risultati ottimali e che deve, quindi, interagire con — ed essere controllato da — altre istituzioni. Prima di affrontare questo aspetto, vorrei però concludere il precedente ragionamento. Partiamo pure dal secondo punto lasciato in sospeso. L'attuale dibattito di teoria economica mostra che, sotto certi assunti, un «gioco» non-cooperativo può dare luogo a risultati cooperativi. Ciò risulta evidente in un insieme di «giochi» ripetuti. Anche riferendosi al «gioco» del «dilemma del prigioniero», che è stato richiamato da Pizzorno e che è tradizionalmente inteso come l'esempio estremo di «gioco» con risultati non cooperativi, si può ribadire tale risultato. Se infatti il «gioco» è ripetuto, ossia se i due prigionieri sanno che la loro interazione si riproduce per un numero sufficientemente grande di periodi e ambedue hanno memoria dei comportamenti e dei risultati passati, e se vi è «conoscenza comune», ossia se i due prigionieri conoscono le alternative (la «struttura») del «gioco», allora si può ottenere

un esito cooperativo anche nel «dilemma del prigioniero», come ha sostenuto per esempio D. Kreps.

PIZZORNO In realtà, non siamo in grado di spiegare perché ciò succeda; non abbiamo una teoria...

MESSORI Anche in questo caso l'obiezione è rilevante. Sarei d'accordo che non vi è un'unica spiegazione di un simile risultato, ma tante spiegazioni parziali (e, come tali, non del tutto soddisfacenti). Una delle più promettenti mi sembra essere quella che si riferisce ai «processi di apprendimento» individuali, indotti dalle sanzioni o dai «segnali» degli altri agenti. Comunque sia, senza entrare adesso nel merito di questo ulteriore problema, vorrei concludere esaminando l'altro punto prima lasciato in sospeso: il libro in discussione offre o no una fondazione del concetto «forte» di fiducia?

In molti saggi del libro si persegue una determinazione «locale» di questo concetto «forte» di fiducia. Il problema, come riconosce più o meno esplicitamente lo stesso Gambetta nel saggio finale del libro, è che tale determinazione «locale» non è abbastanza robusta per reggere il peso di variabile strategica dell'analisi. Non a caso, in quel saggio il curatore si sforza di fornire una determinazione *generale* della fiducia in senso «forte». Il suo ragionamento parte però da assunti discutibili, e comunque non provati, e porta a conclusioni ambigue. Per adesso non tento di giustificare simili affermazioni, ma mi limito ad enunciarle come tesi. Mi pare, in sintesi, che la cosa si possa mettere così: Gambetta ci chiede tutto sommato una sorta di «atto di fiducia» nei confronti del concetto di fiducia, che *a priori* non mi sento di concedere.

Prima di chiudere questo mio intervento consentitemi di riassumerne i termini essenziali e di introdurre due avvertenze. La fiducia in senso «debole» non appare un concetto di particolare interesse in quanto può essere facilmente ricondotta a designare risultati cooperativi di «giochi» non-cooperativi. La fiducia in senso «forte» potrebbe risultare una categoria innovativa se fosse definita in modo adeguato. Molti autori del volume sembrano ritenere che ciò non sia possibile, tanto da limitarsi a formulare una fondazione «locale». Gambetta prende di petto il problema, ambizioso ma essenziale, di una fondazione «generale» della fiducia, ma fallisce nel suo scopo.

Ora, queste affermazioni andrebbero approfondite, a mio avviso,

— ed è questa la prima avvertenza — specie riguardo al problema della possibilità di risultati cooperativi di «giochi» non-cooperativi. Per contro, esse non sembrano avere implicazioni solo astratte; se condivise, obbligano ad esempio a dissentire da molti aspetti dell'interpretazione del Mezzogiorno, suggerita nel volume. Anziché attribuire la mancanza di comportamenti cooperativi nel Mezzogiorno alla carenza di fiducia (si veda il saggio di Gambetta, *Mafia: i costi della sfiducia*), si tratta di chiedersi perché nel Mezzogiorno comportamenti *a priori* non-cooperativi non producano possibili risultati cooperativi. E, a mio parere, la risposta va cercata nei limiti e nelle contraddizioni proprie all'istituzione mercato e alle altre istituzioni di coordinamento e di controllo del mercato stesso (ad esempio: il governo locale, il sistema bancario, e così via) in questa area del nostro paese.

LEVI La mia opinione è molto vicina a quella espressa ora da Messori. Mi pare che nella raccolta di scritti siano proprio i saggi storici quelli che mostrano più evidentemente i limiti di utilizzabilità del concetto di fiducia. Il nodo del problema è l'ambiguità del concetto: la fiducia è causa o conseguenza dei comportamenti cooperativi? Questa ambiguità — come ha sottolineato anche Pizzorno — lascia aperto, mi pare irresolubilmente, il problema del perché la fiducia nasca in altre realtà: si rimanda così ad altro, ad altre forme di causazione e di motivazione, mostrando in modo evidente il carattere tautologico del concetto. Un concetto che si riferisce a qualcosa di immisurabile. L'unica misura possibile è infatti quella suggerita a p. 282, e che, se mi consentite, vi rileggo: «un valore di soglia localizzato su una distribuzione probabilistica, che può assumere valori sospesi tra la sfiducia completa (0) e la completa fiducia (1), con al centro un valore intermedio di incertezza (0.50)». Il che equivale a dire che l'unica cosa in qualche modo misurabile sono le variazioni (più o meno fiducia rispetto ad altre situazioni) o la prevalenza della fiducia o della sfiducia. Forse è troppo poco per organizzare comparazioni, e certo nulla rispetto alla possibilità di fornire concetti già usati e — mi pare — in modo più preciso: la prevedibilità di situazioni future in condizioni di informazione incompleta, ecc. A me paiono poi molto rivelatrici le pagine del saggio conclusivo di Gambetta in cui si discutono le tesi di Axelrod. L'assunto che il nascere spontaneo di atteggiamenti cooperativi sia altrettanto probabile della nascita di atteggiamenti non cooperativi, conduce Gambetta a considerare

essenziale per lo svilupparsi della cooperazione «almeno una predisposizione alla fiducia» (pp. 295-6). Io sono invece del parere che questa sia una proposta debole e di nuovo tautologica: esclude la possibilità di un ordine spontaneo, nato magari casualmente ma che si evolve coerentemente nella catena successiva di comportamenti interattivi fra individui che perseguono interessi in conflitto. Robert Sugden (*The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford 1986) ha suggerito ad esempio che se gli individui seguissero i loro interessi individuali in uno stato di anarchia, l'ordine — nella forma di convenzioni di comportamento che è nell'interesse di ciascun individuo seguire — nascerebbe spontaneamente. Le convenzioni diventerebbero regole anche senza che ciò implichi una massimizzazione del benessere collettivo. Questo mi pare un punto di vista assai importante; in qualche modo però esso è il contrario dell'introduzione del concetto di fiducia: un concetto vago e poco maneggiabile come punto di partenza dei comportamenti cooperativi che suggerisce, surrettiziamente, un'immagine degli uomini uniforme e imprecisa, perché comunque non consente di definire, se non ex post, dosi misurabili e differenziate di fiducia fra varie persone e gruppi.

**PIZZORNO** Ma il problema che dobbiamo discutere nasce proprio dal fatto che in certi contesti (come, appunto, il Mezzogiorno) nonostante la frequenza di forti input iniziali, le cose non funzionano nel senso della fiducia, ma esattamente in quello contrario...

**LEVI** Certo è più facile ingenerare sfiducia che fiducia. Non mi paiono, però, due cose assolutamente identiche e di segno opposto. Diciamo che un intervento politico può volontariamente proporsi di aumentare o diminuire la prevedibilità dell'arena in cui i comportamenti hanno luogo. Ma mi pare essenziale — al di là di certi ottimismo eccessivi sui modi di innesco di processi cooperativi — tener conto, come fa Hirschman, che ogni interazione, di qualunque tipo sia, ha conseguenze che alla fine conducono a regole e a determinate forme di fiducia, o meglio ad immagini assunte come probabili per le situazioni future. È proprio questo che rende rilevante l'ipotesi che facevo prima, cioè quella dell'ordine spontaneo; ma che rende anche particolarmente difficile l'intervento politico teso a creare fiducia, perché gli eventi interattivi che scatenano processi di formazione di regole sono molteplici, hanno inerzie difficili da sormontare. E in questo è diversa la sfiducia dalla

fiducia; almeno nel senso che la prima è più facile da produrre coscientemente: per esempio, è più efficace, nel modificare un quadro di prevedibilità, una complicità misteriosa di servizi segreti, con attentati terroristici, che non una indagine limpida ed esemplare.

In questo senso il saggio di Pagden sulla distruzione della fiducia nella Napoli del secolo XVIII, che è contenuto nel volume di cui stiamo discutendo, mi pare molto semplicistico, perché isola il processo di fiducia da altri elementi generatori di regole: non è che si riferisca a come si dà senso al mondo politico e a come se ne organizza la prevedibilità, ma isola un unico fattore — lo stato e le sue istituzioni — e misura la fiducia appunto come una relazione verso il potere pubblico. Quello che caratterizza la società del Mezzogiorno, come ogni società del resto, è il complesso dei meccanismi di interazione che generano regole (mafia, famiglia, partiti, chiesa ecc.). La contrapposizione fra società fondata sulla fiducia e società fondata sull'onore (p. 172) mi pare dunque un esempio di uso tautologico e comunque vago del concetto: perché l'onore non genera fiducia? Perché renderebbe più incerto l'avvenire, più labile l'informazione e meno possibile la cooperazione?

**MESSORI** L'argomentazione di Levi consente di introdurre una specificazione. Quando si dice che comportamenti *a priori* non cooperativi possono generare risultati cooperativi, non si sostiene che tali risultati siano necessari o molto probabili. In termini più formali: vi sono in genere «equilibri» multipli, un solo sottinsieme dei quali è formato da risultati cooperativi. Per conseguenza il primo tipo di equilibrio, una volta raggiunto, può essere instabile nel senso che, nel corso ad esempio di un «gioco» ripetuto, può essere sostituito da risultati non-cooperativi.

**LEVI** Io non sono molto d'accordo con questa specificazione. Una qualche forma di cooperazione o di ordine spontaneo si crea comunque. Equilibrio instabile, io direi, non perché l'area della cooperazione sia ridotta, ma perché un insieme di regole, per quanto pieno di inerzia, tuttavia può sempre essere sostituito o modificato da un altro. Diciamo: ci sono situazioni di equilibrio e ci sono situazioni di instabilità e la prevalenza dell'instabilità sull'equilibrio in certe situazioni può essere solo esaminata caso per caso. In ogni caso, tuttavia, si crea una qualche situazione di cooperazione.

A me è parso molto importante nel libro il saggio di Good, che sottolinea un elemento che non mi pare ripreso nelle conclusioni. Il problema fondamentale dell'inerzia, della durabilità della fiducia, dell'impermeabilità al cambiamento. Quello che Good sottolinea è proprio che questo elemento rende complessa la relazione fra comportamento cooperativo e fiducia. Good prende in considerazione sia il carattere ambiguo delle informazioni sia l'atteggiamento di resistenza alla smentita e di ricerca di semplificazioni anche arbitrarie che governa la formazione delle opinioni. Parla di inerzia cognitiva come di una delle caratteristiche e dei limiti della razionalità. Questa serie di elementi di carattere psicologico mi pare, tuttavia, di grande importanza: sono proprio questi elementi che fanno della fiducia la causa di determinati comportamenti; ma sono questi stessi elementi che rendono al tempo stesso questo concetto straordinariamente labile, frutto di complessi fattori, in cui entrano il tempo, la ripetizione, l'interazione, l'inerzia delle opinioni. Le solidarietà sono così il frutto non di un calcolo tutto bruciato in un momento, ma il risultato variabile e storicamente limitato e definito di un sistema culturale che il concetto di fiducia copre, ma come una patina ambigua di indefinitzza.

ANANIA Ho l'impressione che la particolare prospettiva dalla quale stiamo guardando al volume curato da Gambetta ci stia portando a discuterne soltanto alcuni aspetti — importanti, certo, ma parziali — sottovalutando i molti pregi che il lavoro presenta se viene considerato nel suo insieme. Tra l'altro, come accennavo anche prima, mi sembra molto azzardato discutere delle «tesi sostenute nel volume», visto che i contributi che lo compongono presentano approcci al problema piuttosto diversi, che non appaiono affatto legati da una comune visione di cosa sia e cosa concorra a determinare la fiducia.

Io giudico assai interessante (ed utile da un punto di visto analitico) la definizione di fiducia proposta da Gambetta nelle sue conclusioni (anche se, per la verità, c'è da dire che essa risulta del tutto indipendente da molte delle posizioni sostenute nel resto del volume). Parafrasando Gambetta, la fiducia sarebbe il risultato di una scelta individuale (di una scelta che, quindi, nell'ambito del medesimo contesto può essere diversa da individuo a individuo) basata sulla valutazione soggettiva della distribuzione di probabilità (condizionata rispetto alle possibili decisioni di colui che la

scelta deve compiere) dei possibili comportamenti degli altri individui. La valutazione a priori della distribuzione di probabilità dei possibili comportamenti degli altri individui in reazione alla propria scelta è realizzata sulla base dei quattro elementi indicati da Williams, come richiamavo più sopra, elementi di natura sia soggettiva — quali le convenzioni di tipo ideologico degli individui — sia oggettiva — qual è l'esistenza di sanzioni certe ed efficaci. Per esempio, in un contesto specifico in cui è assai probabile che colui che non ricambi la fiducia che gli è stata accordata — o che si comporti in maniera non cooperativa, per riprendere il linguaggio usato poco fa — venga punito da una sanzione in grado di far sì che non gli convenga comportarsi in maniera non cooperativa, anche un individuo che attribuisca scarso valore alle relazioni personali e che sia poco incline a concedere fiducia esclusivamente sulla base di valutazioni ideologiche a priori potrà scegliere un comportamento cooperativo.

L'esistenza di sanzioni, la loro effettiva applicazione così come la loro efficacia sono tutti fattori storicamente rilevabili con relativa facilità.

PIZZORNO Non è detto. L'efficacia delle sanzioni può essere rilevata esattamente solo a posteriori. E dunque non possiamo sapere a priori se i comportamenti cooperativi sono determinati dalla fiducia o dalla paura dell'efficacia delle sanzioni. Da questo punto di vista, si possono avanzare molte obiezioni al testo di Williams contenuto nel volume. Non serve a molto rilevare, a posteriori, che certi comportamenti sono stati assunti sulla base di una «micromotivazione non egoistica», e che d'altra parte simile motivazione non è sufficiente a spiegare da sola gli orientamenti degli attori. Quando, per esempio, lo storico o il ricercatore sociale si domandano perché un tassista si comporta diversamente a Milano e a Napoli, ciò che lo interessa è capire in che cosa effettivamente i comportamenti differiscono. Ma se non si riesce a trovare una risposta efficace e radicale a simile domanda, allora sostenere che l'uno ha certe motivazioni e l'altro ne ha altre è puramente tautologico.

ANANIA La scelta individuale, però, rimane funzione *anche* di elementi soggettivi, ed è per questo che la discussione sulle motivazioni della fiducia discusse nel volume curato da Gambetta non può a mio avviso essere ridotta ad una mera visione «strutturali

sta» qual è quella che Pizzorno ha evocato richiamando la teoria dell'«egoismo razionale».

Riprendendo l'esempio sui diversi comportamenti dei tassisti a Milano ed a Napoli (i primi userebbero sempre il tassametro, mentre i secondi tenderebbero a usarlo con minore frequenza), la conseguenza della mia tesi è che il tassista napoletano talvolta non mette in funzione il tassametro perché ritiene che le probabilità di farla franca siano molto elevate, mentre quello di Milano sa che la probabilità di incorrere in una sanzione che sarebbe assai grave (presumibilmente la sospensione della licenza) non è trascurabile, per cui il gioco non varrebbe la candela. D'altro canto, la rilevanza nelle decisioni delle motivazioni di natura soggettiva è testimoniata dal fatto che a tutti è sicuramente capitato di prendere un tassì a Napoli che ha messo in funzione regolarmente il tassametro, ed a me di subire un furto a Milano ad opera di un tassista! (Forse è bene sottolineare che il tassista non aveva uno spiccato accento meridionale...).

Le conseguenze della tesi che sto cercando di sostenere sono piuttosto forti. Se, al limite, avessimo due tassisti identici, e trasferissimo il tassista di Napoli a Milano e quello di Milano a Napoli e dessimo ad entrambi il tempo necessario ad assimilare le differenze nelle regole del gioco «locali», otterremmo che quello che lavora a Napoli comincerebbe a non usare il tassametro con la stessa frequenza con la quale lo usava a Milano, e, viceversa, che quello trasferitosi a Milano da Napoli osserverebbe con scrupolo i regolamenti (o, meglio, con scrupolo almeno pari a quello che usava quando era a Milano il suo collega che ora è a Napoli...).

Un altro punto che vorrei sollevare riguarda il rapporto di simmetria che esisterebbe tra fiducia nelle istituzioni e fiducia tra individui. Nel libro è richiamata più volte la tesi secondo cui a fiducia o sfiducia nelle istituzioni corrisponde simmetricamente fiducia o sfiducia negli altri individui. A me non pare che sia così; vi sono situazioni in cui al contrario si constata una forte sfiducia nelle istituzioni e, contemporaneamente, una forte fiducia nei confronti di altri individui, per esempio delle reti clientelari o mafiose.

LEVI Quest'ultimo punto si potrebbe formulare anche così. Corre nel libro l'idea secondo cui la quantità di fiducia presente in un determinato contesto estende la forza delle istituzioni di riferimento, mentre la sfiducia tende a frammentare le norme di riferimento. Se così fosse si tratterebbe di un ragionamento fortemente tau-

tologico. Se la fiducia si riduce di fatto ad un modo abbastanza generico di intendere la dimensione dell'informazione e della prevedibilità sociale, allora il mondo di riferimento tenderà tanto più a frammentarsi e localizzarsi quanto più sarà piccola l'informazione che si potrà raggiungere.

PIZZORNO A me pare che sia necessario definire meglio l'uso stesso del termine fiducia in relazione a quelli che mi sembrano due forti disagi interpretativi. Da un lato vi è una sorta di disagio «storico» che riguarda cioè la storia delle nostre società occidentali e moderne. In effetti, nonostante i mutamenti strutturali intervenuti in queste società — mutamenti che secondo le ipotesi liberal-marxiste, da Adam Smith a Karl Marx, dovevano espandere e migliorare l'interazione tra le persone — permane e anzi in taluni casi si rafforza la presenza di comportamenti che restringono l'area della fiducia reciproca.

Il secondo disagio, in qualche modo connesso col primo, è interno alla stessa teoria metodologico-individualistica, alla teoria della cosiddetta «scelta razionale»: se è vero che si possono capire molte cose tramite l'assunto secondo cui l'individuo sceglie razionalmente i propri comportamenti, è anche vero che vi sono atteggiamenti che non possono essere spiegati alla luce di queste teorie.

Secondo me sarebbe bene riuscire a vedere in che modo sia possibile superare questi due disagi, e se il concetto di fiducia si presti in particolare a un tal fine.

A questo punto, una distinzione interessante è quella fra «fiducia debole» e «fiducia forte», fermo restando che in entrambi questi termini, assenza di fiducia significa assenza di comportamento cooperativo. Forse conviene, a questo punto, analizzare due testi, quello di Gambetta sulla mafia e quello di Gellner, che forse è il più brillante di tutti i saggi contenuti nel volume. «Fiducia debole», secondo me, significa «fiducia locale», cioè fiducia relativa ad una determinata istituzione, a una determinata organizzazione o a una determinata nicchia all'interno della quale lavorano persone con una reciproca disposizione a fidarsi degli altri. D'altro canto, la fiducia «forte» non è la passione della fiducia, ma è la fiducia in senso proprio, o semplicemente la sua estendibilità, l'insieme di quei fattori per i quali la presenza locale di fiducia si estende naturalmente a tutte le istituzioni sociali. Questa è la differenza fra i due concetti.

La definizione di mafia data da Gambetta rinvia a forme di fiducia

in cui le persone sanno cosa aspettarsi le une dalle altre, dove cioè sono presenti tutta una serie di elementi di prevedibilità. Questo tipo di fiducia locale, per definizione, non è estendibile, anzi è tale che tende ad evitare la estendibilità ad altre strutture. La mafia, la criminalità organizzata, si comporta all'interno del proprio sistema locale esattamente — in termini formali — come si è comportato il potere centrale all'emergere dello stato moderno. Le due fondamentali funzioni dello stato, quella della difesa dall'esterno e quella della risoluzione del conflitto all'interno attraverso l'estorsione e quindi attraverso il pagamento di tasse, sono esattamente gli stessi dispositivi messi in atto dalla criminalità organizzata. Lo stato — quando ha funzionato bene — ha dato luogo a una struttura di fiducia espansiva. La mafia tende invece a produrre l'opposto. Perché? Secondo me questo è un quesito importante, cui Gambetta non risponde. Se noi assumiamo la definizione di mafia come struttura che tende ad impedire il formarsi di fiducia al suo esterno, notiamo che lo stato è invece interessato al formarsi di fiducia al suo esterno, perché lo stato ha confini determinati, ha avversari esterni, mentre la mafia è una struttura situata all'interno di un'altra struttura più grande.

Quello che la mafia tende a rendere minimo non è dunque la fiducia interna, ma la fiducia che, se esistesse, metterebbe capo a una possibile alternativa, cioè la fiducia prodotta dallo stato. Siamo in un ovvio tipo di comportamento in cui essendo coesi noi, cerchiamo di non far coesi gli altri. La cosa è, sotto il profilo strategico, la più ovvia che uno possa immaginare. Siccome gli altri sono quelli che noi consideriamo membri interni dello stato di cui anche la mafia fa parte, ecco la mafia apparire come distruttrice della fiducia esterna. Ma anche lo stato tende a distruggere la fiducia; anche lo stato francese, per esempio, ha cercato di distruggere la fiducia dei tedeschi all'interno del loro stato; soltanto che, appunto, non erano l'uno dentro l'altro, come nel caso della mafia. A questa distinzione si potrebbe affiancarne anche un'altra, quella fra fiducia limitata e fiducia espansiva: dove la fiducia espansiva non è solo un fatto irrazionale, di passione di fiducia, anche se vi è al suo interno anche questa componente. Si pensi, per esempio, alla più celebre tesi della storia della sociologia moderna, quella secondo cui, appunto, una passione di fiducia negli altri, poggiata sul fondamento ideologico-religioso dell'etica protestante, avrebbe dato origine allo «spirito del capitalismo». Notate bene che nei riguardi della fiducia Weber ha un atteggiamento molto deciso e cinico.

Che cosa hanno fatto i protestanti a questo riguardo? Hanno abolito la consolidata distinzione fra «in-group» e «out-group», cioè fra gruppo che ha fiducia in sé, ed è legittimato ad ingannare gli altri, e il resto della società. Il protestantesimo abolisce questo confine, riduce tutti a individui che non hanno «in-group» (se vogliamo restare nello schema) e a questo punto crea una forma di fiducia espansa, che tra l'altro è molto meno forte e passionale, diciamo meno irrazionale, che non quella dell'«in-group» tradizionale. È una fiducia molto razionale, molto fine a se stessa, molto finalizzata all'interazione, al negozio ecc. Ecco, a me sembra che questo esempio torni molto utile al nostro bisogno di specificazione. Ora, prendiamo il saggio di Gellner. Questo lavoro distingue, sulla traccia di Ibn Khaldun, fra sistema beduino e sistema berbero, fra sistema della campagna e sistema della città. La realtà rurale è caratterizzata dall'esistenza di una fiducia «interna», mentre la situazione delle città è diversa; nel sistema della città le persone sono individualizzate, sono separate.

**MESSORI** Vorrei fare una precisazione, forse di ordine solo terminologico, allo scopo di non generare confusione nel prosieguo del dibattito. Mi sembra che la distinzione, introdotta da Pizzorno, fra fiducia «limitata» e fiducia «espansiva», arricchisca la nostra riflessione. Tuttavia non mi pare né in contraddizione né assimilabile con la distinzione, che ho cercato di avanzare nel precedente intervento, fra fiducia «debole» e fiducia «forte». Se vogliamo, la mia distinzione è più primitiva di quella utilizzata da Pizzorno. Essa solleva il problema se il concetto di fiducia possa arricchire o meno l'analisi degli scienziati sociali. E, al momento, la mia conclusione è che solo la fiducia in senso «forte» sia promettente, ma che essa richieda una più attenta fondazione categoriale. La riflessione di Pizzorno potrebbe costituire un passo in quest'ultima direzione. Non mi pare, invece, che essa modifichi la tesi secondo cui la fiducia in senso «debole» rischia di non apportare sostanziali novità rispetto agli sviluppi recenti della teoria economica (ad esempio «giochi» ripetuti con informazione imperfetta), che pure non utilizza questo termine. La prova migliore di ciò è data dal saggio di Dasgupta (ma, potrei aggiungere, anche dalla prima parte del saggio di Williams). Nel saggio di Dasgupta si assume che: a) le funzioni di utilità degli agenti possano non essere indipendenti e possano modificarsi nel corso del processo; b) vi sia informazione incompleta, da intendersi nel senso che ogni agente

conosce la struttura del «gioco» ma non sa se gli altri agenti sono disposti a cooperare o sono a conoscenza del fatto che lei/lui sarebbe disposto a cooperare. Dati questi assunti, in un «gioco» ripetuto si possono avere risultati cooperativi se l'orizzonte è infinito o, come dicono alcuni economisti, «sufficientemente» lungo; se, di conseguenza, ogni agente dispone di poteri di sanzione credibili nei confronti degli altri; e se li usa, o segnala che sarebbe pronto ad usarli, fin dalle fasi iniziali del gioco così da rendere massimo il costo della sanzione nel tempo. A questo punto Dasgupta introduce il concetto di fiducia. Ma si tratta di un riferimento surrettizio, dal momento che gli esiti della sua analisi non ne vengono in alcun modo modificati. Vorrei far notare che, con l'esempio appena fatto, non intendo sottoscrivere acriticamente l'impostazione di «teoria dei giochi». Si potrebbero (e dovrebbero) avanzare molte critiche a questo proposito. Mi limiterò a una critica molto «esterna»: una serie di assunti circa la struttura del gioco e il processo di apprendimento degli agenti (indotto, per esempio, dalle sanzioni o da altri segnali) sarebbero assai meglio fondati se si facesse più esplicito riferimento alle istituzioni. E questa mia affermazione si collega a quanto già concludevo in un precedente intervento a proposito dello studio del Mezzogiorno contemporaneo.

**ANANIA** Non sono d'accordo con Messori sulla necessità di avere delle istituzioni e una base comune di informazioni tra i giocatori come condizione necessaria perché si possa avere un gioco. Ciò che è realmente necessario è che ciascun giocatore sappia (a) chi sono gli altri giocatori e (b) quali sono i comportamenti possibili da parte di ciascuno di essi. I giocatori possono avere informazioni differenti l'uno dall'altro e queste non per forza devono essere disponibili all'inizio del gioco. Ad esempio, è possibile pensare a giochi ripetuti in cui la base di informazioni di ciascun giocatore si formi con il procedere del gioco stesso.

**MESSORI** Anch'io sono d'accordo circa il fatto che non sia logicamente necessario postulare istituzioni alla base della teoria. Anche ammettendo che il punto di partenza sia «non cooperativo», è stato dimostrato (e lo dimostra per esempio Dasgupta in questo volume) che tra i tanti equilibri possibili se ne può avere uno cooperativo. Il realizzarsi dell'equilibrio cooperativo sarà però tanto più probabile quanto più la sanzione che un agente può commi-

nare all'altro è forte e credibile. È a questo punto che diventa utile l'introduzione di istituzioni. In alternativa, si potrebbe ricorrere alla distinzione, richiamata prima da Pizzorno, tra fiducia «limitata» e fiducia «espansiva». Ma il fatto che manchino buoni argomenti in una definizione del concetto di fiducia «espansiva», rende tale alternativa poco promettente.

LEVI Mi pare che la proposta contenuta nel libro, a proposito di fiducia «locale», sia di semplificare e di ridurre la scala per rendere più proprio l'esempio. Non credo, tuttavia, che costituisca una soluzione. Anche Gambetta propone di ridurre l'ambito della variabilità del campo studiato, ma usando il concetto di fiducia in termini fortissimi e contemporaneamente debolissimi: non si può dare per scontata, egli pensa, la cooperazione pur in presenza di motivazioni a favore di essa. «La teoria dei giochi di tipo tradizionale — dice ad esempio Gambetta — non ci soccorre più, perché considera le convinzioni molto più indeterminate di quanto siano nella realtà sociale, e in più assume che esse siano di dominio comune, cioè che ciascuno sappia quali sono le motivazioni degli altri. Di conseguenza la teoria dei giochi perde capacità predittiva, poiché finisce con il trovare molti equilibri in più — solitamente di tipo non cooperativo — di quanti ve ne siano nel mondo reale». Sicché la relazione fra motivazione e comportamento cooperativo richiede un ulteriore elemento di determinazione (e tuttavia indeterminatissimo): la fiducia. E ancora: «Il fatto è che la nostra comprensione della psicologia umana è imperfetta al di là di ogni speranza. In particolare si hanno idee ben vaghe circa il modo in cui gli individui formano le loro convinzioni. Tra queste convinzioni, la fiducia — una aspettativa particolare che abbiamo riguardo al probabile comportamento altrui — è di importanza fondamentale» (p. 281). Mi pare che questo renda abbastanza vana la distinzione fra concetto forte e debole, fra fiducia generale e fiducia locale: il termine diviene una passepartout, un *deus ex machina* che mette in moto le solidarietà, la cooperazione e che copre l'area grigia che non possiamo spiegare. Mi pare che al fondo ci sia un vago disagio verso spiegazioni troppo razionalistiche e troppo funzionalistiche, ma con una operazione di fatto rinunciataria.

Sono del resto d'accordo — ma ne ho già parlato —: forse il concetto «debole» di *sfiducia* ha più possibilità di divenire uno strumento maneggiabile e misurabile.

PIZZORNO Il fatto è che, secondo me, neanche la fiducia «locale» è ben argomentata. Per esempio, è certo che la fiducia che lega due siciliani che trafficano cocaina dalle due sponde dell'oceano è un fatto molto importante, così come lo era il legame, sviluppato in tutto il mondo precapitalistico, tra mercanti lombardi, o ebrei, o armeni, o libanesi. Si tratta, in questi casi, di fiducie «locali» talmente forti da poter spiegare, addirittura, gran parte della struttura del commercio precapitalistico. Ma io voglio capire perché ciò succede, specie in un mondo che ha perduto certe caratteristiche di difficoltà di comunicazione che erano proprie della fase precapitalistica. Perché esiste una bassissima probabilità di defezione all'interno di certe strutture di fiducia o di entità collettive? Si può benissimo immaginare che nel Medioevo era molto difficile per un individuo uscire da un ambito di comunità. Ma oggi? Se restiamo nell'ambito della mafia può essere interessante notare che coloro i quali vanno in un altro paese hanno una bassa possibilità di «exit». La bassa possibilità di «exit» dalla propria struttura di solidarietà diminuisce fortemente la probabilità di defezione. Se un individuo non sa neanche parlare la lingua, è inutile che vada fuori. Ma noi ci troviamo in un mondo in cui le probabilità di «exit» sono molto forti per tutti.

MESSORI Vi è una pagina del saggio di Good che, se interpretata in modo critico, può consentire di fare un piccolo passo avanti rispetto alla questione posta da Pizzorno. Good assume che vi siano due agenti, ognuno dei quali possiede un camion. I due camion devono percorrere in direzione opposta la stessa strada che è ad una sola corsia e impedisce, quindi, passaggi simultanei. Inoltre, ciascuno dei due agenti può chiudere l'accesso della strada al camion dell'altro mediante una barriera. Da vari esperimenti emerge che il risultato del «gioco» diventa molto più cooperativo se si eliminano le barriere di modo che i due agenti devono solo accordarsi sui tempi di passaggio dei rispettivi camion. Good giudica tale esito sorprendente. Mi pare invece che si tratti di un buon esempio di come la fiducia «locale» possa anche basarsi su elementi di costo. Infatti la chiusura di una barriera ha un costo basso per chi la chiude e un costo alto per chi la trova chiusa; il non rispetto dei tempi di passaggio, che massimizzano la reciproca utilità vincolata, da parte di un agente ha un costo molto alto per ambedue (anche chi defeziona avrà il camion bloccato per un tempo indefinito). Un agente è quindi incerto sul comportamento del-

l'altro quanto alla chiusura della barriera, ma ha una relativa fiducia che l'altro non defezionerà quanto ai tempi di passaggio.

Il problema è: perché simili ragionamenti non possono essere utilizzati per fondare un concetto «generale» di fiducia? Fra le molte ragioni che si potrebbero avanzare, una mi sembra particolarmente calzante rispetto all'esempio fatto: l'asimmetria fra (i costi della) fiducia e (della) sfiducia, su cui richiamava l'attenzione Levi. Varrebbe forse la pena di riprendere e articolare questa distinzione.

**ANANIA** Una possibile interpretazione alternativa, a mio avviso piuttosto utile sul terreno analitico, è quella secondo la quale le decisioni relative alla scelta tra comportamenti cooperativi e comportamenti non cooperativi avvengano in condizioni di incertezza, ossia sulla base di informazioni incomplete, o, al limite, sulla base di informazioni ritenute vere, ma nella realtà false (caso tutt'altro che raro, per esempio, nelle decisioni relative al concedere o meno fiducia nell'ambito di relazioni in campo finanziario).

**LEVI** A questo proposito a me piacerebbe ritornare per un momento al discorso che si faceva prima sulla sfiducia. Io vorrei di nuovo sottolineare l'importanza che nel libro ha questo tema: vale a dire la rilevanza delle strategie volontarie di diffusione di false informazioni o di pratiche impreviste allo scopo di diminuire la fiducia. Mi pare che al di là della lettera della legge, si potrebbero fare molti esempi di utilizzazioni imprecise e minacciose di norme di legge non attraverso la loro regolare applicazione ma attraverso l'utilizzazione arbitraria e sporadica. Un esempio è la legislazione fascista contro l'urbanesimo. Sarebbe ingenuo considerarla come una serie di norme che lo stato non aveva la forza di applicare; erano piuttosto una sorta di spada di Damocle sospesa su chi emigrava, per frammentare la classe operaia. Non è un caso che nel 1930, quando ci furono a Torino manifestazioni pubbliche di operai della Fiat, la repressione consistette solo nel rinviare ai paesi d'origine quelli che risultavano immigrati clandestinamente e che prima non si erano invece perseguiti. In genere molta parte della storia politica italiana anche recentissima è appunto la prova di questo uso strategico dell'incertezza delle leggi non nella loro lettera ma nella volontà di chi detiene il potere di farle applicare. Il saggio sulla mafia di Gambetta mi pare ne dia degli esempi molto interessanti: con la sola considerazione che la pratica di creare protezioni in situazioni di incertezza come un bene pubblico da cui en-

trambe le parti traggono vantaggio, non è una caratteristica delle pratiche camorristiche ma anche della gestione del potere pubblico. In una sorta di bonaria e terribile immagine corporativa dello stato che affonda le sue radici nella cultura cattolica e le cui fondamenta culturali si potrebbero rinvenire nelle pratiche di governo dello stato pontificio in età moderna. Ma appunto: si tratta di sfiducia nelle istituzioni impersonali e di ricorso alle relazioni personali, immediatamente conoscibili, direi di breve raggio, e in questo senso «locali». La cooperazione si frammenta e la prevedibilità si personalizza, favorendo la gestione politica di uno stato gerarchico e corporativo.

**MESSORI** Ricollegandomi all'ultima discussione fra Anania e Levi, vorrei sottolineare un aspetto banale. Se si ritenesse che il termine di fiducia rischia di ridursi ad un modo diverso di chiamare i problemi posti dall'incertezza, dalle asimmetrie di informazione, e così via, allora noi dovremmo essere molto critici rispetto all'opportunità di impiegare tale termine. È infatti una fonte di confusione introdurre innovazioni nominalistiche in luogo di termini di significato consolidato. Non so se sia ingeneroso arrivare a una conclusione tanto drastica. Mi pare, però, che l'onere di provare che così non è spetti alla formulazione meno consolidata; dunque, nel nostro caso, a chi utilizza il concetto di fiducia.

**LEVI** Vorrei fare una osservazione a quanto diceva Pizzorno sulla fiducia «espansiva». La fiducia è un bene che si dilata con l'uso. In questo senso la fiducia è la conseguenza della cooperazione. Ma vorrei capire che rapporto c'è fra questo carattere espansivo della fiducia e le cause che originano, che fanno nascere la fiducia.

**PIZZORNO** Due cose sono da spiegare: primo, come nasce la fiducia, e secondo, come e in quali casi è espansiva. Questo è il vero problema.

**LEVI** È molto difficile potere immaginare una fiducia espansiva causante. È molto difficile immaginare che si parta dalla fiducia.

**PIZZORNO** — Secondo me l'equivoco nasce dal fatto che la fiducia è un po' materializzata, reificata. Per continuare a fare degli esempi concreti. Uno è il problema (che non chiamerei di fiducia ma di calcolo delle convenienze) che permette a due trafficanti di co-

caina di cooperare sul lungo periodo e di non fermarsi alla prima transazione che gli capita di avere. Un secondo, se vogliamo andare un po' più vicino a problemi che interessano per il Mezzogiorno, è il tipo di fiducia che fa sì che la propensione a fondare società per azioni sia molto più bassa lì che altrove. Si danno per esempio situazioni in cui non esiste fiducia in generale, ma esiste fiducia solo fra consanguinei, sia per quanto riguarda la formazione di società, sia per quanto riguarda le organizzazioni criminali che in genere, o spesso, sono create da grandi famiglie, da fratelli, ecc. Questo tipo di limitazione alla fiducia andrebbe spiegato. Come mai ci si fida fra fratelli per fare una società per azioni e non ci si fida di altre persone?

Insomma, sembra di poter dire che c'è una linea invisibile che divide società in cui la propensione a fidarsi è più generale e impersonale, da altre in cui la fiducia è «limitata». Il problema è: quando scatta questa propensione più generale? Quando è che ci si mette tutta la nazione, tutto il mondo, tutta la classe operaia ecc.? C'è un'altra cosa da osservare, che è più impalpabile, ma è ugualmente importante, ed è il fatto che esistono situazioni in cui l'aver fiducia costa poco. Io sto pensando, a questo proposito, alla normale esperienza quotidiana che si può fare in una società di tipo inglese, americano, o anche in alcuni ambiti della società italiana. Si va dall'aver fiducia che l'altro si fermerà al rosso, a tanti altri piccoli e banali atteggiamenti quotidiani. Dunque, nella vita quotidiana, si deve stare attenti ad avere fiducia in certi casi, ma si può avere fiducia in altri casi. La differenza, tra i due tipi di società, o tra i due tipi di atteggiamenti, si potrebbe spiegare con la diversità dei costi della sfiducia. Vi sono contesti in cui è normale la possibilità di avere mille transazioni, di giocare su molte tastiere; in questi casi è più facile avere un preliminare atteggiamento di fiducia. Ma quando la transazione è bloccata, quasi obbligatoria, tra due soggetti, allora si può facilmente immaginare che l'altro voglia ricavare il massimo possibile di vantaggi da quella transazione, e dunque è più facile diffidare di lui.

LEVI Immaginiamo due società: una nella quale le leggi vengano prese alla lettera nel 99% dei casi e una in cui ciò avvenga solo nel 40% dei casi. Il problema non è di domandarsi come funziona la prima società ma scoprire come si genera l'ordine nella società di secondo tipo, attraverso le norme che nascono da processi di interazione. Mi pare un problema fondamentale per gli storici: non

si tratta solo di descrivere le istituzioni, ma il loro funzionamento reale e le forme di inerzia e di regole informali che agiscono nelle situazioni concrete. E ancora il rapporto tra sistemi contraddittori e compresenti di regole. Solo così, ad esempio, si può analizzare la mafia, e non certo come la degenerazione sociale di fronte a uno stato astratto, positivo ma incapace di ingenerare fiducia. Insomma, l'immagine della variabilità della fiducia sposta enormemente l'attenzione dal complesso contraddittorio di sistemi normativi intrecciati a qualcosa di vago, che starebbe in mezzo tra bene e male.

ANANIA A mio avviso esiste però una differenza sostanziale tra le due situazioni che sono state evocate da Pizzorno. Nel caso in cui una regola esista, allora ha senso porsi il problema del concedere o meno fiducia, cioè del decidere se ipotizzare o meno che l'altro si comporterà *come dovrebbe*. Nel caso in cui, invece, una regola (sancita formalmente, o solo dettata dalla consuetudine poco importa) non esista, allora non ha alcun senso porre la questione della fiducia, semplicemente perché non esiste un'aspettativa su quale debba essere il comportamento atteso dell'altro nel caso in cui gli si conceda fiducia. Nel caso in cui la regola esista, invece, la questione rilevante è, lo accennavamo prima, spiegare perché in alcune situazioni è più frequente che in altre che essa venga osservata. La mia tesi è che le attitudini a priori degli individui non siano dissimili alle diverse latitudini o longitudini. I comportamenti osservati, però, possono differire, e di fatto differiscono, quando ci spostiamo nello spazio. Perché? Perché le scelte realizzate dagli individui dipendono *anche* dal contesto in cui essi si trovano e, in particolare, dalla certezza e dall'efficacia delle sanzioni a carico di chi non rispetta le regole del gioco. Riprendendo l'esempio dei comportamenti ai semafori negli Stati Uniti ed a Roma che faceva Pizzorno, in America ci si ferma ai semafori perché se non ci si fermasse si andrebbe incontro ad un'alta probabilità di beccarsi una multa salata e un cospicuo aumento del premio assicurativo per l'anno successivo. A Napoli o a Roma spesso non ci si ferma dinanzi ad un semaforo rosso perché si ha la (quasi) certezza che a tale comportamento non seguirà alcuna sanzione: l'unico rischio è quello di andare a sbattere contro il malcapitato «forestiero» appena arrivato in città ed ancora ignaro delle regole locali. Non è forse inutile ricordare come anche a Napoli ed a Roma esistano semafori ai cui segnali (quasi) tutti obbediscono: sono quelli nei punti nevralgici della città presidiati costantemente da un nutrito

numero di vigili urbani, e quelli dove non vi è alcun rischio di beccarsi una multa, ma è molto alto quello di provocare un incidente nel caso in cui non si obbedisse al segnale.

Peraltro, mi rendo conto che questo ragionamento non spiega perché una società faccia rispettare le regole ed un'altra no, e quindi, in un certo senso, non fa che spostare in avanti il problema.

Facciamo ancora un altro esempio. Veniamo al problema della (presunta) omertà di un intero paese, S. Luca in Aspromonte, di fronte alle questioni della 'ndrangheta, dei sequestri, delle faide: ipotizziamo che, ad esempio, un abitante di S. Luca veda nel suo paese una persona che riconosce senza ombra di dubbio (e verso la quale non provi particolari sentimenti) uccidere un'altra persona. Assumiamo che la stessa situazione si presenti questa volta a Milano a persone nate e cresciute in quella città. La mia tesi è che è probabile che la persona di S. Luca si guardi bene dall'andare a testimoniare, mentre è altrettanto probabile che la persona di Milano si affretti a telefonare alla polizia. Cos'è che spiega i due diversi comportamenti? La spiegazione che è stata data in questi giorni (quasi unanimemente) è una risposta centrata sull'esistenza di un forte sentimento di *omertà*, cioè sull'esistenza di una forte solidarietà tra gli abitanti di S. Luca. A mio avviso questa spiegazione nasconde una pericolosa mistificazione. Essa copre le ragioni vere di quel comportamento e, soprattutto, impedisce di individuare i possibili interventi che potrebbero evitare il suo ripetersi. La mia spiegazione davanti ai due comportamenti diversi è che la decisione dell'abitante di S. Luca si spiega unicamente con il fatto che egli ha piena fiducia nella mafia (sa bene che la mafia è in grado di applicare le sanzioni previste per i testimoni che "non sanno tacere"), mentre, simmetricamente, non ne ha affatto per lo Stato (ritenuto, a ragione, incapace di garantire che le sue regole trovino applicazione, nella fattispecie incapace di garantire incolumità a colui che decidesse di testimoniare). L'abitante di Milano, al contrario, può permettersi di avere fiducia nello Stato.

**PIZZORNO** Ipotizziamo che il cittadino di S. Luca vada a Milano. Quale sarebbe ora il suo comportamento nel caso si trovasse di nuovo nella medesima situazione?

**ANANIA** La mia tesi è che, se ciò accade dopo un periodo di tempo sufficientemente lungo da consentirgli di acquisire tutte le informazioni sulle regole che prevalgono nel nuovo ambiente, la pro-

babilità che egli vada a denunciare l'assassinio, sia identica a quella per l'abitante di Milano dell'esempio precedente. Io sostengo che le decisioni relative al concedere o meno fiducia non siano basate soltanto su atteggiamenti ideologici o «culturali» ma anche su un'accorta valutazione della fiducia che è possibile riporre negli altri attori coinvolti, nella fattispecie lo Stato e la comunità mafiosa a S. Luca, lo Stato e l'assassino a Milano.

**PIZZORNO** Se le cose stessero così non si porrebbe il problema che stiamo discutendo. Il problema nasce dal fatto che la teoria che tu proponi lascia molti comportamenti privi di una spiegazione.

**ANANIA** Le scelte vengono realizzate *anche* sulla base di valutazioni legate ad elementi di tipo soggettivo, che possono portare un cittadino di S. Luca a denunciare il suo compaesano ed uno di Milano a tacere su quanto visto. Ciò che nego, e con forza, è che siano prevalentemente, o, peggio, esclusivamente, le determinanti di tipo soggettivo, di tipo «culturale», come le hai chiamate all'inizio, a guidare le scelte tra comportamenti cooperativi e comportamenti non cooperativi (tra l'altro la scelta dell'abitante di S. Luca di non denunciare l'assassino è una scelta cooperativa...). Quello che è rilevante, e che mi spaventa, sono le direzioni diametralmente opposte cui portano le due tesi, — quella che dà più peso alle componenti «culturali» e quella che privilegia gli aspetti «strutturali» — nel momento in cui passiamo a discutere del *Che fare?* per affrontare il problema della criminalità mafiosa nel Mezzogiorno. Ma su questo vorrei tornare magari più avanti.

**MESSORI** Forse l'ultima parte della discussione può essere incentrata sul rapporto fra il costo della fiducia o della sfiducia, da un lato, e l'estensione della regolamentazione o della non regolamentazione, dall'altro. Riprenderei la distinzione prima proposta fra due tipi di società: la società A rispetta le regole più della società B e, quindi, abbassa il costo della fiducia nell'area regolamentata. E, sulla base di questa ipotesi, formulerei un primo interrogativo: qual è la reazione a un'area di non regolamentazione da parte di questi due tipi di società? La società A è in grado di mantenere più basso il costo della fiducia anche per l'area non regolamentata? Per rendere un po' più preciso (anche se più astratto) l'interrogativo si possono forse adottare elementi di teoria dei contratti. Grossolanamente parlando, adottare l'ipotesi di un'area regolamen-

tata e di una non regolamentata equivale a riconoscere che nella realtà i contratti sono incompleti, ovvero non sono in grado di prevedere e regolare tutti i possibili accadimenti futuri. In una società in cui il contratto incompleto tende ad essere rispettato, aumenta l'aspettativa dei contraenti di trovare un accordo *ex post* sui termini del rapporto non regolati contrattualmente? Intuitivamente tenderei a rispondere affermativamente. Il rispetto delle regole induce automatismi nei rapporti economico-sociali che sono, così, più facilmente riproducibili ed estendibili. Dal punto di vista economico, e saltando un po' di passaggi che sarebbero invece essenziali, ciò equivale a dire che si ha un (relativo) buon funzionamento dell'istituzione mercato. Tale funzionamento non è però l'effetto di una «mano invisibile», o dell'ipotesi che i mercati siano «completi», ma il risultato di un'efficace organizzazione e controllo del mercato da parte di altre istituzioni. Per di più il legame «virtuoso» fra istituzioni, intermedie fra stato e mercato, e il mercato stesso non è a una sola via. Il (relativo) buon funzionamento del mercato permette, a sua volta, di estendere l'area della regolamentazione secondo criteri conformi a quelli che hanno già dato buona prova di sé in campi contigui. Viceversa, nel caso della società B un mercato mal funzionante è anche l'esito di un perverso rapporto con istituzioni politico-sociali. Questo circolo vizioso tende a fare sì che l'area della regolamentazione si restringa (nei fatti, se non formalmente) oppure che si costituisca come «macchie di leopardo» in contrasto fra loro.

Un tipo di impostazione di questo genere può, forse, consentire qualche passo in avanti nel rispondere a problemi che, in quanto economista, ritengo cruciali per l'analisi del Mezzogiorno inteso come sistema inserito in una realtà industriale, anche se marginale rispetto al resto dell'Italia. Tali problemi sono del genere: perché la quota delle società per azioni meridionali, rispetto al totale delle Spa in Italia, è ben al di sotto del peso industriale del Mezzogiorno nell'economia italiana; perché le banche meridionali fanno pagare tassi dell'interesse più alti alle imprese rispetto alle banche del Nord-ovest e del Centro-nord; perché l'incidenza delle innovazioni produttive e organizzative è enormemente più basso in Mezzogiorno che altrove; e così via? E, per arrivare ad un livello molto più «micro»: perché un'impresa come la Fiat riesce ad installarsi nel Mezzogiorno senza apparentemente pagare lo stesso ammontare di costi, dovuti all'ambiente sfavorevole e al dilagare di organizzazioni di tipo illegale, che invece devono essere pa-

gati dall'imprenditorialità locale in misura tale da soffocarla? Naturalmente, per fare effettivi passi in avanti nella risposta a questo genere di interrogativi, sarebbe necessario approfondire i precedenti riferimenti al funzionamento delle istituzioni (compreso il mercato). Non sono certo che il concetto di fiducia debba svolgere un ruolo essenziale in tale approfondimento. Dati i limiti analitici di questo concetto, che sono stati sottolineati nel corso della nostra discussione, io preferirei — almeno in prima battuta — verificare la potenzialità di impostazioni più consolidate quali quelle incentrate sui costi di transazione (si veda O. Williamson) o sulla «teoria dei contratti» (si veda O. Hart).

**PIZZORNO** Mi pare che continuiamo a muoverci su un terreno solo descrittivo, e non riusciamo ad afferrare quella che chiamerei la variabile strategica: io vorrei accettare la sfida, e provare a dire quale potrebbe essere la variabile strategica. Serve a qualcosa ipotizzare uno Stato «francese» (una volta si sarebbe detto «sovietico», ma ora nessuno lo dice più) in Sicilia? Io sono convinto che nessuna modificazione del comportamento dello Stato potrebbe cambiare una serie di situazioni; mentre se noi cambiassimo, ad esempio, il modo di educare i figli da parte delle madri, allora si cambierebbe moltissimo.

Secondo me la variabile vera è nelle strutture di riproduzione: famiglia, scuola, ecc. È quello che è successo in America. È soltanto dopo due o tre generazioni che si è verificata una trasformazione della cultura delle comunità italiane negli Stati Uniti. Finché c'era ancora il tipo di riproduzione delle origini, della prima e della seconda generazione, non c'è stata nessuna forma di assimilazione. È soltanto con la terza generazione che è avvenuto il mutamento: ma è certamente a livello di formazione dell'individuo, a livello di socializzazione, a livello di rapporto con i figli, ecc. Quando uscì in America il famoso «Money and Reports» sui problemi posti dalla popolazione nera, esso mise in evidenza che era inutile fare leggi di regolamentazione e così via: il dato fondamentale era che i neri non avevano padre: c'era una famiglia nera che nell'80% dei casi era completamente disgregata. Ci furono varie reazioni a queste posizioni. Ma resta il fatto che dopo 20 anni la situazione del rapporto fra neri e bianchi negli Stati Uniti, in termini di capacità di successo, è pressappoco la stessa.

Questo tipo di variabili vanno realmente prese in considerazione; si tratta di variabili strutturali, non culturali, di strutture diverse

da quelle che noi immaginiamo operanti a livello soltanto di istituzioni statali e mercato.

ANANIA Non sono affatto d'accordo con la tesi espressa da Pizzorno. Ricondurre la responsabilità degli atteggiamenti prevalenti di fiducia o sfiducia nei confronti dello Stato e della mafia alle strutture di riproduzione (famiglia, scuola, ecc.) nelle diverse aree è una tesi pericolosissima, perché individua *all'interno* delle aree ove maggiore è il radicamento delle organizzazioni mafiose sia le responsabilità della situazione attuale che il possibile punto di avvio di un processo di trasformazione che possa rompere la solidissima catena «fiducia nella mafia/sfiducia nello Stato». Tutto ciò è, a mio avviso, semplicemente assurdo. Non v'è dubbio che nelle aree ove maggiore è la forza della mafia la famiglia sia elemento di trasmissione di regole all'insegna della continuità, non certo della rottura. Ma perché non dovrebbe essere così? In una situazione in cui le regole dello Stato non hanno alcuna rilevanza e le uniche regole certe sono quelle della mafia e delle clientele, l'educazione nell'ambito della famiglia altro non fa che preparare i giovani a (soprav)vivere *date quelle regole*. Se lo Stato fosse in grado di imporre le sue regole, allora diverso sarebbe anche il ruolo delle strutture di riproduzione. La tesi di Pizzorno ci porta dritti dritti alla conclusione che la mafia esiste perché le popolazioni che vivono nelle aree della Sicilia (e della Calabria e della Campania, se consideriamo anche 'ndrangheta e camorra) ove più grave è la situazione non si ribellano. Ma in nome di che cosa dovrebbero ribellarsi? In nome dello Stato? Lo Stato in queste regioni è esso stesso rete clientelare. È uno Stato i cui contorni spesso si confondono con quelli della mafia. Uno Stato che in moltissimi casi fa quotidianamente affari con la mafia. Una soluzione del problema che ruoti attorno ad una ribellione *dal basso* alla mafia, quale quella che sembra proporre Pizzorno, dovrebbe per forza di cose essere movimento *rivoluzionario*, perché dovrebbe porsi come eversiva non solo nei confronti delle reti mafiose, ma anche di quelle che regolano le clientele politiche ed i meccanismi di creazione e mantenimento del consenso da parte di coloro che in queste aree *sono* lo Stato. Non vorrei però essere frainteso. Io non sto sostenendo che esista in generale un rapporto diretto di tipo deterministico tra reti mafiosi e reti delle clientele politiche; quello che sto sostenendo è che nelle regioni in cui più forte è la presenza mafiosa esiste *oggettivamente* una convergenza di interessi tra mafia e poli-

tica, basata sul fatto che in quelle aree entrambe traggono forza, si alimentano dall'esistenza di una forte sfiducia nello Stato. Uno Stato che fosse in grado di imporre le proprie regole, uno Stato, cioè, nel quale fosse possibile riporre fiducia, renderebbe entrambe le reti non credibili (non meritorie di fiducia): la mafia sarebbe battuta, la politica sarebbe riformata. La lotta alla mafia, quindi, si presenta come una lotta dello Stato *anche* contro gli interessi di una parte di sé stesso, una lotta che non può che essere un tutt'uno con la lotta per una radicale trasformazione delle modalità che regolano i meccanismi di conservazione del consenso politico e la gestione della cosa pubblica nelle regioni del Mezzogiorno.