

## Teoria del riconoscimento e desiderio mimetico\*

CHRISTIAN LAZZERI

Université de Paris Ouest Nanterre La Défense e SOPHIAPOL

**ABSTRACT:** The theory of recognition, just as Girard's mimetic theory, claims to give an account of human behaviours both at the psychological and individual level and at the social, political, and historical one. From time to time, Girard himself hints at the theory of recognition. This paper takes into consideration not only theorists of recognition such as Honneth, but also mimetic theories already interested in the theme of recognition such as those of Spinoza and Adam Smith. It then puts forward an exam of the symmetrical claims of each one of these two theories to include the opponent and of their heuristic values. I maintain that Girard's mimetic theory is nothing more than a «moment» of the theory of recognition.

**KEYWORDS:** Recognition, Mimetic Desire, Rivalry, Identity, Conflicts, Reciprocity.

In uno dei suoi ultimi libri, rievocando il contesto intellettuale dell'inizio degli anni '60 e il periodo nel quale scrisse *Menzogna romantica e verità romanzesca*, René Girard affronta la questione di stabilire quale ruolo avesse potuto giocare l'hegelismo (e soprattutto la lettura kojéviana di Hegel) nella genesi della sua teoria della «rivalità mimetica». La sua risposta è per lo meno mitigata: da un lato, dichiara Girard, «c'è [...] qualcosa di vero nell'idea che questa dialettica abbia influenzato la mia lettura del romanzo e quella che chiamo “verità romanzesca”. Come Hegel, io dicevo che noi desideriamo, più che le cose, lo sguardo che gli altri fanno cadere su di esse: si trattava, in qualche modo, di un desiderio del desiderio dell'altro»<sup>1</sup>. Tuttavia, dall'altro lato, l'eventuale prossimità

\* Questo testo è una versione aggiornata di un contributo originariamente pubblicato in René Girard, *La théorie mimétique, de l'apprentissage à l'apocalypse*, a cura di Ch. Ramond, Paris, PUF, 2011, traduzione dal francese a cura di Emanuele Antonelli.

1. Cfr. Achever Clausewitz, Paris, Carnets nord, 2007, (tr. it. a cura di G. Fornari, *Portando Clausewitz all'estremo. Conversazione con Benoît Chantre (AC)*, Milano, Adelphi, 2008, p. 65). I libri di Girard saranno citati come segue: *Mensonge romantique et vérité romanesque*, Paris, Grasset, 1961, (tr. it. a cura di Leonardo Verdi-Vighetti, *Menzogna romantica e verità romanzesca (MRVR)*, Milano, Bompiani, 1965); *La violence et le sacré*, Paris, Grasset, 1972, (tr. it. a cura di O. Fatica e E. Czerkl, *La violenza e il sacro (VS)*, Milano, Adelphi, 1980); *Des choses cachées depuis la fondation du monde*, Paris, Grasset & Fasquelle, 1978, (tr. it. a cura di R. Damiani, *Delle cose nascoste sin dalla fondazione del mondo (DCC)*, Milano, Adelphi, 1983); *Le bouc émissaire*, Paris, Grasset & Fasquelle, 1982, (tr. it. a cura di Ch. Leverd e F. Bovoli, *Il capro espiatorio (CE)*, Milano, Adelphi, 1987); *Celui par qui le scandale arrive*, Paris, Hachette, 2001, (tr. it. di G. Fornari, *La pietra dello scandalo (PS)*, intervista con Maria Stella Barberi, Milano, Adelphi, 2004); *Quand ces choses commenceront. Entretiens avec Michel Treguer (QCC)*, Paris, Arlea, 1994; *Le sacrifice*, Paris, BNF, 2003 (tr. it. di Claudio Tarditi, *Il sacrificio (IS)*, Milano, Raffaello Cortina, 2003); *One long argument from beginning to*

non deve mascherare l'esistenza di almeno tre differenze irriducibili rispetto alla concezione hegeliana del riconoscimento. La prima risiede nel fatto che la teoria del desiderio mimetico sostiene la tesi del desiderio del desiderio dell'altro ma specificando il fatto che si tratta dell'imitazione del desiderio dell'altro al fine di impossessarsi di ciò che egli *possiede* e, in tal modo, appropriarsi del suo stesso *essere* e dell'insieme dei suoi attributi<sup>2</sup>. Ciò che caratterizza i rapporti interumani è dunque un desiderio di appropriazione reciproco di natura «ontologica» («ogni desiderio è desiderio d'essere») che non può per principio raggiungere il proprio oggetto. Ne risulta, seconda differenza, che laddove l'hegelismo sostiene l'esistenza di una transizione dalla reciprocità conflittuale negativa verso la reciprocità positiva della riconciliazione nella quale l'identità dei protagonisti sarà pienamente riconosciuta al di là delle loro differenze, la teoria mimetica sostiene l'inverso. L'identità non è in realtà la posta in gioco di una possibile riconoscenza reciproca ma costituisce al contrario il *coadiuvante* stesso di un conflitto senza soluzione<sup>3</sup>. L'impossibilità di soddisfare il desiderio dei protagonisti non può dunque che radicalizzare un conflitto alimentato dall'identità delle loro posizioni e dei loro obiettivi. Di conseguenza, perché il desiderio possa essere contenuto non si può far altro che ricostituire un sistema di differenze suscettibile di rendere reciprocamente indesiderabili gli oggetti posseduti dai protagonisti, così come il loro essere. Infine, terza differenza, in un conflitto per il riconoscimento, i protagonisti, al di là del costo del conflitto per ciascuno, mirano per principio alla conservazione di un legame sociale con colui dal quale sperano di ottenere un riconoscimento. Per Girard, al contrario, i conflitti mimetici, quando non sono smorzati da dispositivi istituzionali appropriati entrano necessariamente in una catena di rilanci imitativi che li rendono per principio distruttivi<sup>4</sup>. Si dovrebbe dunque concludere che queste due concezioni del conflitto non si intersecano né nel contenuto, né nella loro logica, né infine per quanto riguarda le rispettive poste in gioco, lasciando così sussistere l'una affianco all'altra due categorie distinte di motivazioni e di conflitti. Potremmo essere soddisfatti dell'una o dell'altra conclusione, se non in merito a Hegel, almeno in merito a una teoria del riconoscimento? Niente di più incerto. In primo luogo perché Hegel distingue almeno due forme di lotta per il riconosci-

*the end*, Rio de Janeiro, Topbooks, 2000, (tr. it. di Eliana Crestani, *Origine della cultura e fine della storia. Dialoghi con Pierpaolo Antonello e João Cezar de Castro* (OC), Milano, Raffaello Cortina, 2003); *Anorexie et désir mimétique* (ADM), Paris, l'Herne, 2008; *La voix méconnue du réel*, Paris, Grasset, 2002, (tr. it. a cura di G. Fornari, *La voce inascoltata della realtà* (VIR), Milano, Adelphi, 2006); *Shakespeare. Les feux de l'envie*, Paris, Grasset, 1990, (tr. it. di Giovanni Luciani, *Shakespeare. Il teatro dell'invidia* (STI), Milano, Adelphi, 1998).

2. Cfr. AC, pp. 65–66.

3. Cfr. *ivi*, pp. 72, 78, 87, 91–92, 94, 173.

4. Cfr. *ivi*, pp. 67, 80, 83, 177.

mento, l'una nella quale si mira a ottenere un riconoscimento positivo da parte di un agente o di un gruppo sociale, l'altra che mira a distruggere ciò che fa ostacolo al riconoscimento<sup>5</sup>. Dunque non va da sé che i conflitti per il riconoscimento trovino necessariamente il proprio limite nella conservazione del rapporto sociale. In seguito perché, anche se l'hegelismo ha giocato un ruolo decisivo nella costruzione dei concetti di riconoscimento e di lotta per il riconoscimento, né il primo né il secondo si potrebbero ridurre all'hegelismo, come mostra la varietà di teorie classiche e contemporanee del riconoscimento<sup>6</sup>. Le obiezioni possibili in merito all'hegelismo non devono necessariamente valere per le altre teorie del riconoscimento. Infine, non è evidente che si possa sostenere senza un'analisi approfondita che il desiderio mimetico e il desiderio di riconoscimento si rivelino distinti tanto nel loro oggetto che nelle loro conseguenze. Al di là dei possibili punti di contatto, ci si potrebbe persino chiedere, a titolo di ipotesi di lavoro, se la teoria girardiana del desiderio mimetico non costituisca semplicemente un caso particolare di una teoria del riconoscimento il cui linguaggio teorico si potrebbe rivelare più potente e capace per ciò stesso di rendere conto degli stessi fenomeni individuati dalla teoria mimetica ma anche di quelli che essa non riesce a spiegare, in particolare i rapporti tra conflitto e riconciliazione e quelli tra identità e alterità dei protagonisti del conflitto. Nelle pagine che seguono ci occuperemo essenzialmente di queste due questioni.

Cominceremo con una presentazione dei principali concetti dell'antropologia di Girard (sezione 1), seguita dall'analisi della sua teoria del conflitto mimetico (sezioni 2 e 3), prima di venire alla sua concezione del fondamento della struttura sociale (sezione 4). In seguito verrà esaminato il tipo di riconciliazione etica sostenuto (sezione 5), prima di sottomettere le sue tesi ad una valutazione critica (sezione 6).

## 1. La genesi del desiderio mimetico

Le ricerche di Girard potrebbero essere introdotte secondo diversi ordini di presentazione. Per una maggiore semplicità, si procederà in questa occasione in modo deduttivo prendendo i capitoli propriamente antropologici dell'o-

5. Su questa distinzione, cfr. E. Renault, «Assumer l'héritage de la théorie critique: sauver Marx par la reconnaissance?», in A. Caillé e Ch. Lazzeri, *La reconnaissance aujourd'hui*, Paris, CNRS, 2009, pp. 74-75.

6. Cfr. Ch. Lazzeri, *Qu'est-ce que la lutte pour la reconnaissance?*, in R. Damien e Ch. Lazzeri (a cura di), *Conflit et confiance*, Paris, PUFC, 2006; Id., «Coopération et conflits dans le cadre de l'économie de l'estime», in L. Julien e F. Tricou (a cura di), *La coordination dans les sciences sociales*, Presses de l'Université de Paris-Ouest La Défense, Paris, 2009.

pera di Girard<sup>7</sup> come un corpo di principi da cui si possono dedurre i diversi momenti della «crisi mimetica» in maniera relativamente articolata. Il fatto che questa modalità di esposizione possa apparire astratta o che le diverse fasi non comportino ad ogni momento dei riferimenti empirici immediati si spiega facilmente (ci torneremo) e non costituisce una prova di invalidità. Reagendo all'obiezione di uno dei suoi interlocutori sui problemi di psicopatologia — «lei pone il desiderio *a priori* in maniera quasi deduttiva [...] la si accuserà di essere troppo sistematico e teoretico»<sup>8</sup> — Girard risponde che «procedendo in maniera quasi deduttiva a partire dalla definizione, ritroveremo in un ordine di gravità crescente e in forme che mostrano chiaramente come e perché si combinano, si accavallano e si concatenano tra loro, tutti i grandi sintomi rozzamente scissi da una psicopatologia mai sicura né dei metodi né delle sue prospettive»<sup>9</sup>. Questa risposta si applica parola per parola non solamente ai diversi momenti della crisi mimetica confusamente percepita e dunque arbitrariamente isolata da molti antropologi, ma anche alle forme istituzionali della regolazione della violenza artificialmente separate di cui la teoria girardiana pretende di rendere conto nella loro articolazione a partire dal concetto di desiderio mimetico.

Come caratterizzare il desiderio mimetico? Rappresenta in primo luogo una rottura con la concezione naturalista e sostanzialista del fondamento del valore d'uso degli oggetti secondo la quale il desiderio di appropriazione di un oggetto qualsiasi si spiegherebbe solamente attraverso le sue proprietà intrinseche, quale che sia il modo nel quale l'individuo lo «scopre» e indipendentemente da ogni rapporto sociale. L'appropriazione degli oggetti riposa senza dubbio sul loro valore d'uso, ma quest'ultimo non potrebbe costituire il solo fondamento del desiderio di appropriazione. Questa visione ingenua di un faccia a faccia soggetto/oggetto in un rapporto trasparente d'assegnazione del valore deve essere rigettata come illusione solipsista che esclude ogni determinazione sociale del desiderio di appropriazione. È a partire da questo rigetto che diviene visibile il comportamento acquisitivo degli individui che sono anche condotti a desiderare gli oggetti non in funzione delle loro proprietà intrinseche (benché si tratti di un motivo apparente), ma in ragione della presenza di un terzo il cui desiderio glieli «designa». In modo tale che è conformemente al desiderio di questo terzo che l'oggetto sarà desiderato. Questo comportamento non è tuttavia concepibile che nella misura in cui il terzo già presente nel campo del desiderio del soggetto appaia provvisto di un valore di prestigio suscettibile di innescare questo movimento

7. Cfr. il capitolo VI di *VS*; i capitoli I del libro I e da I a IV del libro III di *DCC*.

8. Cfr. *DCC* p. 313, tr. it. cit., p. 357. (Per *teoretico*, neutro, in francese si legge *spéculatif* che, specialmente vista l'epoca e la nazione in cui ebbero luogo questi dialoghi, non può che essere inteso nella sola accezione negativa. N.d.T.)

9. Cfr. *ibid.*

di imitazione nei confronti del desiderio dell'oggetto che possiede, quale che esso sia (risorse, beni posizionali, persone. . .). Il desiderio di appropriazione acquisisce in tal modo una *configurazione triangolare*: il soggetto che desidera l'oggetto imita il desiderio di colui che, collocato nella posizione di «modello» o di «mediatore», rende l'oggetto desiderabile per il desiderio d'acquisizione o di conservazione che manifesta. Il termine "imitazione" non designa qui una semplice riproduzione esteriore o gestuale, ma rinvia all'imitazione dello stesso *desiderio* del modello. Girard chiama questa imitazione «*mimesis*» perché questa imitazione del desiderio — come si vedrà — è inseparabile da una dimensione conflittuale compresa nel termine greco. La posizione del mediatore in merito al soggetto e l'imitazione del desiderio del primo da parte del secondo conduce a sostenere la tesi del soggettivismo dei valori secondo la quale il soggetto non desidera le cose perché buone, ma esse sono buone perché egli le desidera ed egli le desidera perché imita così il desiderio di un terzo, il mediatore, al quale è attribuito un valore di prestigio<sup>10</sup>. Quest'ultimo può «offrire» intenzionalmente o no questo oggetto al desiderio del soggetto imitante, ma il risultato sarà il medesimo poiché quest'offerta sfocia nella costruzione di una relazione «triangolare» tra il mediatore, l'oggetto e il soggetto imitante. Questa tesi pone in primo luogo una domanda sul perché esista qualcosa come una condotta mimetica del soggetto. Che spiegazione si può invocare per rendere conto dell'imitazione del desiderio di un terzo, vale a dire in fondo, dell'esistenza del rapporto di mediazione?

Questa tesi può tuttavia essere differenziata nel senso che l'imitazione del mediatore non è uniforme: si possono distinguere varie forme di imitazione in base alla posizione che occupa il mediatore nel suo rapporto al soggetto, vale a dire secondo il grado di prossimità o di distanza, in un senso non fisico ma sociale, determinato dalla quantità di prestigio di cui è dotato. Quando questa distanza sociale è insuperabile, abbiamo a che fare, secondo Girard, con una «mediazione esterna»: «parleremo di *mediazione esterna* laddove la distanza fra le due sfere di possibili, che s'accentrano rispettivamente sul mediatore e sul soggetto, sia tale da non permetterne il contatto»; al contrario, si parlerà di «mediazione interna» «laddove questa stessa distanza sia abbastanza ridotta perché le due sfere si compenetrino più o meno profondamente»<sup>11</sup>. Queste due definizioni, di cui la seconda (mediazione interna) ha un sentore tocquevilliano, sono illustrate in *Menzogna romantica e verità romanzesca*, con l'esempio romanzesco dei rapporti tra Don Quichotte e Sancho (mediazione esterna): Sancho desidera ciò che gli presenta Don Chisciotte riconoscendo apertamente questo rapporto di mediazione, ma egli non può desiderare

10. Cfr. DCC, p. 366, tr. it. cit., p. 418; VS, pp. 204–205, tr. it. cit., pp. 204–205, CQSA, pp. 17–19, tr. it. cit., pp. 20–22.

11. Cfr. MRVR, p. 23, tr. it. cit., p. 13; DCC, pp. 330–331, tr. it. cit., p. 377–378.

gli «oggetti cavallereschi» di Don Chisciotte perché sono socialmente troppo lontani e perché la distanza con il suo signore è insuperabile. Si tratta di un fenomeno di adattamento dei desideri alle possibilità di realizzazione e ogni concorrenza d'appropriazione tra signore e scudiero di trova scongiurata. Al contrario, ne *Il rosso e il nero*, i borghesi Rénal e Valenod sono tra loro in rapporti di mediazione interna in merito all'acquisizione dei servizi di Julien Sorel e la loro concorrenza ne viene esacerbata.

La genesi del desiderio mimetico — è l'ipotesi di Girard — deve essere ricercata non in seno ad un ordine specifico della cultura rigidamente separato dall'ordine naturale da tutta una tradizione antropologica, ma nei meccanismi di apprendimento comuni alle società animali (laddove questo comportamento esista) e alle società umane: «non c'è nulla o quasi, nei comportamenti umani, che non sia appreso, e ogni apprendimento si riduce all'imitazione. Se gli uomini, a un tratto, cessassero di imitare, tutte le forme culturali svanirebbero»<sup>12</sup>. Tale imitazione acquisitiva del soggetto umano, questa forma di «mimetismo primario»<sup>13</sup> come scrive Girard, che l'etologia attribuisce tanto all'uomo quanto all'animale, testimonia a suo modo di una sorta di incompletezza umana che essa stessa contribuisce a ridurre attraverso l'acquisizione di comportamenti culturali mediata dall'imitazione del comportamento altrui. Tuttavia, questa imitazione naturale non potrebbe attribuire a tale alterità alcuna funzione di modello o di mediazione: il suo avvio non comporta niente più di un processo di apprendimento condotto in virtù dell'imitazione dei gesti e delle attitudini contenenti allo stato pratico le regole delle azioni da compiere. Al contrario, il desiderio mimetico comincia a partire dal momento in cui si imita il desiderio di un individuo per un oggetto posseduto. Come rendere conto dell'emergenza di un tale desiderio? Sembra che Girard abbia fornito due versioni successive di tale fissazione. La prima ammette che il desiderio dell'imitatore possa fissarsi in maniera contingente — nel corso del processo di apprendimento — sugli oggetti di colui che diventerà il suo modello e che il prestigio e la figura del modello emergano congiuntamente a partire dalla rivalità nata dal rifiuto della cessione dell'oggetto da parte di colui che è imitato, rifiuto che assume la forma di un divieto nei confronti dell'individuo che imita. Se nelle società arcaiche i divieti vertono sugli oggetti suscettibili di appropriazione «si rivolgono a tutti gli uomini o a intere categorie [...] non ci suggeriscono che siamo "inferiori" in quanto individui. Il divieto della rivalità mimetica, invece, si rivolge soltanto a un individuo particolare che tende a interpretarlo contro di sé»<sup>14</sup>.

È dall'atto stesso dell'esclusione dall'appropriazione dell'oggetto che

12. Cfr. DCC, p.15, tr. it. cit., p. 22.

13. Cfr. *ibid.* p. 320, tr. it. cit., p. 364 (nel testo di Girard si legge «imitazione primaria», N.d.T.).

14. Cfr. DCC. p. 320 (sottolineo io), tr. it. cit., p. 364 e cfr. VS, tutto il capitolo VI.

deriva la «mancanza» del soggetto escluso sotto forma di ricerca della norma che avrebbe infranto per essere escluso dal possesso dell'oggetto in questione. Ora, questa norma non ha precisamente alcuna realtà al di là del potere di esclusione di colui che diviene per ciò stesso il mediatore e a cui essa si identifica. È nel rapporto con il potere costituito attraverso questo atto di esclusione che appare la figura del modello dotato di una sorta di «perfezione ontologica»: egli appare come «autosufficiente» poiché capace di desiderare solo l'oggetto escludendone il soggetto desiderante e appare «onnisciente» poiché pare essere il solo a conoscere la ragione per cui il soggetto imitante non può possedere l'oggetto che desidera e possiede<sup>15</sup>. Esattamente come in Clausewitz, la guerra non comincia che nell'atto di difesa, nello stesso modo in questo caso, la figura del modello, il suo prestigio, la fissazione del desiderio dell'imitatore, la rivalità stessa, tutto ciò simultaneamente comincia con quell'atto di esclusione iniziale. Tuttavia, una tale spiegazione ha come inconveniente il fatto di instaurare un'asimmetria nella genesi del desiderio mimetico tra la mediazione interna e la mediazione esterna: è evidente che nel regime della mediazione esterna, laddove le sfere sociali sono rigidamente separate, il prestigio sociale del mediatore è *già* socialmente costituito così come si offre al desiderio del soggetto imitante ed è altrettanto evidente che il divieto di appropriazione non si rivolge a lui in quanto individuo specifico poiché vale collettivamente per tutti i membri del suo gruppo sociale. Questa spiegazione presenta inoltre l'inconveniente di dare a pensare che, nel regime della mediazione interna la prossimità sociale relativa (le frontiere sociali non sono insuperabili) del modello e del suo imitatore si opporrebbero all'esistenza del prestigio sociale prestabilito del modello, cosa che pare abbastanza difficile da accettare. Ciò potrebbe spiegare il fatto che Girard, senza rinunciare alla prima spiegazione che rende conto dei fenomeni mimetici individuali, abbia finito per adottare la tesi del valore sociale preesistente del modello nei suoi testi successivi. In questo caso, il prestigio del modello deriva dal fatto che in quanto individuo (o gruppo sociale), concentra una forma di riconoscimento sociale che fissa su di lui in maniera indissociabile il desiderio della sua posizione e quello del suo essere<sup>16</sup>. Nello stesso tempo è ben di un deficit di riconoscimento che soffre l'imitatore che si auto-svalorizza a causa della mancanza di ciò di cui il possesso gli pare garantire l'accesso all'essere del modello e da cui vive l'esclusione nella modalità del disprezzo e dell'umiliazione<sup>17</sup>.

15. Cfr. *DCC*, pp. 393–395, tr. it. cit., p. 446–450

16. Cfr. *IS*, p. 21; *PS*, 20–21; *OC*, pp. 84–85; *VIR*, pp. 176–177; *ADM*, pp. 38, 42–43.

17. Cfr. *VIR*, p. 177.

## 2. La violenza essenziale

Tuttavia, quale che sia la spiegazione adottata in merito alla costituzione del modello, il concetto di imitazione designa due condotte opposte e co-presenti nell'individuo imitante escluso:

a) la «mancanza» dell'imitatore non può sparire altrimenti che mediante un'identificazione al modello, cosa che non è possibile se non attraverso l'appropriazione dell'oggetto poiché il modello si costituisce come tale attraverso l'atto di esclusione che gli conferisce prestigio o per mezzo del prestigio che induce l'atto di esclusione: dispone, agli occhi di colui che lo imita di una autonomia del suo stesso desiderio e del possesso dell'oggetto. Bisogna per tanto che l'individuo imiti il desiderio del modello per l'oggetto appropriandosi dell'oggetto come mezzo per conquistare la posizione di mediatore: deve *magicamente* diventare il modello, vale a dire appropriarsi ora del suo essere e dei suoi attributi<sup>18</sup>. Si capisce al tempo stesso che il valore dell'oggetto come quello del mediatore crescono in proporzione della resistenza incontrata, e che questo rapporto si nutre di se stesso poiché si appoggia su se stesso per riprodursi<sup>19</sup>.

b) d'altro canto, l'imitazione del modello da parte del soggetto conduce quest'ultimo a imitare il rigetto del modello nei propri confronti, vale a dire ad autoescludersi da ciò che deve possedere per identificarsi con il mediatore: in breve, il principio di identificazione include contraddittoriamente l'imperativo di non identificazione (*double-bind*).

È precisamente alla contraddizione tra (a) e (b) che deve sfuggire il soggetto imitante ma egli non sa che questa contraddizione deriva dal desiderio mimetico stesso e non dalla natura dell'oggetto (le cui qualità creerebbero la rivalità) o dal valore intrinseco del modello. Non è tuttavia il solo a esperire una tale contraddizione poiché anche il modello finisce per assumerla in ragione dei rapporti di rivalità che intrattiene con l'imitatore. La relazione del potere del mediatore con il soggetto non è in effetti «squilibrata» che in un primo momento e non tarda a manifestare i propri effetti di simmetria. Quando il soggetto imita il mediatore per conquistare la posizione di mediazione, appare come un mediatore *potenziale* nei confronti del primo<sup>20</sup>, quest'ultimo è dunque determinato, per conservare il proprio statuto di mediatore, a desiderare più intensamente il proprio oggetto, in questo modo imita l'imitatore e desidera doppiamente l'oggetto che desiderava già. Si può dunque dire che egli imita

18. Cfr. OC, p. 88; PS, pp. 20, 22; QCC, pp. 29–30; DCC, p. 383, 406–407, 409; VIR, p. 177.

19. Cfr. DCC p. 320, tr. it. p. 364; QCC, p. 33.

20. Cfr. DCC, pp. 315, 323; tr. it. cit., pp. 359, 369; AC, p. 66; PS, p. 22.

il proprio desiderio per il tramite dell'individuo che lo imita e rinforza il proprio desiderio intensificando in tal modo anche la rivalità poiché, più egli desidera intensamente il proprio oggetto, più il soggetto imitante rivendica la mediazione per se stesso. Abbiamo dunque a che fare con un rapporto di concorrenza tra due mediatori-soggetti la cui strategia è identica e la cui rivalità appare finalmente come sprovvista di un inizio<sup>21</sup>. In effetti, più questi due rivali cercano di produrre della differenza tra di loro provando a occupare la posizione di modello, più il desiderio mimetico che li induce a prendere di mira questo obiettivo vi si oppone e li rende simili. È questa ricerca condivisa di differenza e di asimmetria che li rende *identici* in questa imitazione reciproca, il tutto nella *méconnaissance* di questo rapporto di identità. È ciò che Girard chiama situazione di *indifferenziazione* correlativa ad una situazione di mediazione interna in crisi<sup>22</sup>. Questo non significa in alcun modo che i rivali siano identici in virtù delle loro proprietà individuali o sociali ma che essi lo sono in virtù della loro condotta e della loro intercambiabile posizione fondata sull'imitazione concorrenziale. Tuttavia, la caratteristica di una tale rivalità è che essa non riesce a limitarsi ad un semplice faccia-a-faccia tra due individui poiché la sua logica tende a generalizzarla. Essendo tutti gli individui ad un tempo mediatori e soggetti, entrano in rapporti di mediazione multipla e cercano dei rapporti di questo genere per appropriarsi degli attributi dei loro rispettivi modelli<sup>23</sup>. La logica della rivalità tende così a generalizzarsi. Quando si estende per effetto del contagio sociale, si potrebbe definire come una forma di *reciprocità* negativa che attraversa tanto i rapporti inter-individuali — con una propensione a scaturire in seno alle classi dominanti più sensibili alle logiche del prestigio<sup>24</sup> — che i rapporti tra i gruppi sociali. È un conflitto di accaparramento monopolistico del riconoscimento che funziona come un'inversione apparente della concezione maussiana del dono agonistico (prendere invece di dare) benché la loro logica sia molto simile. Essa attraversa tutte le sfere della vita sociale (tutti i campi avrebbe detto Bourdieu), nelle società arcaiche così come in quelle contemporanee.

A partire da qui, l'ipotesi girardiana per rendere conto della rottura del processo della violenza reciproca è che, almeno nelle società arcaiche dove

21. Cfr. AC, p. 53, tr. it. cit., p. 46.

22. Cfr. CPQSA, pp. 158-161, tr. it. cit., pp. 145-148; OC, p. 68, tr. it. cit., p. 44; BE, pp. 25, 51, tr. it. pp. 31, 60-61 AC, pp. 40, 47, 73, 94, 183, tr. it. cit., pp. 34, 41, 66, 88, 176; CC, pp. 35, 323, 361; tr. it. p. 44, 369, 411 VS, pp. 206-208; 220, 227; tr. it. pp. 206-208, 220, 227; MRVR, p. 29; tr. it. p. 19; VMR, p. 240, tr. it. cit., 210.

23. Cfr. VMR, p. 119, tr. it. cit., p. 104; QCC, pp. 32, 43; ADM, pp. 69-70, tr. it. cit., pp. 46-50.

24. Cfr. CPQSA, pp. 22-23, tr. it. cit., pp. 25-26; ADM, p. 67, tr. it. p. 57; OC, p. 72, tr. it. cit., p. 72; VS, pp. 52, 75, 97, 117, tr. it. p. 52, 75, 97, 117.

non esistono istituzioni di protezione efficace contro il contagio mimetico, questa violenza collettiva nella quale sono immersi tutti i rivali si sposti (o abbia dovuto spostarsi) bruscamente verso uno di essi che si trova immolato senza che la sua condotta possa essere distinta dalle altre se non per il fatto di possedere un marcatore sociale, un tratto distintivo visibile (che si tratti di una particolarità fisica o sociale) di cui ci si serve per individuarlo e farne il responsabile della crisi che gli è attribuita unicamente a seguito della selezione di cui è oggetto<sup>25</sup>. Una volta compiuta, questa immolazione collettiva, allo stesso modo di una esclusione, traduce la violenza reciproca generale in un rapporto di violenza asimmetrica (non c'è reazione all'immolazione) di natura sacrificale. In seguito, la pacificazione e la riproduzione dell'ordine sociale così fondato si riprodurranno attraverso la ripetizione rituale del sacrificio nel campo religioso.

### 3. Desiderio mimetico e riconoscimento

È impossibile discutere in questa sede l'insieme delle tesi sostenute da Girard e, come indicato dal titolo di questo contributo, ci si concentrerà soprattutto sul rapporto tra imitazione e riconoscimento. Questa discussione si basa su una premessa che può essere formulata a partire da certe considerazioni su un problema sollevato dalla teoria mimetica. Cioè che essa non soddisfa i requisiti di coerenza a causa del fatto che in realtà chiama in causa due definizioni distinte di *mimesis*. Ora, se si prende sul serio la seconda, le conseguenze conducono a conclusioni molto diverse da quelle che ne trae Girard. Perché nasca il desiderio mimetico, sostiene Girard, bisogna che un individuo dotato di un certo prestigio (prestigio di posizione o prestigio statutario) offra intenzionalmente o no un oggetto da desiderare a colui che diventerà l'individuo imitante. In questo caso, la condizione dell'imitazione risiede nello *statuto* del modello ed è ciò che la distingue dalla semplice imitazione d'apprendimento alla quale ricorrono anche le società animali. Sembra tuttavia che quando i rivali si sono trasformati in «doppi mimetici» e si imitano (o imitano uno tra loro) nella selezione della vittima emissaria, un tale desiderio non si fondi più sulla differenza tra i protagonisti, vale a dire che non si produca in ragione della differenza del modello e del soggetto imitante, ma si fondi sulla loro *identità di posizione*. Esistono dunque due principi di imitazione: uno fondato sulla *differenza* di posizione (mediatore e soggetto) e l'altra fondata sulla loro *identità* (doppi mimetici). L'incoerenza della definizione potrebbe essere soppressa solo a due condizioni: sia abbandonando l'una o l'altra delle due

25. Cfr. VS, pp. 30–31, 34–35, tr. it. p. 30–31, 34–35; BE, pp. 30–32; 34–35; 39; tr. it. p. 37–39, 41–42, 47; IS, p. 37; OC, pp. 68, 271, trad. it., pp. 44, 201; BE, chap. I., tr. it. CE, capitolo I

definizioni, sia individuando tra le due quella suscettibile di trasformarsi in un caso particolare dell'altra. Come procedere per risolvere questo problema?

Ci si potrebbe domandare per iniziare se la premessa da cui parte Girard per costruire la sua concezione del desiderio mimetico, ovvero che questo desiderio sia rivolto all'oggetto posseduto dal modello e al suo essere, non costituisca solo un punto d'avvio arbitrario (il che non significa che sia falso in quanto tale). Perché in effetti l'imitazione del desiderio di un individuo dovrebbe avere come unica condizione il prestigio (quale che ne sia l'origine) dal momento che parrebbe possibile imitare il desiderio di un altro indipendentemente da questa condizione? I filosofi classici come Spinoza, Hume, Smith o i teorici contemporanei (filosofi, psicologi) dell'empatia (praticamente ignorati da Girard)<sup>26</sup> ci insegnano che l'imitazione delle emozioni e dei desideri riposa sul principio della *similitudine* tra colui che imita e colui che è imitato. Cosa possiamo dedurre da un tale principio che possa evitare la restrizione iniziale imposta da Girard con la figura del mediatore? Si sosterrà nelle pagine che seguono che si può trarre un insieme di conseguenze più ricche che non solamente intersecano i fenomeni analizzati da Girard ma che inoltre rendono conto di processi che la sua cornice teorica non può spiegare e che egli è costretto a respingere o minimizzare, come nel caso delle lotte per il riconoscimento e delle fasi di riconciliazione. Cominceremo dalla definizione dei concetti di empatia e di simpatia che forniscono la cornice teorica necessaria per una tale analisi, prima di mobilitare due tra le più interessanti teorie dell'imitazione per pensare i fenomeni di conflitto e riconciliazione, quelle di Spinoza e di Smith.

In linea generale, anche se esistono numerose discussioni su questo punto, si intende generalmente per empatia, a partire dalla percezione antepredicativa di una similitudine tra due individui umani, la coscienza che *X* possiede degli stati mentali di *Y*, ovvero delle sue percezioni, dei suoi pensieri, delle sue credenze e delle sue emozioni in ciò che esse possiedono ad un tempo di generico e di individuale, senza che cessi di restare pur sempre un individuo distinto da *Y*. Una tale proiezione o simulazione (ciò dipende dal modello teorico selezionato) permette a *X* di identificarsi con il «punto di vista di *Y*» sullo stato del mondo (includendo il punto di vista che *Y* assume nei confronti di *X*) e sui propri stati mentali e può inoltre permettere a *X* di provare le stesse emozioni (o uno stato approssimato) di *Y*, senza che ci sia niente di automatico in questa condivisione emozionale: adottare il punto di vista di *Y* non equivale a provare meccanicamente le sue stesse emozioni. Abbiamo dunque a che fare con un processo di identificazione cognitiva e affettiva di estensione e intensità variabile tra *X* e *Y*. Si intende invece per simpatia (in

26. Il quale dichiara, senz'altro un po' frettolosamente, che i filosofi, tra gli altri, praticano un «silenzio unanime» in merito al fenomeno della rivalità mimetica! *STI*, p. 17.

quanto semplice «operatore» di imitazione) l'imitazione immediata (definita anche «contagio emozionale») delle emozioni di *Y* da parte di quelle di *X* che, in ragione di un'identificazione affettiva, non implica la percezione di una distinzione tra *X* e *Y*: l'emozione del secondo è immediatamente quella del primo<sup>27</sup>.

A partire da queste osservazioni, e al contrario di quanto faccia Girard, i filosofi classici e contemporanei, così come gli psicologi, hanno mostrato che l'imitazione favorisce anche e soprattutto la *cooperazione* sociale. Spinoza ha sostenuto, nella parte III dell'*Etica*, la tesi per cui quando *Y* prova degli affetti tristi che diminuiscono la sua potenza d'agire e di pensare e nutre il desiderio di mettervi fine, *X* che lo imita, in quanto assomiglia a *Y*, vede anche la propria diminuire e, poiché *Y*, di cui prova l'affetto, non ne è la causa (altrimenti *X* gioirebbe dello stato di *Y*), *X* desidera liberarne sia *Y* che se stesso, cosa che genera un comportamento di benevolenza (*Etica*, III, 27, cor. 3). Adam Smith, all'inizio della *Teoria dei sentimenti morali*, spiega che la sofferenza che prova o che dovrebbe provare *Y* in circostanze così determinate, quando sia imitabile perché non raggiunge un'intensità troppo forte o troppo debole che possa impedire allo spettatore *X* di provarla, sarà imitata da quest'ultimo che, adottando il punto di vista di *Y*, ne subirà i dispiaceri. Egli, anche se involontariamente, diminuirà per quanto è possibile il suo grado di simpatia con tale emozione dolorosa (preferisce infatti imitare i sentimenti di gioia), ma non potendola eliminare, coopererà con *Y*: la benevolenza è dunque il prodotto della simpatia<sup>28</sup>. Per parte sua, M. Hoffman sottolinea il fatto che se lo «sconforto empatico» provato dallo spettatore, come in Smith, non è troppo intenso, provoca una tendenza a fornire aiuto al prossimo e persino un aiuto il più rapido possibile in proporzione all'intensità con la quale l'emozione empatica si manifesta. Questa deve evidentemente fare i conti con il costo di un tale aiuto per lo spettatore, ma, in funzione della sua intensità, essa può permettergli di identificarsi all'interesse altrui, superando così l'ostacolo del costo per se stesso<sup>29</sup>.

L'effetto di cooperazione imitativa si esprime nella forma di un anello autoreferenziale: per Spinoza, la cooperazione di *X* con *Y* rallegra quest'ultimo e il suo affetto positivo viene imitato da *X* che si rallegra a sua volta di questa gioia e cerca così di prolungare la cooperazione. Ora, poiché *Y* si

27. Cfr. A. Smith, *The theory of moral sentiments*, 1759, (tr. it. di Stefania Di Pietro, *Teoria dei sentimenti morali*, Milano, Rizzoli, 2009<sup>4</sup>, d'ora in poi TSM), pp. 85, 95, 100. Smith utilizza il termine *sympathy*, per descrivere sia l'imitazione empatica di tipo situazionale, sia la «trasfusione dei sentimenti» come contagio emozionale diretto, cfr. pp. 85–86, 88, 100–102, 185; M. Hoffman, *Empathie et développement moral. Les émotions morales et la justice*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2008, p. 50; L. Wispé, *The distinction between sympathy and empathy: to call for a concept, a word is needed*, «Journal of personality and social psychology», vol. 50, n° 2, p. 318.

28. Cfr. A. Smith, TSM, p. 184.

29. Cfr. M. Hoffman, *Empathie et développement moral*, cit., pp. 55–57, 130.

rallegra che *X* sia la causa dell'affetto positivo, *X* imita il desiderio di *Y* e si rallegra egli stesso in quanto causa di tale affetto, desiderandosi così a sua volta in un affetto di *glorificatio* (III, 30). Detto questo, un tale desiderio del desiderio di *Y* di cui è oggetto, impegna *X* a estendere la cooperazione al di là di *Y* in direzione di coloro di cui imiterà il desiderio, cosa che definisce opportunamente l'*ambizione* in quanto desiderio di agire al fine di ottenere un'auto-soddisfazione fondata su quella degli altri (III, 30) e in quanto desiderio monopolistico di concentrare su di sé il loro riconoscimento (III, 31). Lo schema autoreferenziale di Smith aggiunge altri livelli supplementari a questo processo imitativo. In primo luogo, si rende evidente che *X* non può sentire ciò che sente *Y* in modo originale: non può farlo che per il tramite di una proiezione immaginativa in virtù della quale i suoi sentimenti si rivelano meno intensi di quelli di *Y* di cui non sono che delle approssimazioni<sup>30</sup>. In secondo luogo, lo spettatore *X* può simpatizzare con i sentimenti di *Y* solo nel caso in cui li giudichi opportuni alla situazione che li genera, ovvero che siano ad essa proporzionati. In questo caso, i sentimenti di *X* costituiscono il modello di ciò che dovrebbero essere quelli di *Y*, il che vale a dire identificare simpatia e approvazione. Tuttavia, perché l'una e l'altra siano possibili, è necessario che i sentimenti di *Y* non siano né troppo intensi né troppo deboli rispetto alla situazione, altrimenti *X* non potrebbe giungere a simpatizzare con essi<sup>31</sup>. Di fatto, perché *X* possa simpatizzare con *Y*, Smith pare indicare due possibilità: 1) bisogna che *Y* inizi a simpatizzare con la simpatia che immagina *X* possa avere nei suoi confronti: in questo modo, *Y* simpatizza con la propria situazione attraverso gli occhi di *X* e poiché i sentimenti di *X* sono meno intensi dei propri, indebolirà di conseguenza i propri sentimenti e concepirà questi ultimi come delle «passioni riflesse». Esse diventeranno così realmente imitabili da parte di *X* e condivisibili tra i due protagonisti. Ma, 2) *Y* può anche cercare di indebolire direttamente i propri sentimenti per renderli direttamente imitabili da parte di *X*<sup>32</sup>. In questo modo, non appena l'effetto di aggiustamento affettivo (o «punto di appropriatezza») si produce tra *X* e *Y*, si ottengono tre effetti: il primo è quella della soddisfazione reciproca risultato della condivisione delle emozioni; il secondo è che le emozioni positive di *Y* sono ravvivate dalla simpatia di *X* e le emozioni negative sono alleviate nello stesso modo<sup>33</sup>. Detto questo, per spettatore *X* non si deve intendere solamente uno spettatore individuale presente in carne e ossa davanti a *Y*, ma un'esperienza sociale ripetuta, uno spettatore dallo sguardo distante e neutro

30. Cfr. *TSM*, pp. 82–83, 103.

31. Cfr. *ivi*, pp. 85, 93–94, III, 195–196.

32. Cfr. *ivi*, pp. 103–104, 195.

33. Cfr. *ivi*, pp. 151, 153; si veda anche B. Rimé, *Le partage social des émotions*, Paris, PUF, 2005, pp. 126ss.

verso ciascun individuo che fa di volta in volta l'esperienza di essere *X* o *Y* e che Smith chiama «spettatore imparziale»<sup>34</sup>. In questo caso, terzo effetto, la simpatia di questo spettatore nei confronti di *Y* implica un'approvazione della capacità dell'agente («il suo autocontrollo») di rendere le proprie emozioni condivisibili in modo tale che siano imitate. Questa approvazione è una forma di riconoscimento ottenuta mediante una distribuzione di stima che soddisfa non solamente il desiderio naturale di essere approvato, ma anche il desiderio naturale di *essere* colui che deve essere approvato<sup>35</sup>. Si tratta addirittura, secondo Smith, della motivazione più potente del comportamento umano, che va sino a sormontare la preferenza degli individui per il proprio interesse materiale<sup>36</sup>.

Abbiamo così a che fare con due modelli teorici (spinozista e smithiano) di riconoscimento che permettono di pensare una forma di costruzione del legame sociale nella forma della cooperazione. Non va dunque da sé che i fenomeni imitativi trovino il loro punto di partenza nell'appropriazione d'oggetto basata sul desiderio di un modello prestigioso sia nel regime di mediazione interna che esterna e che comincino a manifestarsi nel quadro di un rapporto concorrenziale tra i protagonisti. In breve, laddove Girard è condotto a giustapporre due concezioni distinte dell'imitazione, il desiderio mimetico per differenza e il desiderio mimetico per identità, i modelli spinozista e smithiano, in nome di un principio di economia esplicativa, *unificano* la logica d'insieme dei processi imitativi.

Inoltre, si può mostrare che ciò che Girard indica come premessa del conflitto mimetico non costituisce in realtà che un *caso particolare* di imitazione empatica o simpatica che iscrive questo conflitto in un processo imitativo più ampio, in modo tale che un solo e medesimo operatore di imitazione possa produrre effetti divergenti, dalla cooperazione al conflitto, ma anche dal conflitto alla cooperazione. Iniziamo dal primo caso.

a) Sempre in *Etica* III, Spinoza stabilisce che quando *X* coopera con *Y* procurandogli ciò che lo soddisfa, egli imita il desiderio di *Y* e quest'ultimo, imitando di ritorno il desiderio di *X* per la o le cose che già ama da sé, raddoppierà il proprio desiderio verso di esse (III, 31). Ora, del tutto indipendentemente da *Y*, *X* possiede già delle preferenze determinate, che si tratti di oggetti, persone o credenze. Se capita che le preferenze di *X* e di *Y* divergano fortemente, *X*

34. Cfr. *ibid.* pp. 88, 172–173. Quando lo spettatore imparziale non è realmente presente, è l'agente che lo fa esistere per proiezione immaginativa e occupa il suo posto per percepirsi dal proprio punto di vista; è allora con la «coscienza» che si ha a che fare (*the man within*).

35. Cfr. *ivi*, pp. 107, 153, 136, 223, 169, 225, 253, 261, 278, 282, 384. Sul rapporto tra simpatia e riconoscimento si veda anche A. Honneth, *Verdinglichung. Eine anerkennungstheoretische Studie*, Frankfurt, Suhrkamp, 2005 (tr. it. di Carlo Sandrelli, *Reificazione. Uno studio in chiave di teoria del riconoscimento*, Roma, Meltemi, 2007, pp. 428s.).

36. Cfr. *TSM*, 124, 150–152, 169, 262.

si troverà scisso tra due insiemi di preferenze opposte poiché, sotto l'effetto dell'operatore di imitazione, amerà (e odierà) allo stesso tempo le cose che ama da sé e quelle che ama *Y*. Ne consegue che *X* deve perseverare nelle sue preferenze rinunciando nello stesso momento a considerarsi positivamente attraverso il desiderio di *Y*, oppure considerarsi in tal modo rinunciando alle proprie preferenze. La situazione pare senza via d'uscita, salvo trasformarla nel modo seguente: *X* può preferire ciò che preferisce *Y*, a condizione che *Y* inizi a preferire ciò che preferisce *X*. Detto in altri termini, bisognerà che riesca a indurre *Y* a preferire ciò che lui, *X*, già preferisce, per continuare al tempo stesso a preferire ciò che preferisce e a considerarsi positivamente attraverso il desiderio di *Y*.

Di fatto, *X* tenderà a concentrare i suoi sforzi al fine di «convertire» *Y* alle sue preferenze, che si tratti di preferenze oggettuali, o in merito a credenze di qualsiasi natura (III, 31). E più gli oggetti delle sue preferenze saranno numerosi, più importante sarà il fenomeno di conversione alle preferenze di *X* e di riconoscimento del loro valore. Ma sarà allora *Y* a trovarsi nella situazione in cui prima versava *X*: ne segue una situazione potenzialmente conflittuale tra i protagonisti nella quale ciascuno desidera innanzitutto che l'altro *si identifichi a sé* senza condizioni e si comporti secondo le proprie disposizioni. Si tratta in qualche misura di una dominazione non strumentale, ma piuttosto per *assorbimento* dell'essere di uno dei protagonisti in quello dell'altro, nella forma di un direzionamento delle sue preferenze e della sua condotta. In questo caso, la situazione conflittuale generata dall'imitazione è perfettamente inversa a quella sostenuta da Girard: più che vedere uno dei protagonisti, *X*, identificarsi al modello prestigioso *Y*, si tratta qui del tentativo di ciascuno dei due di indurre l'altro a identificarsi a se stesso. Ritroviamo così, ma per tutt'altro percorso, il fenomeno dei «doppi mimetici» descritto da Girard. Semplicemente, la spiegazione è in questo caso molto più ricca poiché finisce per rendere conto del fatto che è perché ciascuno dei protagonisti inizialmente desidera identificarsi all'altro che finisce per desiderare che l'altro si identifichi incondizionatamente a sé<sup>37</sup>.

Ancora, pur supponendo che *X* non avesse all'inizio alcuna preferenza o che adotti integralmente le preferenze di *Y*, i due protagonisti si ritroverebbe in ogni caso in una situazione conflittuale nella misura in cui *X*, imitando i desideri di *Y*, avrebbe desiderato di appropriarsi degli oggetti che egli possiede. Ora, *X*, per imitazione, non desidera possedere ciò di cui *Y* gode in modo *generico*, ma esattamente ciò di cui gode in modo *singolare*. Egli desidera *questo* oggetto, *questa* persona, o *questa* posizione e il suo desiderio si trasforma di conseguenza in un desiderio di spossessamento sotto l'effetto dell'invidia (III,

37. M. Slote segnala questo fenomeno di incorporazione come fenomeno di sovraempathia paternalista, cfr. Id., *The ethics of care and empathy*, London e New York, Routledge, 2007. pp. 55ss.

32, IV, 34, sc.). In questo caso, *Y* si trova in una situazione contraddittoria poiché il desiderio di *X* per i suoi oggetti rinforza il proprio desiderio: egli desidera dunque che *X* desideri ciò che lui, *Y*, desidera anche se se ne riserva la proprietà esclusiva. Da parte sua, *X* si trova in una vera e propria situazione di *double-bind* poiché deve desiderare esattamente ciò che non dovrebbe desiderare. In breve, nei due casi, anche se in maniera diversa, l'operatore d'imitazione conduce i protagonisti ad una situazione conflittuale. Senza dubbio, non è escluso, anzi, che il prestigio del modello possa intensificare il desiderio di appropriazione del suo essere o della sua posizione nutrito da *X* in ragione del fatto che quest'ultimo imita anche il desiderio di coloro che la desiderano, ma si tratta solo di un caso *particolare* del desiderio di appropriazione che si manifesta anche verso proprietà socialmente inferiori a quelle di *X*.

Per parte sua, Smith, che si interessa precisamente alla ricchezza e al prestigio sociale, chiarisce, per mezzo dell'operatore dell'empatia, quegli effetti divergenti quali l'ammirazione per le classi possidenti e l'invidia che si manifesta nei confronti di taluni dei loro successi. Ora, tutto ciò vale anche, cosa che spesso viene dimenticata, per ciò che concerne le prestazioni individuali in merito al controllo delle emozioni. Questo riconoscimento contraddittorio si esprime nel modo seguente: da un lato supponiamo che *Y* detenga delle risorse qualsiasi o che occupi una qualche posizione sociale favorevole; egli si rallegrerà dapprima per i vantaggi che esse gli procurano e *X* si rallegrerà per simpatia della gioia di *Y*. Ma *Y* — in virtù della proprietà di simpatia reciproca — si rallegra per simpatia della gioia simpatica di *X* e gli risulta più gradevole, come era stato prima per *X*, di simpatizzare con la gioia di *X*. *Y* che approva la propria condizione possiede allora due motivi per cercare la ricchezza e la distinzione sociale che ne consegue. Da una parte, egli continua a rallegrarsi direttamente dei vantaggi materiali che gli procurano le ricchezze. Ma dall'altra, si rallegra anche per la gioia simpatica di *X*. Bisognerebbe dunque concluderne che la gioia di *X* *rinforza* la gioia che prova *Y* nel godere delle proprie risorse e nel continuare a perseguirne l'acquisizione, per vanità questa volta<sup>38</sup>. È lo stesso principio che, oltre alla simpatia per la ricchezza o il prestigio sociale spiega il disprezzo riservato alla povertà<sup>39</sup>.

b) Da un altro lato, l'abbiamo visto, quelli che in un certo tipo di circostanze oltre ad essere capaci, imitando il punto di vista dello spettatore imparziale, di controllare le proprie emozioni per renderle comunicabili, sanno farlo in maniera largamente superiore alla media<sup>40</sup>, non solamente riescono ad

38. Cfr. *TSM*, pp. 149–168, 299, 317.

39. Cfr. *ivi*, pp. 166.

40. Cfr. *ivi*, pp. 107, 481.

ottenere la condivisione delle emozioni, ma suscitano anche un'approvazione e una stima da parte dello spettatore imparziale per il possesso di queste qualità di autocontrollo. Una tale stima è d'altro canto strettamente proporzionale all'eccellenza delle qualità in questione<sup>41</sup>. Tuttavia, nel caso delle ricchezze e del prestigio sociale così come in quello del successo nel controllo dell'intensità dei sentimenti, l'approvazione e la stima possono trasformarsi nel loro contrario e dare luogo a tensioni sociali, o a dei conflitti. Il principio della spiegazione è simile nei due casi. Quando *Y* si valuta dal punto di vista dello spettatore imparziale, può ricorrere sia ad una norma di valutazione di ciò che dovrebbero essere i suoi sentimenti in merito alla sua situazione: ricorre in questo caso a una norma di «perfezione esatta» alla quale si riferiscono in generale i saggi per misurare la corrispondenza tra sentimenti e situazione. Pochi però riescono a percepire questo principio di adeguamento perfetto e se ne può concludere che tale norma produce in genere un effetto di modestia<sup>42</sup>. Ma può anche riferirsi a una norma *comparativa* che rinvia, in questo caso, al modo in cui gli individui avvertono approssimativamente questo adeguamento comparandolo a quello degli altri, cosa che permette a ciascuno di situare la propria prestazione rispetto a quelle degli altri<sup>43</sup>. È in questa seconda prospettiva che *Y* può percepire il proprio merito come molto al di sopra della media, oppure eccezionale. Ma simpatizzando questa volta con l'approvazione dello spettatore imparziale in un contesto impreciso, *Y* percepisce allora sola la sua superiorità incontestabile sugli altri senza percepire i propri limiti (cosa che invece riusciva a fare applicando la prima norma): manifesta allora un'auto-stima *eccessiva*, che nessun spettatore imparziale potrebbe mai effettivamente approvare<sup>44</sup>. Da simili auto-approvazioni derivano due conseguenze. La prima è che *Y* desidera evidentemente essere percepito da *X* nella maniera in cui si percepisce attraverso l'approvazione dello spettatore imparziale che distorce imponendo così a *X* di simpatizzare con lui in questa auto-approvazione eccessiva<sup>45</sup>. In questo caso, al di là di *X*, non c'è nessuno che possa apparire come un rivale suscettibile di minacciare questa auto-approvazione e, seconda conseguenza, *Y* deve allora disprezzare tutti coloro che la minacciano, in modo tale che, simpatizzando con lui, essi finiscono per disprezzare se stessi<sup>46</sup>. Per quanto riguarda la ricchezza, se il successo di *Y* è nuovo, la soddisfazione che prova sarà molto forte, si rivelerà mal contenuta, dunque non condivisibile, proprio mentre la sua auto-stima

41. Cfr. *ivi*, pp. 467ss. Smith nota d'altro canto che la «nostra ammirazione per il successo si fonda sullo stesso principio del nostro rispetto per la ricchezza e la grandezza», *ivi*, p. 348.

42. Cfr. *ivi*, pp. 108, 481.

43. Cfr. *ibidem*.

44. Cfr. *ivi*, pp. 486–487, 490, 493, 494, 499.

45. Cfr. *ivi*, pp. 493–494.

46. Cfr. *ivi*, pp. 225, 481, 485, 493–494.

eccessiva ridurrà necessariamente quella degli altri<sup>47</sup>. Di conseguenza, l'invidia nei confronti della sua superiorità farà ostacolo alla simpatia nei confronti del suo nuovo stato<sup>48</sup>. È una situazione simile a quella che si osserva nei casi di successo nell'autocontrollo e di eccesso di auto-approvazione, i quali, scrive Smith, «esasperano la gelosia pubblica»<sup>49</sup>. Le due situazioni convergono in questo modo verso una stessa conclusione conflittuale poiché l'invidia rappresenta l'invariante delle reazioni di X.

c) Detto questo, invece di supporre, come fa Girard, che l'identità dei doppi mimetici conduca inesorabilmente verso il conflitto, si può, al contrario, proporre un'ipotesi più moderata fondata sull'esistenza degli effetti divergenti dei processi imitativi. Se i doppi mimetici si imitano reciprocamente e hanno tendenza a restituirsi l'un l'altro la violenza a usura, può anche darsi che la posizione di volta in volta svantaggiosa nella quale si trovano induca ciascuno di loro o ad imitare la disposizione alla vendetta dell'altro oppure a imitare la tristezza dovuta alla sua posizione sfavorevole, il tutto con conseguenze evidentemente asimmetriche nei due casi. Spinoza mostrerà, nelle proposizioni 4I, III, sc., 43, III e 47, III che i protagonisti possono perseverare nella via del conflitto, o che i danni subiti da X o Y possono indurre nell'uno o nell'altro l'imitazione della tristezza dello sconfitto, cosa che potrebbe riavviare la cooperazione che si era osservata all'inizio. Per parte sua, Smith mostra chiaramente in che maniera la violenza di X contro Y, nel caso in cui il primo non abbia realmente subito dei danni, generi due effetti distinti anche se convergenti: il primo è che X si rappresenta il giudizio dello spettatore imparziale che non può approvare la sua condotta poiché ciò vorrebbe dire privilegiare il suo interesse a discapito di quello di Y (lo spettatore non sarebbe più imparziale): si presume dunque che lo spettatore simpatizzi con il risentimento della vittima se quest'ultimo conviene con l'azione di X e X stesso simpatizzi con l'indignazione dello spettatore imparziale nei propri confronti, cosa che lo conduce all'auto-condanna<sup>50</sup>. Il secondo è che X può simpatizzare direttamente con la situazione di Y e il rapporto di adeguamento tra quest'ultima e i sentimenti di sofferenza che egli prova lo conducano ad avere pietà per la sorte di Y<sup>51</sup>. Troveremo un'eco di questa doppia dimensione di auto-condanna di X nella tesi di Hoffman sulla «colpevolezza empatica» come senso di colpa prodotto dalla norma che vieta la violenza nei confronti della vittima<sup>52</sup>.

47. Cfr. *ivi*, pp. 135, 471.

48. Cfr. *ivi*, pp. 135, 320, 476.

49. Cfr. *ivi*, pp. 317, 488.

50. Cfr. *ivi*, pp. 206–207 e in merito allo spettatore reale, pp. 184, 194.

51. Cfr. *ivi*, pp. 207–208.

52. Cfr. M. Hoffman, *Empathie et développement moral*, cit., pp. 154, 157, 159.

In ciascuno di questi esempi, invece di avere semplicemente a che fare con un processo di violenza che si auto-alimenta costantemente secondo una logica di radicalizzazione, siamo di fronte a nuovi effetti divergenti del processo imitativo che fanno alternare fasi di conflitto a fasi di cooperazione attraverso momenti di riconciliazione che mobilitano atti di riconoscimento. Nei casi di riconciliazione, come viene mostrato in numerosi studi sul tema dell'empatia, l'esigenza di identificazione reciproca incondizionata da parte dei protagonisti viene meno, accompagnata dal riconoscimento reciproco del valore delle rispettive preferenze<sup>53</sup>: i protagonisti, per così dire, si percepiscono come sufficientemente simili per poter imitare reciprocamente le rispettive emozioni di sofferenza, ma al tempo stesso si percepiscono come sufficientemente diversi perché l'esigenza di auto-identificazione produca un danno che rifiutano di infliggere. Il meccanismo vittimario dunque non solo non costituisce dunque l'unico risultato del conflitto, ma non è neanche l'unica maniera di pacificare i rapporti sociali. L'identità dei protagonisti non può essere percepita in modo uniformemente negativo. Si potrebbe senza dubbio sostenere con Girard (cfr. *supra*) che si abbia in questo caso a che fare con rapporti sociali caratterizzati da un'instabilità strutturale tra cooperazione e conflitto, ma si potrebbe altrettanto facilmente concludere che questa alternanza li salvi in realtà da ogni deriva verso la «violenza fondatrice» di cui ha descritto la logica.

Rimane vero che il processo di identificazione empatica suscettibile di ricondurre il conflitto verso la cooperazione può trovarsi sospeso, cosa che in effetti ha per conseguenza, questa volta, di radicalizzare la logica del conflitto. I filosofi classici e i teorici contemporanei dell'empatia ci hanno insegnato che l'imitazione e l'identificazione possono essere perturbate o intralciate da situazioni sociali particolari come l'esistenza di una distanza sociale o culturale<sup>54</sup>, di una distanza spaziale o temporale<sup>55</sup>, di emozioni-schermo, o di fenomeni di categorizzazione sociale suscettibili di generare delle «frontiere» contro-empatiche capaci di separare efficacemente il «noi» dal «loro»<sup>56</sup>. Tutto ciò non coincide con la concezione girardiana della mediazione esterna poiché queste frontiere sociali più che impedire l'identificazione nei confronti di colui che è differente, rendono differente colui che è identico in quanto

53. Cfr. J. Halpern, H.M. Weinstein, *Empathy and viewing the other as a subject: empathy and reconciliation*, «Human right quarterly», 26, 2004, pp. 567ss.; J. Hakansson Eklund, *Empathy and viewing the other as a subject*, «Scandinavian journal of psychology», 47, 2006, pp. 400ss.

54. M. Hoffman, *Empathie et développement moral*, cit., pp. 264-265; Id., *Empathy, its limitation and its role in a comprehensive moral theory*, in *Morality, moral behavior, and moral Development*, a cura di W. Kurtines, New York, J. Gewirtz, John Wiley and Son, 1984.

55. Cfr. M. Slote, *The ethics of care and empathy*, cit., pp. 81ss.; P. Singer, *Famine Affluence and Morality*, «Philosophy and public affairs», I, 1972.

56. Cfr. A. Smith, *TSM*, pp. 198ss.; H. Welzer, *Des hommes normaux aux meurtriers de masse*, Paris, Gallimard, 2008, pp. 41, 89, 195, 278.

individuo umano, cosa che produce, come vedremo, effetti distinti da quelli prodotti dalla mediazione esterna. Lo statuto della vittima emissaria di Girard fornisce uno scorcio su una tale sospensione anche se andrebbe considerato, in questo caso, come un caso particolare del ben più vasto meccanismo contro-empatico. La selezione della vittima emissaria, come abbiamo visto, non si produce perché essa viene percepita come identica da parte dei protagonisti del conflitto, ma perché è percepita come *différente* a causa di un certo numero di marcatori sociali arbitrari (cfr. *supra*): si può sostenere che la stessa cosa vale nei casi delle lotte per il riconoscimento che abbiamo analizzato: è la sostituzione dominante dell'alterità all'identità tra i protagonisti ciò che contribuisce a radicalizzare il conflitto. Al di là di ogni riferimento all'alterità della vittima emissaria, si possono individuare in generale due modalità di esercizio del meccanismo contro-empatico: la prima si fonda sull'intervento di «emozioni-schermo», la seconda riposa sui fattori di categorizzazione sociale che inducono questo tipo di emozioni. Sia Spinoza che Smith, l'abbiamo detto, hanno fornito un'illustrazione della prima modalità, mostrando che emozioni-schermo legate alla superiorità dell'uno o dell'altro dei protagonisti possono bloccare momentaneamente (Smith) o durevolmente (Spinoza) ogni processo empatico. Resta da dimostrare in che modo tali emozioni possano rivelarsi strutturali. A tal proposito, bisognerà volgersi verso i fenomeni di classificazione o categorizzazione sociale.

È noto che le identità sociali sono differenziali e che la loro affermazione si realizza nella modalità della distinzione e della differenziazione. La classificazione sociale costituisce una pratica di identificazione che seleziona delle proprietà degli agenti o dei gruppi sociali e nello stesso tempo valuta queste proprietà in riferimento ad una scala di valori e questa classificazione di valutazione permette di assegnare loro una posizione di valore variabile nell'universo sociale. Ora, se l'identità non si afferma che per differenziazione sociale e se questa affermazione persegue degli obiettivi di auto-valorizzazione, la classificazione si inserisce in un processo di concorrenza sociale e permette agli agenti sociali in questa situazione di avvantaggiarsi assegnando agli altri un'identità negativa. Essa procede allora per riduzione: l'agente o il gruppo sociale considerato si vede ridotto ad una delle sue proprietà e questa proprietà considerata negativamente assorbe le molteplici componenti della sua identità sociale o più esattamente le sussume. Si potrebbe dire allora che essa «colora» le componenti identitarie che si trovano implicate nella squalifica di cui è oggetto, squalifica che blocca la percezione delle altre proprietà sociali ridotte all'unica selezionata al tempo stesso come dominante e come stigma.

Tuttavia, questa riduzione oggettivante della classificazione crea un «effetto specchio» poiché colui che classifica, si classifica classificando, sfuggendo a questa proprietà squalificante, sfugge alla squalifica globale che essa comporta

riqualificandosi globalmente attraverso il proprio giudizio<sup>57</sup>. Così, si può dire che la frontiera identitaria «attivata», secondo l'espressione di Ch. Tilly e S. Tarrow diventa particolarmente netta, il che vale a dire che la differenza tra colui che classifica e colui che è classificato sfocia su delle appartenenze sociali diverse fortemente affermate<sup>58</sup>. Questo modo di distinguersi non è privo di effetti sui processi empatici poiché rende l'identificazione selettiva su due versanti: il primo esprime il fatto che ci si rifiuta di adottare la prospettiva altrui su se stessi, rifiutando così di riconoscere il valore delle sue preferenze e delle sue credenze, che ne risultano squalificate<sup>59</sup>, e il secondo esprime l'imitazione selettiva nei confronti delle sue emozioni. Come mostrato da molti studi dedicati a conflitti etnici, politici o militari, la rappresentazione dell'avversario o del nemico si realizza sempre a partire da una categorizzazione di alterità che permette di imitare solo le emozioni legate all'aggressione, ma blocca l'imitazione delle emozioni di pacificazione<sup>60</sup>. H. Welzer fa osservare a giusto titolo che «tutti i processi di annientamento conosciuti sono preceduti da una definizione del gruppo minacciante, e questa definizione genera un declassamento accelerato — sociale, psicologico, materiale e giuridico — che traduce l'alterità, in prima istanza solo pretesa, del gruppo da escludere in una realtà percepita e messa in opera dai contemporanei»<sup>61</sup>. Al contrario del caso precedente, i protagonisti si percepiscono come sufficientemente simili per imitare i rispettivi desideri di aggressione e comprendere i danni che si infliggono reciprocamente, ma si percepiscono come sufficientemente diversi per non imitare le rispettive sofferenze. In queste condizioni, la tesi girardiana secondo cui la produzione e la conservazione della differenziazione sociale sono destinate a rendere gli esseri dei mediatori inaccessibili non sembra prendere in considerazione che una tale inaccessibilità possa presentare un'estensione variabile: quando raggiunge il suo grado massimo, non esiste più niente in comune tra gli individui o i gruppi sociali, dunque non esiste più alcun elemento di regolazione della violenza reciproca. Una teoria del riconoscimento sarebbe senza dubbio più attrezzata della teoria del desiderio mimetico che include, per comprendere questi fenomeni.

*laz117@club-internet.fr*

57. Cfr. P. Bourdieu, *La Distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, 1979, (tr. it. di Guido Viale, *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna, Il Mulino, 1983, pp. 235–266, 252–287, 457).

58. Cfr. Ch. Tilly, S. Tarrow, *Politique(s) du conflit. De la grève à la révolution*, Paris, Presses de Sciences-Po, 2008, pp. 68–69, 137–141.

59. Cfr. J. Deigh, *Empathy and universalisability*, «Ethics», 105, 4, 1995, p. 759.

60. Cfr. J.–Cl. Caron, *Frères de sang. La guerre civile en France au XIXe siècle*, Seyssel sur le Rhône, Le champ Vallon, 2009, pp. 85, 181–186, 220–222, 225–227; J. Dower, *War without mercy. Race and power in the pacific war*, New York, Pantheon books, 1986, pp. 11, 66, 136.

61. Cfr. H. Welzer, *Des hommes normaux aux meurtriers de masse*, cit., p. 69.