



9 771594 144005

## L'ANALISI

### Il bisogno di credibilità

GIOVANNI PASCUZZI

**A** questo paese serve credibilità: a tutti i livelli. È l'affermazione che chiude l'editoriale del Direttore Alberto Faustini di domenica scorsa. Impossibile dissentire. Ma quali sono gli ingredienti della credibilità?

Proviamo a redigere un piccolo inventario (senza pretesa di esaustività).  
1) Onorare gli impegni.  
Credibile è chi mantiene le promesse.

CONTINUA A PAGINA **45**

Questo spazio è dei lettori. Per consentire a tutti di poter intervenire, le lettere non devono essere di lunghezza

superiore alle trenta righe, altrimenti verranno tagliate dalla redazione. Vanno indicati sempre nome, cognome,

indirizzo e numero di telefono. Le lettere pubblicate dovranno avere necessariamente la firma per esteso.

via Missioni Africane, 17 38121 Trento  
Fax: 0461 - 886263  
E-Mail: lettere@ladige.it

(segue dalla prima pagina)

Si ricordi il vecchio proverbio: «Ogni promessa è debito». La promessa può essere parte di un patto o di un contratto (e "pacta sunt servanda"). Ma più spesso è un impegno unilaterale a fare qualcosa. Non a caso l'espressione "onorare gli impegni presi" fa riferimento alla parola "onore" e quindi alla dignità e alla reputazione di una persona. Chi disattende la parola data diventa inaffidabile: può dire qualsiasi cosa tanto sono parole al vento.

2) Essere coerenti. Credibile è chi fa le cose che dice. L'antitesi, quindi, del "predicare bene e razzolare male". Credibile è chi mantiene la coerenza dei comportamenti; che non vuol dire non cambiare mai idea, ma ammettere che la si è cambiata spiegando il perché. Credibile è chi dà l'esempio: più che con le parole, agisce con i fatti e non si permette di chiedere agli altri di osservare un certo comportamento se egli stesso non lo osserva. Credibile è chi testimonia i valori dichiarati.

3) Possedere le competenze necessarie. Credibile è chi si mostra all'altezza del ruolo che assume. A nessuno verrebbe in mente di farsi operare da uno che

medico non è; per questo è particolarmente grave il comportamento di chi fa credere di essere medico senza esserlo.

4) Assumersi le responsabilità. Credibile è chi non si nasconde né tanto meno fugge ma, evitando lo scaricabarile, assume su di sé tutte le conseguenze dei propri comportamenti.

5) Non usare due pesi e due misure. Credibile è chi usa lo stesso parametro di giudizio nel valutare situazioni simili e non tratta con severità i nemici e con indulgenza gli amici. Più in generale, si tratta di non confondere il diritto con il favore.

6) Non far prevalere l'interesse personale. Credibile è chi non antepone sempre e comunque il proprio tornaconto o quello dei propri familiari in ogni situazione. Specie quando riveste

posizioni di potere. Credibile è chi impone a se stesso standard di comportamento addirittura più severi di quelli ordinariamente richiesti.

7) Uniformare i comportamenti in pubblico e in privato. Credibile è chi in pubblico osserva gli stessi principi di comportamento che osserva anche in privato; e viceversa. È forse il modo migliore per dimostrare che si crede veramente nei valori che si dice di professare. Non puoi difendere i valori della famiglia tradizionale se sei un pluridivorziato.

8) Evitare le ambiguità e gli ammiccamenti. Non è credibile chi non è chiaro e si rifugia nella zona grigia dell'indistinto specie quando questo è il mezzo per non accettare fino in fondo le conseguenze di un precetto morale a cui si dice di voler sottostare. Ogni forma di

elusione è ambigua. Ogni ambiguità disorienta e mina la credibilità. Credibile è chi sostiene sempre le medesime tesi senza cambiarle in funzione dell'uditorio che ha di fronte al solo fine di compiacere ora questo e ora quello e, alla fine, tutti. Non è credibile chi dice tutto e il contrario di tutto.

9) Non indulgere in bizantinismi. Credibile è chi non usa le competenze comunicative ed ermeneutiche per far cambiare significato alla cose che ha detto e scritto, così da far apparire bianco ciò che è nero e nero ciò che è bianco. Occorre adeguarsi ad un'etica dell'interpretazione per cui la clausola: "usciamo a cena e pago io" non può diventare "usciamo a cena e paghi tu".

10) Alimentare la fiducia. Credibile è chi riesce a creare un clima di fiducia intorno a sé e lo fa accordando fiducia agli altri. Credibile è chi non tradisce. Tra credibilità, fiducia e affidabilità c'è un continuum.

La mancanza di credibilità mina la coesione sociale perché fa venir meno la fiducia. E senza fiducia reciproca nulla può essere costruito.

Giovanni Pascuzzi  
Professore di Diritto privato comparato  
all'Università di Trento

## Il decalogo

### Come si diventa davvero credibili

GIOVANNI PASCUZZI