DOPPIOZERO

America al voto. Melville, la fiducia, il gaslighting

Paolo Simonetti

3 Ottobre 2026

Quando nel 1857 uscì *The Confidence-Man: His Masquerade* – l'ultimo romanzo pubblicato in vita da Herman Melville – l'espressione "confidence man" era entrata solo da poco nell'inglese americano con il significato di truffatore. Otto anni prima, un ladruncolo newyorkese si era guadagnato quell'appellativo perché avvicinava per strada degli sconosciuti, ne conquistava la fiducia spacciandosi per una vecchia conoscenza e li convinceva a lasciargli l'orologio fino al giorno successivo o a prestargli del denaro, per poi ovviamente sparire. Dando notizia del suo arresto, il "New York Herald" aveva toccato un nervo scoperto della società statunitense; pochi giorni dopo, infatti, lo stesso quotidiano suggeriva che i veri "confidence men" fossero i politici e gli uomini d'affari senza scrupoli di Wall Street. Già allora il *con man* cominciava a imporsi come figura tipicamente americana, quasi un prodotto nazionale di cui vantarsi.

L'efficacia dell'espressione dipende anche dall'ambiguità della parola *confidence*. Il termine deriva dal latino *confidere*, "affidarsi", "riporre piena fiducia", e in inglese abbraccia un campo semantico che comprende sia la fiducia negli altri sia la sicurezza di sé, quella *self-confidence* così centrale nell'immaginario individualista americano, associata alla determinazione ma anche alla spregiudicatezza. Al tempo stesso, ciò che si dice *in confidence* appartiene alla sfera del segreto, quasi della confessione, e presuppone una fiducia reciproca che induce chi si confida ad abbassare le difese, rendendolo vulnerabile. Il *confidence man* conquista questa fiducia mentre già si prepara a tradirla, e la valuta che impiega in ogni transazione è la propria credibilità.

Trasporre in italiano l'ambiguità del titolo del romanzo non è semplice: se la prima traduzione realizzata da Sergio Perosa nel 1961, *L'uomo di fiducia*, suggerisce una persona fidata su cui si può contare, i titoli delle edizioni successive, *L'impostore* e *Il truffatore di fiducia*, esplicitano invece la natura fraudolenta del personaggio, ma attenuano la contraddizione di chi della fiducia

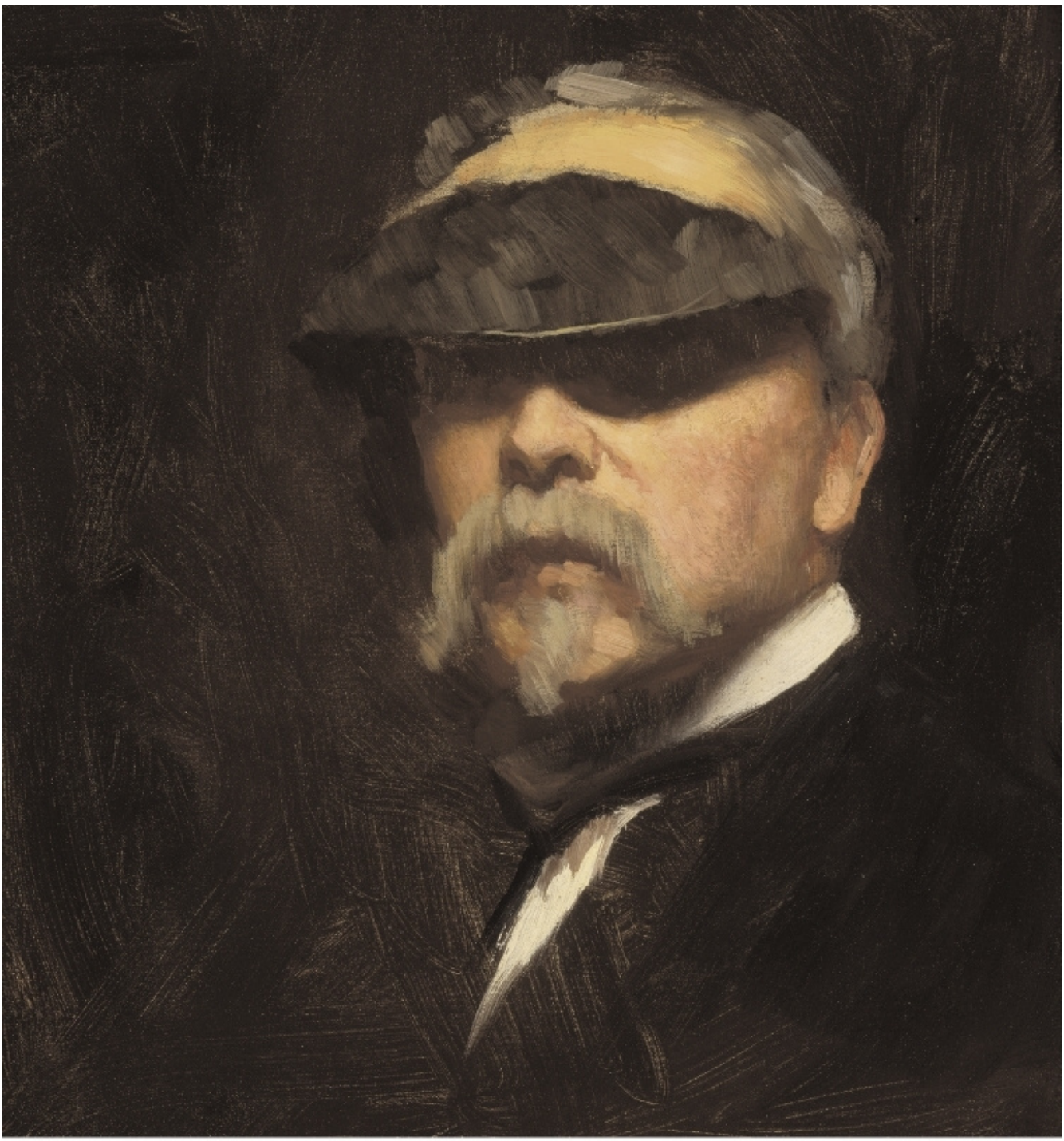
fa al tempo stesso strumento e merce. Una resa più letterale – “L’uomo della fiducia” – potrebbe forse restituire l’ambivalenza dell’originale, evocando un professionista della persuasione e lasciando risuonare l’eco sinistra dell’“uomo della Provvidenza” di italiana memoria.

La contraddizione racchiusa nel titolo investe l’intero sistema sociale ed economico dell’America di metà Ottocento, segnata da profonde divisioni in parte sovrapponibili a quelle odierne. Il conflitto sulla schiavitù acuiva la frattura fra Nord e Sud, destinata a tradursi quattro anni dopo nella Guerra civile, mentre il panico finanziario del 1857 rivelava quanto l’economia americana dipendesse da una forma di fiducia – il credito – tanto indispensabile quanto fragile. Eppure quando uscì il romanzo fu ignorato dai lettori e stroncato dalla critica, che preferì leggervi la conferma del declino mentale dell’autore anziché una diagnosi della malattia morale dell’intero paese. Quell’insuccesso segnò di fatto la fine della carriera di Melville come romanziere: nei trentaquattro anni che gli restavano da vivere si sarebbe dedicato quasi esclusivamente alla poesia, tornando alla prosa soltanto alla fine con l’incompiuto *Billy Budd*.

Riletto oggi, alla vigilia di elezioni di midterm particolarmente tese, *The Confidence-Man* sembra parlare con singolare lucidità a un’America di nuovo polarizzata e in preda a una profonda crisi di fiducia; all’interno di un regime discorsivo che da qualche anno siamo abituati a chiamare “post-verità”, ogni narrazione può continuare a circolare anche dopo essere stata smentita dai fatti, soprattutto se riafferma convinzioni consolidate o semplifica fenomeni complessi. I social media hanno accelerato enormemente questo processo, mentre i contenuti prodotti dall’intelligenza artificiale rendono sempre più difficile risalire all’origine di un’informazione per verificarne il contesto e valutarne la credibilità. Ad agevolare la presa di queste narrazioni contribuisce poi il cosiddetto “*bias* di conferma”, che ci porta a privilegiare le informazioni compatibili con ciò che già crediamo e a trascurare quelle che potrebbero spingerci a cambiare idea. La forza di un racconto può allora prescindere dalla corrispondenza con fatti verificabili e dipendere dalla fiducia – o anche solo dalla visibilità – che riesce a ottenere.

Nel romanzo, la fiducia del lettore è messa alla prova sin dall’incipit. La vicenda si svolge dall’alba a poco dopo la mezzanotte del primo aprile – il giorno degli scherzi in cui ci si burla dei creduloni e non bisogna fidarsi di nessuno – a bordo del *Fidèle*, un battello che scende lungo il Mississippi raccogliendo un campionario eterogeneo della società americana di metà Ottocento. Nelle prime righe, un forestiero vestito di bianco, forse sordomuto, si imbarca a Saint Louis e si aggira tra i passeggeri mostrando una lavagnetta su cui trascrive esortazioni alla carità e

alla fiducia tratte dalle lettere di San Paolo. Il narratore paragona la sua apparizione a quella di Manco Capac, mitico fondatore degli Incas, suggerendo una possibile natura divina del personaggio. Contemporaneamente, un avviso sul ponte mette in guardia dalla possibile presenza a bordo di un truffatore venuto dall’Est, maestro nei travestimenti. Non è mai chiaro se lo straniero sia proprio l’uomo indicato nell’avviso; ignorato e maltrattato da passeggeri distratti e frettolosi, alla fine del capitolo si rannicchia ai piedi di una scala e sembra addormentarsi.



PENGUIN CLASSICS

HERMAN MELVILLE

The Confidence-Man

Dal capitolo successivo si avvicendano diverse figure – un chiassoso mendicante nero con una deformità alle gambe, un uomo in lutto, un sedicente filantropo, un presunto azionista, un erborista, un agente di collocamento – che esaltano la bontà del genere umano per poi carpire ai passeggeri denaro o consenso. Le vistose differenze d'aspetto e di comportamento rendono poco plausibile che dietro queste diverse identità si celi sempre lo stesso truffatore; eppure il testo suggerisce una continuità, come se ciascun personaggio fosse una metamorfosi del precedente e si adattasse all'interlocutore per conquistarne la fiducia: al credente si parla di carità, al malato si propone una cura miracolosa, allo speculatore un investimento vantaggioso.

Lo schema si ripete con poche variazioni e senza un vero sviluppo narrativo; i personaggi hanno scarso spessore psicologico, le descrizioni sono minime e il romanzo procede quasi interamente attraverso i dialoghi e le storie raccontate da ciascuno. Nella seconda parte resta in scena "il cosmopolita", un affabile uomo di mondo, forse la più compiuta incarnazione del confidence man, vestito di abiti variopinti che riprendono le fogge di diversi paesi. A sua volta, però, è alle prese con interlocutori altrettanto scaltri e sospettosi che cercano di raggirarlo. La distinzione tra truffatore e vittima diventa così sempre più incerta, e con essa vacilla anche la possibilità del lettore di stabilire a chi prestare fiducia.

A sorprendere è la modestia del guadagno materiale, spesso inadeguato rispetto ai mezzi impiegati per ottenerlo. L'uomo della fiducia sembra interessato soprattutto a condurre ogni interlocutore ad accettare il racconto predisposto per lui – quasi un influencer contemporaneo in cerca di follower, che misura il proprio successo nell'adesione che riesce a suscitare. Inoltre, i suoi ragionamenti muovono da principi difficili da contestare sul piano morale – la bontà degli esseri umani, la necessità della fiducia reciproca, la carità cristiana – che gli consentono di presentarsi ogni volta dalla parte della virtù. Da qui deriva l'ambivalenza del personaggio, interpretato come figura cristologica o diavolo tentatore, ma anche come venditore molesto o abile ciarlatano.

L'ambiguità investe anche chi cerca di resistergli. Il missouriano Pitch, un misantropo vestito di pelli e armato di fucile, sembra inizialmente l'unico abbastanza scettico da sottrarsi alle lusinghe dei vari truffatori; messo alle strette, però, ripete con ostinazione: "My name is Pitch, I stick to what I say", dichiarandosi letteralmente incollato alle proprie convinzioni. Il suo scetticismo finisce dunque per assomigliare a un'ottusa forma di dogmatismo, impermeabile a qualsiasi argomento contrario: un atteggiamento che oggi riconosciamo nei negazionismi e nelle forme più irrazionali di pensiero antiscientifico. In ogni caso,

anche Pitch finirà per lasciarsi persuadere, a riprova del fatto che tutti hanno un punto debole su cui far leva.

Nel quarto capitolo, John Ringman, un uomo in lutto, riprende la strategia del vero truffatore newyorkese e si presenta a un commerciante fingendo di essere una sua vecchia conoscenza. Quando l'uomo non lo riconosce, insinua che quella dimenticanza possa dipendere da un trauma subito in passato e costruisce lui stesso il ricordo mancante. Il commerciante finisce così per accettare come plausibile un episodio della propria vita che non ricorda affatto, lasciando che sia l'altro a riscrivergli il passato attraverso un meccanismo che oggi chiameremmo *gaslighting*, una forma di manipolazione che induce a dubitare della propria esperienza e ad accettare una versione alternativa dei fatti.

Nel capitolo successivo la stessa logica si applica alla memoria storica. Ringman avvicina un giovane studente che sta leggendo Tacito e cerca di dissuaderlo dal proseguire. Lo storico romano, sostiene, potrebbe anche dire il vero, ma quella verità è nociva perché alimenta sospetto e cinismo; i libri di Tacito andrebbero dunque abbandonati in favore di letture capaci di ispirare amore e fiducia nel prossimo. Inutile specificare la risonanza che il passo acquista oggi, in un contesto in cui la riscrittura e la rimozione degli aspetti più scomodi della storia vengono spesso giustificate con l'esigenza di proteggere il lettore e preservare una narrazione rassicurante del passato. Melville mostra così quanto sia sottile il confine tra fiducia e adesione acritica, specie quando il valore della storia viene misurato in base agli effetti che produce sul lettore e la verità diventa irrilevante se incrina una narrazione condivisa.



Le strategie persuasive dell'uomo della fiducia si moltiplicano nel corso del romanzo. Un erborista vende un rimedio presentandolo come efficace in quanto

naturale; quando un interlocutore obietta che anche le erbe velenose sono naturali, l’erborista si dichiara semplicemente un uomo onesto, e dunque incapace per natura di ingannare qualcuno. La sincerità diventa così un’ennesima premessa sottratta a verifica, per cui se chi parla è onesto, ciò che dice non può che essere vero. In seguito, un passeggero è indotto ad acquistare azioni di una compagnia inesistente, ma quando il venditore gli offre la possibilità di controllare il libro mastro che dovrebbe provarne l’autenticità, il potenziale acquirente rifiuta: se il registro è autentico, osserva, confermerà soltanto una convinzione già acquisita; se è falso, non avendone mai visto uno autentico non saprebbe comunque riconoscerlo. Qualsiasi verifica diventa inutile agli occhi di chi ha già deciso di fidarsi.

Dopo ogni inganno, nelle vittime subentra uno smarrimento difficile da accettare sul piano razionale, perché la loro fiducia è stata manipolata senza che se ne accorgessero. Questo meccanismo ricorda da vicino le tecniche che oggi chiamiamo *phishing* o *social engineering*, forme di manipolazione che sfruttano le vulnerabilità psicologiche per indurre qualcuno a fornire informazioni sensibili o compiere determinate azioni. La stessa logica opera in forme assai più ordinarie di persuasione, legate al capitalismo dei consumi: alla seduzione iniziale che conduce all’acquisto d’impulso – magari con un semplice click – segue un immediato pentimento, insieme alla sensazione di essere stati ingannati da una logica alla quale si era scelto, più o meno consapevolmente, di credere.

Come difendersi da queste strategie? I passeggeri del *Fidèle* reagiscono in vari modi: i più fragili – anziani, malati – si lasciano ingannare senza accorgersene; altri comprendono troppo tardi di essere stati raggirati; altri ancora accettano volontariamente il rischio, per avidità, per necessità o anche solo per mettere a tacere la coscienza. Alcuni, infine, cercano a loro volta di convincere l’interlocutore, in una danza retorica che rovescia di continuo i ruoli e potrebbe proseguire all’infinito senza condurre a nulla. Nessuno può sottrarsi al gioco perché tutti, prima o poi, dobbiamo credere in qualcosa e affidarci a qualcuno.

Melville non stabilisce alcuna distinzione netta tra ingenuità e complicità, e lascia aperto anche il giudizio sull’uomo della fiducia, che non ricorre mai alla forza, ma agisce solo attraverso la parola. La responsabilità dell’inganno finisce così per distribuirsi, in misura diversa, tra chi costruisce una storia credibile e chi decide, più o meno consapevolmente, di accordarle credito. Intanto il giorno avanza e il viaggio prosegue, nuovi passeggeri salgono a bordo e altri scendono, la memoria della truffa svanisce e non c’è alcuna autorità a cui affidarsi, perché il capitano, raramente menzionato, non compare mai e la possibile figura divina dell’incipit si

è già ritirata nel sonno, oppure ha abbandonato il battello.

A muovere il romanzo, di fatto, è soprattutto il dialogo. Tutti cercano di convincere qualcuno, di ottenere qualcosa, di difendere la propria posizione o di imporre una versione dei fatti; si contraddicono, raccontano storie, mettono alla prova quelle degli altri, mentre cala la notte e il battello continua a navigare senza giungere, come le loro conversazioni, a un approdo definitivo. La parola resta così lo strumento della manipolazione ma anche il mezzo privilegiato per mettere alla prova le convinzioni. La forza che *The Confidence-Man* conserva ancora oggi risiede in questa continua esposizione alla parola altrui: il romanzo costringe il lettore a sostare nel dubbio, a verificare con attenzione ciò che gli viene raccontato e a diffidare delle narrazioni troppo semplici o rassicuranti. La letteratura resta infatti uno dei pochi strumenti che possono permetterci di riconoscere – e in parte disinnescare – i meccanismi della post-verità.

Nel capitolo finale, il cosmopolita spegne l'ultima luce a bordo e accompagna nell'oscurità un anziano passeggero terrorizzato dal rischio di un naufragio, convincendolo che uno sgabello con vaso da notte possa servire da salvagente. Poco dopo il narratore si congeda dai lettori con una frase sibillina: "Something further may follow of this masquerade". Quel "qualcos'altro" proietta la mascherata oltre i confini del romanzo e fin dentro il nostro presente, segnato più che mai da una fiducia continuamente negoziata e sfruttata attraverso narrazioni concorrenti della realtà. Melville non poteva certo prevedere Donald Trump né i no-vax, ma già a metà Ottocento aveva costruito un romanzo in grado di metterne a nudo alcune strategie retoriche. E la mascherata non è ancora finita.

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto.
Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO

