



Gli incontri di antropologia Perché gli studi delle società fondate su meccanismi diversi dal mercato possono ancora insegnarci molto? Che cosa spinge gli uomini a donare? E a contraccambiare?

Sono quel che dono



MARCO AIME

Chissà se il grande etnologo francese Marcel Mauss, mentre si accingeva a scrivere il Saggio sul dono, avrebbe mai immaginato che novant'anni dopo, quel suo apparentemente semplice modello teorico del dono sarebbe non solo ancora evocato, ma anche applicato all'economia occidentale. Lui, che aveva costruito la sua teoria soprattutto su dati etnografici provenienti dall'Oceania, mescolando atti sociali e credenze magiche, si sarebbe forse stupito a sentire come in questi anni di crisi del modello capitalistico-finanziario, l'idea di una società basata non solo sull'utilitarismo venga sempre più spesso evocata come via d'uscita. Non a caso, ai «Dialoghi sull'uomo» di Pistoia, specialisti di discipline diverse, esporranno le varie declinazioni moderne del dono.

La forza della teoria di Mauss sta nella sua semplicità. La prima domanda che egli si pose è: cosa spinge gli uomini a donare? La seconda: cosa spinge chi riceve un dono a contraccambiare? Questioni quasi banali all'apparenza, che però nascondono una forza incredibile.

Se poi pensiamo che uno dona, l'altro riceve e ricambia, viene quasi da chiedersi dove sta la differenza con uno scambio commerciale. Nella libertà. O meglio, nelle libertà: libertà di ricambiare o meno, libertà del tempo in cui ricambiare, libertà del modo in cui farlo. E la differenza

sta anche nel rischio che si prende quando si dona: non c'è certezza alcuna di venire contraccambiati.

Il valore del dono sta nell'assenza di garanzie da parte del

donatore. Un'assenza che presuppone una grande fiducia negli altri. Il valore del contro dono sta nella libertà: più l'altro è libero, più il fatto che ci donerà qualcosa avrà valore per noi quando ce lo darà. Ecco che il dono diventa in questo caso promotore di relazioni. Ciò che spinge a donare è la volontà degli uomini di creare rapporti sociali, perché l'uomo, non si accontenta di vivere nella società e di replicarla come gli altri animali sociali, ma deve produrre la società per vivere.

In uno scambio mercantile, al termine della transazione i partner risultano reciprocamente indipendenti e senza obblighi l'un l'altro. Nel caso del dono, il ricevente non "paga" sul mo-

mento, come in una normale transazione commerciale. La restituzione avviene nel tempo ed è grazie a questa dimensione, che il debito si protrae e mantiene attivo il legame tra le due parti. Debito è una parola che non amiamo. Invece è proprio sullo stato di debito e quindi di disequi-

La differenza con uno scambio commerciale sta nella libertà e nella fiducia

librio che vive il dono. Il dono ha orrore dell'equilibrio. Per esempio, nell'ambito familiare o tra amici lo stato di debito è considerato normale, ma non viene percepito come tale. Se osserviamo i rapporti di coppia o di amicizia è proprio nella situazione contraria, cioè in uno stato di equilibrio dare/avere che si determina la

rottura di un rapporto. L'inizio di un rapporto è spesso segnato da un regalo o da uno scambio di

regali, che altera la situazione di parità originale, creando squilibrio. Il celebre gesto della restituzione dei regali al partner per sancire la fine di una storia ristabilisce infatti la parità e annulla il debito. La relazione è finita.

In una realtà che ha posto l'ottimizzazione dei profitti in cima alla propria scala dei valori, che spazio può avere il dono? Eppure doniamo. Il problema è che spesso non ce ne rendiamo conto. Il nostro immaginario è stato talmente condizionato dall'ideologia del mercato, che ci sembra impossibile uscire dagli schemi dominanti. Che cos'è l'azione di volontariato se non un dono offerto sotto forma di servizi? E che dire dei moltissimi "donatori" di sangue e di or-



Segue a pag. V

In argomento

MARINO NIOLA

Non tutto fa brodo

(in uscita da il Mulino il 21 giugno)



MARK ANSPACH

A buon rendere.

La reciprocità nella vendetta, del dono e nel mercato

Bollati Boringhieri, 2007

ELENA PULCINI

L'individuo senza passioni

Bollati Boringhieri, 2001



JAQUES T. GOUBOUT

Il linguaggio del dono

Bollati Boringhieri, 1998

ALAIN CAILLÉ

Il terzo paradigma

Bollati Boringhieri, 1998



MARCEL MAUSS

Saggio sul dono

Piccola Biblioteca Einaudi, 1956

Quel che resta del dono

MARCO AIME



Segue da pag. 1

! gani che consentono di salvare numerose vite, senza guadagno materiale alcuno? Dono è anche lo scambio di favori tra amici, dono è il partecipare alla costruzione di software gratuiti, a iniziative come Wikipedia, è fornire informazioni tramite il web. Il dono si nasconde nelle pieghe delle nostre azioni e non ci accorgiamo che molte di queste non sono affatto mosse da logiche utilitaristiche. Intendiamoci, "non utilitaristiche" non significa "gratuite". Il dono non è mai gratuito. Come mise già in evidenza Mauss.

Non sempre però il dono crea relazioni. Ci sono anche forme di dono spersonalizzato, come nel caso di donazioni in caso di catastrofi o per tentare di ripianare le disuguaglianze tra mondo ricco e mondo povero. In questo caso non abbiamo un dono al prossimo, al vicino, a qualcuno che conosciamo, ma diventa un dono finalizzato a lenire tutte le sofferenze in generale. Al singolo destinatario si sostituisce una categoria (poveri, affamati, affetti da determinate malattie, colpiti da catastrofi) più o meno vasta e quanto mai anonima. Questo tipo di dono diventa un atto che lega soggetti astratti: un donatore che ama l'umanità e un destinatario che incarna la miseria del mondo.

Che però non può restituire. Il circolo virtuoso identificato da Mauss si spezza. Al triangolo donare-ricevere-contraccambiare viene a mancare un lato, l'ultimo. Questo "buco" dà vita a gerarchie sociali ed economiche che si trasformano inevitabilmente in rapporti di forza e trasforma il ricevente in debitore impotente.

L'uomo è soprattutto un essere relazionale e crea relazioni attraverso il dono. Se proviamo a spogliare il dono

dai suoi abiti "esotici" e "primitivi" e a ripensarlo come un riferimento per contrastare quell'anonimato che tanto ci spaventa, oggi, a novant'anni di distanza, magari parzialmente disintossicati dalla morale utilitaristica dominante, scopriamo la grande attualità della lezione di Marcel Mauss.

Tre giorni a Pistoia

Dal venerdì 25 a sabato 27 maggio si terrà **Pistoia-Dialoghi sull'uomo** (www.dialoghisulluomo.com), il festival di antropologia contemporanea promosso dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Pistoia e Pescia diretto da Giulia Cogoli. Il tema è il dono: "Dono, dunque siamo. Donare, scambiare, condividere per una società più equa". Apre l'antropologo Marco Aime. Tra gli altri ospiti Anspach, Dei e Niola; Augias, Bauman; Boella e Colombo, padre Bianchi; Ferraris, l'attore Bergonzoni, Natoli, Chiara Frugoni; Pennac e Benni; Salvatore Settis; lo psicoanalista Luigi Zoja.

