

## Fiducia e affidamento nella politica contemporanea: il caso Salvini

**Anna Maria Lorusso**

Università di Bologna, Dipartimento di Filosofia e Comunicazione  
annamaria.lorusso@unibo.it

**Abstract** Through the analysis of a delimited corpus of tweets produced by Matteo Salvini during his period of government as Minister of the Interior, the contribution reflects on how today trust is politically constructed and how this is closer to a form of familiarity and confidence, than to a form of pondering. Thus the boundaries of three tangent but different categories will emerge: trust, reliability, confidence.

**Keywords:** Persuasion, Trust, Manipulation, Ideology, Semiotics

Accepted 16 February 2020.

### 0. Introduzione

Oggetto di questo mio contributo sarà una riflessione sul rapporto fiducia-persuasione, in un'epoca – quella della postverità – in cui la sfiducia nelle istituzioni si è tradotta abbastanza chiaramente in sfiducia nella competenza, nelle autorità (di qualsiasi tipo, anche di sapere) e, di conseguenza, in crisi del legame sociale<sup>1</sup>.

È chiaro infatti che il problema della postverità non è solo un problema di conoscenza e di sapere; è un problema di fiducia e dunque di convivenza, di accordo sociale.

Mi sono dunque interrogata semioticamente su cosa oggi sia diventata la fiducia – se ha ancora uno spazio nei nostri quadri sociali pubblici – andando a considerare un corpus preciso: i tweet del leader politico che ormai da tempo (e nonostante i rivolgimenti dell'estate 2019<sup>2</sup>) sembra riscuotere più fiducia in Italia: Matteo Salvini.

Le domande con cui ho interrogato il corpus sono state:

1. come dà e riceve fiducia Salvini? Come costruisce questo suo “capitale”?
2. quali sono i “parametri di valutazione” con cui egli rassicura gli Italiani? (perché stando alle definizioni di dizionario, la fiducia è anche una forma di *valutazione*, e dunque implica criteri di giudizio)
3. in che modo, dunque, Salvini (e con lui, certe forme di populismo odierno) ridefinisce il perimetro di questa passione.

---

<sup>1</sup> Sul nesso postverità-fiducia (o meglio: sfiducia) si veda anche Lorusso 2018.

<sup>2</sup> Ho scritto questo contributo in epoca pre-emergenza Covid19. Varrebbe certamente la pena ripensare il problema fiducia-istituzioni-sapere alla luce di quanto accaduto.

## 1. Teorie sulla fiducia

Interrogandomi su questo specifico caso, una peculiarità si è subito imposta al mio sguardo rispetto a una delle teorie sulla fiducia più solide del '900, quella di Luhmann.

Secondo Luhmann (1968), infatti, esistono due tipi di fiducia: quella *personale* e quella *sistemica*. Come in Giddens, la prima riguarda fundamentalmente i rapporti basati sulla conoscenza reciproca (e presenta caratteristiche, molto interessanti, che andremo ad approfondire tra poco: familiarità, prestazione supererogatoria, orientamento a un presente come stato, non al presente come evento), la seconda «fa affidamento sui processi formalmente *espliciti* di riduzione della complessità» (Luhmann 1969; trad.it. 90). Alcuni presupposti della fiducia sistemica sono:

- la qualità impersonale
- il presupposto dell'efficacia dei sistemi comunicativi
- il presupposto della fiducia nella capacità di funzionamento dei controlli interni a tali sistemi.

Secondo Luhmann, nella post-modernità, ovvero con l'emergere di una realtà sempre più complessa (e quindi sempre più rischiosa, perché non c'è dubbio che la fiducia abbia a che fare col rischio) il ricorso alla fiducia personale diminuisce, mentre cresce la fiducia sistemica, riposta nei propri sistemi di riferimento.

Posta questa distinzione luhmanniana, il caso-Salvini (e probabilmente non solo questo caso politico contemporaneo) mi sembra mostrare una tendenza opposta: la fiducia è tutta giocata su base personale (e forse, in fasi di personalizzazione della politica quali quella odierna, ciò è inevitabile) e questo è quanto andrò essenzialmente a dimostrare e argomentare nelle prossime pagine.

Ma veniamo al primo interrogativo di ricerca che menzionavo rispetto al corpus: come dà e riceve fiducia Salvini? Come costruisce questo suo “capitale”?

Qui vorrei rifarmi a un approccio aristotelico e riprendere alcune riflessioni sulla *pistis* (termine la cui traduzione è complessa e forse inevitabilmente imperfetta: persuasione, fiducia, dimostrazione per ottenere fiducia...) così come condotte anche da Salvatore di Piazza (Di Piazza 2012).

Il contributo di Di Piazza si colloca nell'ambito di una riflessione sulla persuasione.

Seguendo la Retorica di Aristotele (*Retorica* 1355a 5-6) la fiducia – da intendersi qui come traduzione di *pistis* – non deriva da buone dimostrazioni, ma dalla disposizione a *prendere come dimostrazione* dei ragionamenti. L'elemento strategico, in questo quadro, nelle pratiche persuasive è l'*ethos* del parlante, che si costruisce nei *logoi*, non nelle dimostrazioni: in funzione del “carattere” (mi si passi questa ulteriore traduzione approssimativa dal greco *ethos*) del parlante, il pubblico sarà più o meno disposto a prendere sul serio (cioè come dimostrazioni) i suoi ragionamenti; a dargli fiducia insomma.

Aristotele ci aiuta cioè a mettere a fuoco che persuasione/fiducia/credenza non sono materia di dimostrazione razionale ma derivano da una premessa, che è la *pistis*, e che a sua volta si basa sul carattere del parlante, non sui suoi argomenti. «Noi ci fidiamo quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato argomentato» (in Di Piazza 2012: 1). Accettare come buona una posizione, e farvi affidamento, non è necessariamente questione di prove.

Da questo punto di vista, Luhmann non dice cose diverse: «La fiducia non è affatto qualcosa che offre una soluzione preconfezionata ad un problema [...] Essa è piuttosto una formula sostitutiva del problema» (Luhmann 1968, trad.it.: 45).

Se ci fidiamo, prendiamo per buoni certi posizionamenti, e così evitiamo il problema della valutazione di quei posizionamenti.

Per Aristotele, le virtù che rendevano il parlante degno di *pistis*, degno di fiducia, erano la prudenza, la virtù e la benevolenza. E vedremo che la “benevolenza” ha una forma di

traduzione interessante nei discorsi salviniani. Ma come sono cambiate oggi queste virtù? Con quali virtù un soggetto come Salvini conquista la *pistis*? Cos'è la sua "benevolenza"? È ancora tale, ad esempio, quando si esercita solo e programmaticamente verso un beneficiario parziale (per cui vogliamo bene agli Italiani ma non agli immigrati)?

Naturalmente non proverò a rispondere a questa domanda per via sociologica (non ho fatto sondaggi o focus group), né per via psicologica. La mia indagine è semiotico-testuale; si basa su quanto emerge dai discorsi di Salvini in termini di effetti di senso, e i discorsi che ho esaminato sono limitati a un corpus molto definito: i tweet che Salvini ha pubblicato in due mesi di mia osservazione (ottobre e novembre 2018), per un totale di circa 80 tweet. La scelta del periodo ottobre-novembre 2018 non è senza ragione: si tratta di un periodo privo di grandi eventi catalizzatori, privo di rivolgimenti. Quel che mi interessava era vedere come nella "normale quotidianità politica" Salvini sedimenta fiducia.

## 2. Salvini in due mesi di Tweet

Non posso che iniziare esplicitando subito un fattore di mia grande sorpresa, nel seguire, giorno per giorno, questi tweet: lungo il loro succedersi, non emergeva il Salvini aggressivo e dalle posture fasciste che spesso viene denunciato, ma una persona a suo modo *benevola* (per citare una virtù aristotelica...). L'*attore*-Salvini, insomma, colto nelle sue stesse parole, non giocava come sua parte principale quella del rottamatore e del poliziotto cattivo, ma la parte del *benefattore*.

In termini isotopici (con isotopie che spesso, ma non sempre, corrispondono ai temi posti dall'agenda politica) emergono alcune ricorrenze, ma non sono quasi mai "ossessive": al contrario, c'è una certa varietà; dunque non si procede, dal punto di vista tematico, con insistenza, ma secondo schemi di variazione, che creano l'effetto "ascolto della realtà", nella sua multiformità: la questione immigrazione, l'opposizione all'Europa, la sicurezza, le pensioni, la mafia e la camorra, l'omaggio alle forze dell'ordine, la priorità di Italia e Italiani, la propria personale quotidianità (cibo, pensieri, sensazioni), gli attacchi subiti...

In termini di ricorrenze tematiche, i tweet largamente più abbondanti sono quelli che riguardano gli attacchi che Salvini subisce (su 75 tweet, 15 sono su questo), mentre fra gli altri trend più ricorrenti l'immigrazione ne ha 9, l'Europa 5.

C'è dunque una auto-vittimizzazione pronunciata di Salvini (il ribaltamento è completo: non è lui che attacca; è lui a essere attaccato), che si traduce con una implicita richiesta di solidarietà.

Se è vero che Salvini talvolta è soggetto attivo di atteggiamenti negativo-aggressivi, sempre verso alcuni ricorrenti anti-soggetti (l'Europa, la mafia e la camorra, gli immigrati cattivi – e dico "cattivi" per dire quelli responsabili di aggressioni e di mettere a rischio la sicurezza degli Italiani), molto più continuativamente, Salvini è oggetto di aggressioni, rispetto a cui intervengono in modo difensivo molti "soggetti di supporto" (che siano nel ruolo di aiutanti o nel ruolo di destinatari positivi): le forze dell'ordine, i cittadini solidali con lui, i "deboli", gli Italiani tout court.

Insomma, non solo Salvini si costruisce come vittima, ma si costruisce come soggetto di solidarietà: che aiuta, che si prende cura, che difende i diritti dei più deboli, che apprezza chi si impegna e che viene apprezzato e supportato da molti Italiani.

Possiamo dirlo con risolutezza: almeno nel corpus analizzato, Salvini non è con la ruspa, e nelle pochissime volte che richiama la ruspa sugli 80 tweet esaminati, è contro la mafia (e chi non vorrebbe demolire e rimuovere la mafia dal Paese?).

Ma al di là delle annotazioni narrative e tematiche, gli aspetti più interessanti si danno a mio avviso sul piano *veridittivo, aspettuale e tensivo*, perché da questo punto di vista ci sono delle vere ricorrenze marcate (mentre, come dicevo prima, sul piano narrativo non ci sono schemi fortemente dominanti e a farsi notare è piuttosto la variabilità).

Sul piano che definisco veridittivo, trasversalmente rispetto ai temi trattati, c'è qualcosa di simile a una ricorrente valorizzazione del "dire vero". In realtà, se pensiamo all'hashtag più ricorrente #dalleparoleaifatti (anche se vale anche per gli hashtag quanto detto per le isotopie: c'è una grande variabilità), quello che Salvini prefigura è un livello dei fatti che conferma il dire vero, come a evidenziare: fin qui ci si è basati solo sul dire; noi passiamo dalle parole ai fatti, e dunque *per questo* – il nostro dire è vero.

Attenzione, però: non dovrebbe sfuggire all'analista che dare seguito pragmatico al proprio dire non necessariamente implica una validazione della *verità* del dire. Io posso dire che qualcuno è colpevole, giudicarlo tale, punirlo di conseguenza – dunque procedere dalle parole ai fatti – e poi essere smentito da ulteriori indagini o dall'emergere di prove prima non disponibili. Questo effetto veridittivo del fare pragmatico è una chiara *manipolazione ideologica*, nel senso in cui Eco (Eco 1975: 3.9.3.) definisce l'ideologia: una strategia retorica che occulta una parte degli enunciati relativi al proprio universo di discorso, assolutizzando in questo modo le conseguenze dei propri enunciati parziali. In questo caso, si occulta l'insieme degli eventi che potrebbe invalidare la giustizia e "verità" delle proprie azioni, per assolutizzare la bontà in sé dell'agire, operando una commutazione sul giudizio di "giustizia dell'agire" col passare dalla giustizia-come-opportunità di fare qualcosa in un dato momento alla giustizia-come-verità di quel posizionamento.

Non c'è dubbio, dunque, che l'effetto di senso che si crea attraverso l'insistenza sul passaggio dalla parola ai fatti sia veridittivo (e in questo sta uno degli aspetti manipolatori e ideologici di Salvini): spostarsi dal piano del dire a quello del fare comporta un distorto "effetto di validità". La validazione dell'azione passa per essere una validazione della adeguatezza (se non correttezza) degli enunciati esposti: della loro verità.



Fig. 1

Se ci spostiamo sul piano aspettuale, vediamo come la “validazione” sia ribadita. Salvini esprime infatti soprattutto la *perfettività* dell’azione (dicendo quello che ha concluso) e la *duratività* di uno slancio che non si quieta. “Avanti” è parola ed esortazione molto ricorrente.

Il suo fare dunque conclude molto ma soprattutto non si accontenta e non si ferma, non indietreggia.

Come emerge dal tweet che riporto a titolo esemplificativo qui di seguito: si porta a termine un lavoro (“Pronta la legge”), questo lavoro serve per cominciare un’altra fase (“pronta la legge... *si comincia*” la discussione in Senato) e così si va *avanti* indomiti, instancabili.



Fig. 2



Fig. 3

Ed è utile guardare anche alla tensività di questi messaggi: quel che emerge è un soggetto complesso, molto teso in avanti sul piano dell’azione, e al contempo molto disteso sul piano interno, patemico.

In termini tensivi, troviamo delle vere e proprie modulazioni, e molto alternate (e, vorrei azzardare, giocate strategicamente durante la giornata):

- tensione forte (nell’esortazione costante all’andare avanti)
- stabilizzazione (nella soddisfazione e certezza del proprio fare)
- abbandono (nel godimento meritato di cibo e paesaggi; in un passaggio significativo dal piano pragmatico al piano estetico).

Anche in termini di *emoticon*, emerge questa differenziazione:

braccio di ferro o ruspa (rara) 🦾

faccina sorridente 😊

cuoricini 🍷

Il risultato è un effetto di senso euforico, che si muove in uno spettro che va dall'euforico attivo e laborioso all'euforico di chi è in armonia col mondo, senza passare per la passività o la negatività.

Più che sulla intensità, dunque, che emerge solo a tratti, quel che a mio parere emerge come elemento ancor più caratterizzante è la *tenuta*, tra durata e continuità: c'è una tenuta delle idee (coerenza, idee che non cambiano, priorità che non cambiano), c'è una tenuta delle azioni ("io non mollo", espressione ricorrente e questa sì, martellante, in questi tweet), c'è una tenuta emotiva (ribadita nel dire: non mi fate paura e le mie emozioni positive non cambiano: mi voglio rilassare la sera, mi godo i tramonti etc...)

È questa tenuta ciò che rende Salvini straordinario e rassicurante, non tanto le cose che fa, o i temi che affronta (che abbiamo visto non caratterizzanti e non personalizzati; molto anonimi e variabili).

A differenza degli altri, lui "tiene".

Ed è questo a mio avviso la base più forte della sua strategia fiduciaria: Salvini è *affidabile*, perché non cambia, perché ha tenuta.

Ma torno qui a Luhmann che – dicevo all'inizio – sostiene (in Luhmann: 1968), con una tesi che non condivido, che nella contemporaneità sia dominante la fiducia sistemica e non quella personale.

Se andiamo a vedere cosa caratterizza la fiducia personale, troviamo dei tratti a mio avviso assolutamente pertinenti per Salvini.

Anzitutto Luhmann sottolinea quanto la fiducia abbia a che fare con la gestione della temporalità: la fiducia appartiene al presente ma serve per gestire, fare ipotesi o scommesse sul futuro, forse sulla base di un passato. Secondo Luhmann la fiducia personale gioca soprattutto sul passato, cioè sulla ripetizione di un capitale consolidato. E da questo punto di vista il caso-Salvini si discosta dal modello personalistico.

Il punto, però, che mi interessa evidenziare è che Luhmann fa comunque una distinzione rispetto al presente, distinguendo tra presente come stato (la condizione continuativa in cui si è) e presente come evento (il momento, come occasione e come rischio). Salvini, con la sua tenuta e la sua aspettualizzazione durativa, si fa garante di un presente come stato. La perfettività unita alla duratività aperta al futuro trasforma l'evento in stato. In questo modo, in un certo senso, egli riesce ad andare al di là della opposizione (fiducia al) passato/(fiducia al) futuro, per creare invece uno spazio personale di intervento che è quello di un "presente di garanzia", che garantisce il futuro rendendo continuo e stabile un presente-passato che vive nella durata.

Il terzo punto che Luhmann evidenzia alla base della fiducia personale è la *prestazione supererogatoria*: «viene definita supererogatoria quella prestazione che, pur senza essere la risposta a un dovere, viene apprezzata come meritoria e attira rispetto» (Luhmann 1968, trad. it.: 66)

La prestazione supererogatoria è una prestazione al di sopra della norma, che «trasforma le condizioni in cui la fiducia nasce in condizioni di persistenza» (*Ivi*: 67).

Mi pare che Salvini tenda a presentare molte delle sue azioni proprio in questo modo: lui è il leader che, senza richieste, ha deciso di assumersi certi compiti; prostrarre, ad esempio, il braccio di ferro in tante occasioni problematiche sul fronte migrazione non è stato richiesto da nessuno, ma è stata una forma, in termini semio-narrativi, di auto-destinazione a una *posizione* di forza che è *dimostrazione* di forza.

Infine – ed è la cosa fondamentale su cui vorrei concludere le mie riflessioni – la fiducia personale si basa su un valore di base: la familiarità. Questo è l'orizzonte in cui a mio

avviso collocare la comunicazione di Salvini. I vari tweet sul cibo, sui tramonti, sui “vi voglio bene” non sono solo un banale ammiccamento al popolo: sono la struttura fondamentale su cui Salvini gioca l’identificazione fra sé e i suoi destinatari. Quei tweet ci dicono “sono come voi”, certo col rischio di risultare fuori luogo se letti di seguito (l’insieme di questi tweet serali crea un effetto trash abbastanza inevitabile), ma se – come dicevo prima – si segue Salvini lungo tutta la giornata, non si è martellati da questi tweet, perché questi messaggi (per quella modulazione della sensitività che dicevo prima e per la variazione tematica) seguiranno sempre dei tweet di impegno, di intervento etc., e arriveranno a fine giornata non alle 11 del mattino (si veda qui sotto, sempre a titolo di esempio, l’orario: h 20).

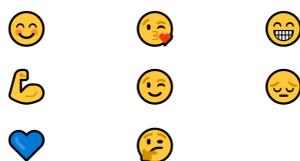


Fig. 4

Quello che può colpire di questi “tweet del godimento” è l’assoluta “inutilità”; comunicativamente non dicono niente di politico. Ma all’interno della fondamentale funzione fatica che giocano, tenendo aperto il contatto con i followers in ore serali in cui magari ci si rilasserebbe senza rapporti con i protagonisti della vita pubblica, questi tweet svolgono una specifica funzione relazionale: la creazione di un effetto-familiarità, che è basata sulla somiglianza, l’intimità, l’affetto, la *confidenza*: non solo sono come voi ma mi scopro e vi scopro i miei personali godimenti (anche se spesso non sono il massimo... pensiamo a certi piatti assolutamente non consigliabili sul piano dietetico, sulla cui “negatività” Salvini scherza).

Questa creazione di un piano di confidenza è anche la creazione di qualcosa di esclusivo; le confidenze rimandano al segreto; essere in confidenza con qualcuno, inoltre, è sempre anche un po’ un privilegio.

E, en passant, a proposito di segreto e privilegio, notiamo che l’emoticon più ricorrente è l’occholino, rispetto a questo spettro complessivo:



### 3. La fiducia, tra affidabilità e confidenza

La mia impressione, insomma, è che Salvini si collochi e si muova molto bene tra i due poli della *affidabilità* e della *confidenza*, che sono evidentemente due passioni diverse dalla fiducia. Su twitter Salvini non mette in gioco solo una semplice questione di *reputazione* (altro termine che oggi potrebbe suonare come declinazione contemporanea della fiducia, o quanto meno come strategia per ottenerla). Come evidenzia Partha Dasgupta in un bel saggio del 1968 (in Gambetta 1968.; trad.it.: 68), quest'ultima, la reputazione, si acquisisce mediante un comportamento in circostanze ben precise e – aggiungo io – mi pare oggi ampiamente riferita a un dato di presenza quantitativa (maggiore è la presenza, maggiore è la reputazione, un po' come la più tradizionale categoria di fama). Salvini invece insiste strategicamente su un *ampio spettro di situazioni* (la sua non è una reputazione legata a un campo preciso), sulla *tenuta* nel tempo e sulla *intimità* col proprio interlocutore – caratteristiche che lo pongono su un crinale ambiguo tra identificazione (sono come voi) e straordinarietà (l'energia e la tenuta che ho io, le ho solo io). E nessuna di queste componenti è scontata: la fiducia in sé non comporta per definizione vicinanza (un Inglese può avere fiducia nella sua regina nella massima distanza da lei, così come io posso fidarmi del Consiglio Superiore della Magistratura pur non conoscendone alcun membro). È la fiducia *così come viene declinata oggi* che tende a circolare in uno spazio di (illusoria) reciprocità (tu sei come me – perché ad esempio come me la sera ti sfoghi con un piatto di pasta asciutta che sfida qualsiasi consiglio dietetico – e io sono come te). Né la fiducia dovrebbe necessariamente comportare affidabilità (io posso dare fiducia a un adolescente che non è affidabile proprio per farlo diventare affidabile) perché è centrale nella fiducia l'elemento "rischio", il fatto che le cose possano andare del tutto diversamente da come le avevamo previste.

Vediamo insomma, attraverso il caso Salvini, come alcuni concetti limitrofi si differenzino.

Se la *fiducia* è un atteggiamento con una componente valutativa che si situa a metà tra sapere e sentire e che comporta un affidamento, l'*affidabilità* è una qualità in qualche modo più oggettiva (una macchina può essere affidabile ma non piacermi, ad esempio), mentre la *confidenza* è una condizione del tutto emotivo-relazionale, a bassissima componente cognitiva.

Già Luhmann, in uno studio successivo al suo studio maggiore sulla fiducia, aveva messo a fuoco questa distinzione (ora in Gambetta ed. 1988). A un certo punto scrive:

La familiarità, il confidare e la fiducia sono modi diversi di manifestare aspettative, tipi diversi, per così dire, di autorassicurazione. Usano, tuttavia, in modi diversi l'autoriferimento.

La familiarità e il confidare presuppongono relazioni asimmetriche tra sistema e ambiente [...] La questione della fiducia è nettamente diversa e richiede un tipo affatto diverso di autoriferimento. Non nasce da un pericolo intrinseco, ma dal rischio. [...] Ciò che determina il rischio è un calcolo puramente *interiore* delle condizioni *esterne* (Luhmann, in Gambetta 1988; trad. it.: 129).

Secondo Luhmann, dunque, la differenza tra queste tre forme dell'autorassicurazione (in questo consiste la fiducia: in aspettativa autorassicurante) sta fondamentalmente nel dipendere nei casi di familiarità e affidabilità (confidare in) dalla gestione di una asimmetria con l'esterno (asimmetria che nella familiarità si gestisce con l'appartenenza, e nella affidabilità con modalità di previsione), nei casi della fiducia vera e proprio da una percezione e calcolo puramente interiori. Nei casi di familiarità e affidabilità io mi auto-rassicuro definendo una separazione tra interno ed esterno e trattenendomi

ovviamente all'interno; nei casi di fiducia, mi auto-rassicuro non entro uno spazio interno separato ma con un calcolo interno per stare all'esterno minimizzando il rischio. Io, da parte mia, vorrei evidenziare come in ciascuna di queste forme si abbia una valutazione interiore delle condizioni esterne. Il punto è che nella familiarità la valutazione è anticipata e risolta dall'identificazione e dall'appartenenza, tanto quanto nell'affidabilità la valutazione è anticipata e risolta da elementi costruiti e dati come oggettivi. Nella fiducia, invece, la valutazione resta centrale, non risolta già a monte, non neutralizzata. Se la familiarità e l'affidabilità neutralizzano la centralità del giudizio e la sua apertura, la fiducia assume la centralità del giudizio e il suo rischio.

Ed è proprio il rischio della valutazione, e della fiducia, quel che mi pare Salvini eviti nelle sue pratiche on line su twitter.

Salvini si muove tra effetto di oggettività e effetto di partecipazione e vicinanza massima, bypassando la questione dell'affidamento ponderato. Punta cioè a familiarità e affidabilità, evitando la questione della fiducia.

Riprendendo le riflessioni di Salvatore Natoli nel suo libro *La fiducia. Il rischio di fidarsi* (Natoli 2016), nei tweet di Salvini troviamo conferma del fatto che oggi diamo fiducia non tanto a ciò che prendiamo per vero, ma a ciò che prendiamo per buono, e ciò che prendiamo per buono è chi è *come noi*.

La mia impressione è che il caso Salvini, insomma, illustri molto bene il perimetro della fiducia oggi: una passione che sempre meno si dà (*à la* Simmel) come "forma debole di conoscenza", passione tra sapere e sentire, e al contrario sempre più si declina come neutralizzazione del problema della conoscenza, attraverso pratiche di identificazione e assicurazione. Per questo all'inizio citavo l'approccio aristotelico alla *pistis*: ci deve essere la disposizione a prendere per argomentazioni i discorsi di qualcuno, per avere fiducia in quel qualcuno. Ovvero: bisogna sentirsi assicurati a monte dall'identità (*l'ethos*) della persona, neutralizzando così il problema della dimostrazione, non a valle.

## Bibliografia

Di Piazza, Salvatore (2012), "Fiducia e argomentazione. Una prospettiva aristotelica" in RIFL (2012) vol. 6, n. 3: 41-52.

Eco, Umberto (1975), *Trattato di semiotica generale*, Bompiani, Milano.

Gambetta, Diego, ed. (1988), *Trust Making and Breaking Cooperative Relation*, Blackwell, Oxford (trad. It. *Le strategie della fiducia*, Einaudi, Torino 1989).

Lorusso, Anna Maria (2018), *Postverità. Fra reality tv, social media e storytelling*, Laterza, Roma-Bari.

Luhmann, Niklas (1968), *Vertrauen. Ein Mechanismus des Reduktion sozialer Komplexität*, Lucius & Lucius, Stuttgart (trad.it. *La fiducia*, il Mulino, Bologna 2002).

Natoli, Salvatore (2016), *Il rischio di fidarsi*, il Mulino, Bologna.