

Il dono.
Strategie e Linguaggi
Parte prima

1



1. Titolo

Ringrazio la dottoressa Subri e la dottoressa Silvestri per l'invito. L'argomento di questa sera è il dono. Devo confessare che è un argomento che in qualche misura mi è stato estorto (amabilmente) dall'amico Luca e che sono stato piuttosto titubante ad accogliere perché mi pareva che venire a parlare di dono in un'organizzazione di volontariato, che si propone la missione di «solidarietà e cultura a servizio della persona», fosse come si diceva un tempo «portare vasi a Samo» e oggi «andare a vendere ghiaccioli al Polo Nord». D'altra parte è un argomento che trovo ancora affascinante benché sia ormai un po' di anni che me ne occupo.

LA GIORNATA DEL DONO

1. «La Repubblica italiana riconosce il **4 ottobre** di ogni anno «**Giorno del dono**», al fine di offrire ai cittadini l'opportunità di acquisire una maggiore consapevolezza del contributo che **le scelte e le attività' donative** possono recare **alla crescita della società italiana**, ravvisando in esse una forma di impegno e di partecipazione nella quale i valori primari della **libertà** e della **solidarietà** affermati dalla **Costituzione** trovano un'espressione **altamente degna di essere riconosciuta e promossa**».

2. La giornata del dono

Come molti di voi sicuramente sanno, la legge 14 luglio 2015, n. 110 ha istituito in Italia una giornata dedicata al dono. La legge è fatta di soli due articoli: il primo dice:

1. La Repubblica italiana riconosce il 4 ottobre di ogni anno «Giorno del dono», al fine di offrire ai cittadini l'opportunità di acquisire una maggiore consapevolezza del contributo che le scelte e le attività' donative possono recare alla crescita della società italiana, ravvisando in esse una forma di impegno e di partecipazione nella quale i valori primari della libertà e della solidarietà affermati dalla Costituzione trovano un'espressione altamente degna di essere riconosciuta e promossa.

L'istituzione della «giornata del dono» è tanto più significativa se si considera che il diritto italiano sino a poco tempo fa era, in generale, piuttosto sospettoso nei confronti delle «donazioni». La data del 4 ottobre non è casuale: è la ricorrenza in cui si festeggia San Francesco d'Assisi, emblema di generosità, di riguardo verso il creato, uno dei patroni d'Italia. Il riconoscimento che le scelte e le attività donative contribuiscono alla crescita della società non si riferisce soltanto alla crescita economica, ma anche a quella civile e alla saldatura dei legami sociali.

Il secondo articolo afferma che

2. In occasione del «Giorno del dono» di cui all'articolo 1, «possono essere organizzati, senza nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica, cerimonie, iniziative, incontri, momenti comuni di riflessione, presentazioni, in modo particolare nelle scuole di ogni ordine e grado, affinché l'idea e la pratica del

dono siano oggetto di attenzione in tutte le forme che possono assumere e affinché la loro importanza riceva il conforto di approfondimenti culturali e di testimonianze riguardanti le esperienze di impegno libero e gratuito che di fatto si realizzano nella società italiana.

A proposito di volontariato (1+1=3). Le attività donative particolarmente presenti ai promotori di questa legge sono state, essenzialmente, quelle del volontariato organizzato che in Italia gode, per fortuna, di buona salute. Il richiamo all'articolo 2 della Costituzione che dopo aver riconosciuto «i diritti inviolabili dell'uomo», cioè di tutti gli uomini, richiede «l'adempimento dei doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale» si attaglia particolarmente bene all'attività di volontariato, cioè «quella prestata in modo personale, spontaneo e gratuito, tramite l'organizzazione di cui il volontario fa parte, senza fini di lucro anche indiretti ed esclusivamente per fini di solidarietà».

CHE COS'È UN DONO

- Donare è privarsi **del diritto** di richiedere qualcosa in cambio (Jacques T. Godbout)
- **Il dono come trasferimento di beni o servizi da A ➤ B** deve avere due caratteri:
 - 1. **Recare un beneficio (*b*) al destinatario;**
 - 2. **Comportare dei costi (*c*) per l'individuo che dona.**

3. Che cos'è un «dono»

Nei vocabolari italiani il verbo donare viene definito più o meno «dare qualcosa a qualcuno con un libero atto di volontà e senza aspettarsi ricompense». Una definizione simile è quella fornita da uno studioso del dono, Jacques T. Godbout: «Donare è privarsi del diritto di richiedere qualcosa in cambio»; questo non significa che, in molti casi, il «qualcosa in cambio» non sia un obbligo per il ricevente. L'antropologo Marcel Hénaff [2002] osserva che l'offerta di un regalo è una forma di riconoscimento specifico [di specie] fra umani in quanto gruppi organizzati. Questo tipo di attività non si riscontrerebbe infatti presso nessun'altra specie di primati. I primatologi hanno osservato comportamenti altruistici presso tutte le grandi scimmie, ma non hanno riportato alcun caso che si configuri come dono, intendendo per tale l'offerta di un bene materiale da un partner a un altro che lo conserva e dopo un certo tempo lo restituisce o lo ricambia. Questo tipo di comportamento può essere definito a pieno titolo, secondo Hénaff, «simbolico», nel senso originario del termine greco *sun-bolon*, cioè di un oggetto che si scambia come segno di un patto concluso.

In linea generale, il dono come trasferimento di beni o servizi da A \longleftrightarrow B deve avere due caratteri:

1. Recare un beneficio (*b*) al destinatario;
2. Comportare dei costi (*c*) per l'individuo che dona.

Da notare che, dal punto di vista morale, benefici e costi non vengono valutati soltanto in base al criterio utilitaristico del «maggior beneficio per il maggiore numero di persone»; di solito nel nostro orizzonte morale pesano di più i costi. Facciamo un caso proposto da Steven Pinker.

IL PIÙ AMMIREVOLE

- Steve Pinker: «Chi fra questi tre personaggi è più ammirevole?»

 <p>Norman E. Borlaug, Agronomo, si stima che con la sua «rivoluzione verde», abbia salvato dalla fame più di un miliardo di persone, più di qualunque altro nella storia.</p>	 <p>Bill Gates con la sua fondazione eroga fondi per vaccinare centinaia di migliaia di persone e salvarle da malattie invalidanti.</p>	 <p>Madre Teresa Suora resa celebre dalla sua missione tra i più poveri di Calcutta, ha curato poche persone e salvarle da centinaia o migliaia di persone.</p>
--	---	--

4. Il più ammirevole

Chi pensi sia più da ammirare tra i seguenti personaggi: Madre Teresa, Bill Gates o Norman Borlaug? Con questa domanda Steven Pinker, ormai un bel po' di anni fa, iniziava un breve ragionamento sulla psicologia morale e più in particolare sull'istinto morale¹. Ovviamente, osservava Pinker, per molte persone la risposta è scontata: Madre Teresa. Resa celebre dalla sua missione tra i più poveri di Calcutta, beatificata dal Vaticano, premiata con il Nobel per la pace, era stata indicata in un sondaggio americano come la persona più ammirata del ventesimo secolo. Bill Gates il fondatore di Microsoft, veniva ammirato ma anche odiato e non mancavano siti web che avevano come motto «Odio Bill Gates»; e Norman Borlaug...chi diavolo era Norman Borlaug? In realtà uno sguardo più in profondità avrebbe dovuto, secondo Pinker, rovesciare i verdetti. Si stima infatti che l'agronomo Borlaug, con la sua «rivoluzione verde», abbia salvato dalla fame più di un miliardo di persone, più di qualunque altro nella storia; Bill Gates, ha deciso di impiegare una consistente parte della sua fortuna per combattere, nei Paesi in via di sviluppo, malattie endemiche difficili da estirpare, come la malaria e le parassitosi intestinali; mentre Madre Teresa ha esaltato la virtù della sofferenza, offrendo però ai suoi ospiti malati molte preghiere, ma poche cure efficaci. Quindi Borlaug, accreditato della salvezza dalla fame di un miliardo di persone, dovrebbe suscitare la maggiore ammirazione da parte

¹ PINKER S., 2008: *The moral instinct*, in «The New York Times», 13 gennaio.

del nostro senso morale; Bill Gates (e chi come lui) con la sua fondazione eroga fondi per vaccinare centinaia di migliaia di persone e salvarle da malattie invalidanti meriterebbe almeno il secondo posto; e se c'è un modesto posto anche per Madre Teresa essa non è certamente la prima a dover essere ammirata. Com'è, allora, che l'ammirazione dei tre personaggi sembra opposta rispetto al bene che hanno effettivamente fatto? Il costo personale sostenuto da Madre Teresa è proporzionalmente molto più alto di quello di Norman Borlaug e di Bill Gates: Bill Gates ha deliberato di lasciare a opere di beneficenza il 90% della sua ricchezza, ma la sua ricchezza ammonta a circa 90 miliardi gliene restano ancora 9... Madre Teresa ha dato tutto quello che aveva. Se si guardano soltanto i numeri l'ammirazione per Madre Teresa è apparentemente irrazionale. Ma in realtà essa ci insegna tre cose: 1. La prima è che le valutazioni morali non rispondono soltanto all'etica utilitaristica dei numeri. 2. La seconda, che vi è una distinzione tra l'etica, l'impegno morale personale, e la filantropia, l'amore per l'umanità. 3. La terza, che bisogna tenere distinte le donazioni (naturalmente sono assolutamente benvenute), dal dono.



5. Tipologie del dono

Di solito si distinguono due tipologie di doni: il dono arcaico e il dono moderno. Nel mondo arcaico di famiglie, clan, tribù, villaggi, prive di un diritto scritto con autoproduzione e consumo locale, i rapporti sociali tra gli individui e i gruppi erano costruiti soprattutto sulla base «morale» dei principi di condivisione (mettere in comune quello che si ha) e di equivalenza (che impedisce a un individuo di arricchirsi a spese della comunità) espressi nel triplice obbligo di donare, di ricevere e di ricambiare. Nelle società demograficamente dense e articolate del mondo moderno caratterizzate da eteroproduzione, da scambi globali diretti dal gioco della domanda e dell'offerta e nelle quali il diritto scritto è ben articolato e onnipresente, le relazioni sociali sono costruite soprattutto sul mercato e su principi «giuridici» che obbligano all'adempimento di impegni provenienti da «contratti», più o meno formali. Nel passaggio storico dalle società arcaiche a quelle moderne non è venuto meno né il sistema dei doni né quello degli scambi commerciali, ma è cambiato il peso rispettivo nel contribuire alla creazione dei rapporti sociali. Grossolanamente: nel primo più «solidarietà», nel secondo più mercato e più «diritto». Parallelamente sembra anche mutare il rapporto all'interno dell'ampia fenomenologia dei doni: si riduce la componente «obbligatoria», personale e reciproca, ed aumenta quella «umanitaria», impersonale, libera, unilaterale. Questo passaggio storico non ha portato all'eliminazione del dono obbligatorio, anzi. Il dono può essere volontario o obbligatorio, personale o anonimo, reciproco o unilaterale; nell'un caso e nell'altro il dono è espressione di un atteggiamento altruistico o prosociale.

ESISTE IL DONO COMPLETAMENTE LIBERO E GRATUITO?

- **1. Risposta ottimistica:** Dopo gli insetti sociali (api e formiche), l'uomo è l'animale più altruista che esista sulla Terra. Fa donazioni anonime a persone anche molto lontane; accoglie i migranti; pratica volontariato gratuito; condivide il sapere scientifico; è disposto al sacrificio personale a favore di altri individui, ecc.
- **2. Risposta pessimistica:** La natura dell'uomo è profondamente egoista. Il dono è solo un modo di mascherare i propri interessi personali: gratta, gratta, sotto ogni altruista troverai un egoista.

6. Esiste il dono completamente libero e gratuito?

Di solito questa domanda così generale viene fatta rientrare nella cornice teorica delle ricerche filosofiche sulla natura dell'uomo: l'uomo è naturalmente egoista o altruista? Vi sono molti dubbi sulle risposte da dare a questa domanda e anche se sia possibile una risposta, dato che non vi è affatto consenso sul fatto che esista una natura umana. L'*Homo æconomicus*, e l'*Homo donator*, non sono mai esistiti né singolarmente né da soli, ma sempre assieme all'*Homo politicus*, *religiosus*, *moralis*, *aestheticus*, *technologicus*, ecc. Pensare che l'*Homo donator* possa, o addirittura «debba», vincere sull'*Homo æconomicus* significa semplicemente pensare di sostituire una concezione «essenzialista» dell'uomo con un'altra. D'altra parte entrambi questi «essenzialismi riduzionisti» hanno svolto un importante ruolo di stimolo dal punto di vista euristico e metodologico: soltanto se si pensa l'uomo come «naturalmente egoista» (una linea di pensiero le cui icone moderne vengono popolarmente indicate lungo la linea Hobbes-Malthus-Darwin) gli atteggiamenti prosociali degli individui rappresentano un problema e divengono un campo di studio; viceversa soltanto se si pensa l'uomo come «naturalmente altruista» o come «animale sociale» (lungo la linea di pensiero Hume-Smith-Darwin) gli atteggiamenti antisociali degli individui esigono una spiegazione. Da questo punto di vista immaginare che vi sia una guerra tra *Homo æconomicus* e *Homo donator* (o, se si vuole, tra Hobbes e Hume) è profondamente sbagliato, perché questi due modelli sono anzitutto dei «punti di osservazione», dato che nell'uomo reale gli atteggiamenti prosociali e antisociali sono entrambi compresenti, anche se in proporzioni diverse, in ogni individuo.

Di solito, quindi, la risposta oscilla tra due assiomi

L'assioma dell'altruismo

1. Risposta ottimistica: L'altruismo descrive i comportamenti di un individuo a beneficio di qualcun altro o del gruppo. Dopo gli insetti sociali (api e formiche), l'uomo è l'animale più altruista che esista sulla Terra. Fa donazioni anonime a persone anche molto lontane; accoglie i migranti; pratica volontariato gratuito; condivide il sapere scientifico; è disposto al sacrificio personale a favore di altri individui, ecc.

L'assioma dell'egoismo:

2. Risposta pessimistica: Si assume che, nelle interazioni con gli altri, i singoli individui cerchino di massimizzare i loro personali guadagni materiali e si aspettino che gli altri facciano lo stesso. La natura dell'uomo è profondamente egoista. Il dono è solo un modo di mascherare i propri interessi personali: gratta, gratta, sotto ogni altruista troverai un egoista.

Probabilmente non esistono né gli egoisti puri, né gli altruisti puri, nondimeno si può individuare un continuum che va da atti di egoismo estremo sino all'altruismo «patologico».

LINGUAGGI E STRATEGIE DEL DONO

- **TRE LINGUAGGI:**
 - Il dono nella religione
 - Il dono nella società
 - Il dono nell'economia
- **DUE STRATEGIE:**
 - Il dono tra parenti
 - Il dono a sconosciuti

7. Linguaggi e le strategie del dono

I linguaggi attraverso cui il dono si esprime e comunica sono numerosi, così come le strategie che adotta. Noi accenneremo brevemente solo a

- Tre linguaggi:
 - Linguaggio religioso
 - Linguaggio sociale
 - Linguaggio economico

e a

- Due strategie:
 - Strategia parentale
 - Strategia verso sconosciuti

**IL DONO RELIGIOSO
(LA RECIPROCIÀ VERTICALE)**



L' UOMO DEBITORE:
La gratitudine
La cura del dono

La reciprocità verticale:
«Gratuitamente avete ricevuto, gratuitamente date»
(Mt 10,8): «Rimetti a noi i nostri debiti come noi li rimettiamo ai nostri debitori».

8. Il dono religioso (la reciprocità verticale)

«Gratuitamente avete ricevuto, gratuitamente date» (Mt 10,8): «Rimetti a noi i nostri debiti come noi li rimettiamo ai nostri debitori».

L' Uomo Debitore:

Il dono è stato pensato e agito per lungo tempo come ideale religioso (A. Caillé). Fin dall'antichità l'idea del dono è stata accompagnata dall'immagine dell'*Homo debitor*. Il concetto dell'*Uomo debitor* è nato e ha una lunga tradizione in diverse tradizioni religiose (l'uomo è anzitutto debitore nei confronti di Colui che, come dono, ha creato e mantiene la vita). La creazione del mondo è un atto donativo pienamente libero e gratuito di Dio. Nei suoi confronti l'uomo è debitore (*Homo debitor*). La concezione dell'uomo debitore sostiene tradizionalmente due atteggiamenti:

1. La gratitudine: lodi, preghiere, sacrifici. La reciprocità verticale sostiene anche idee come quelle della comunione dei santi e la commemorazione dei defunti. Secondo Natalie Zemon Davis il calvinismo ha rappresentato un momento di rottura nel cristianesimo della reciprocità verticale.

2. La cura del dono: l'immagine dell'*Uomo debitor* che deve ricambiare o restituire il dono ricevuto si dimostra utile a motivare la responsabilità soprattutto nei

confronti dell'ambiente e delle generazioni future (vedi l'enciclica *Laudato si'*). Ma ha come limite che funziona soltanto nella cerchia dei credenti.

I regali di natale (Strenne): l'uso dei regali di natale risale solo alla seconda metà dell'Ottocento nelle ricche famiglie della borghesia industriale. Ma le loro origini sono molto più antiche, risalgono agli inizi della storia di Roma, alla festa sabina della dea «Strena», una festa tra l'anno vecchio e l'anno nuovo durante la quale diversi gruppi sociali si sfidavano in attività dissipatorie di doni e contro-doni sempre più grandi, simili a quelle del potlatch degli indiani del Nordamerica. Con l'introduzione della figura di Babbo Natale le cattedrali del commercio (i supermercati) hanno fatto deviare il significato dello scambio di regali dal piano religioso a quello profano.

LE GRAZIE E LA GRAZIA



Per questo [nella polis] è costruito, bene in vista, un tempio delle Grazie, perché vi sia reciprocità. Questo infatti è proprio della grazia: che bisogna ricambiare favori a chi ha dato il suo favore e a nostra volta iniziare noi a dar favori (Aristotele, *Etica Nicomachea*).

«Grazia» indica l'atteggiamento di amicizia o benevolenza che anima chi concede un beneficio, ma soprattutto la bellezza morale del gesto in quanto tale.

9. Le Grazie e la Grazia

L'idea della reciprocità verticale è stata centrale anche nella Grecia antica nella quale in molte città vi era un tempio dedicato alle tre Grazie (Karité), che manifestava il bisogno della gratitudine. Aristotele, nell'*Etica Nicomachea*, scriveva:

Per questo [nella polis] è costruito, bene in vista, un tempio delle Grazie, perché vi sia reciprocità. Questo infatti è proprio della grazia: che bisogna ricambiare favori a chi ha dato il suo favore e a nostra volta iniziare noi a dar favori

«Grazia» indica l'atteggiamento di amicizia o benevolenza che anima chi concede un beneficio, ma soprattutto la bellezza morale del gesto in quanto tale.

Ma l'antica Grecia ci ha lasciato in eredità, per merito di Socrate, anche altri tre grandi doni:

1. Il dono dell'insegnamento senza farsi pagare (a differenza dei sofisti)
2. Il rifiuto di corrompere con doni e denaro i carcerieri per fuggire
3. L'idea di fare il sacrificio di un gallo ad Asclepio, dio tutelare del passaggio all'Ade, per ringraziarlo di avergli dato una buona morte.

IL DONO SOCIALE (RECIPROCIÀ ORIZZONTALE)



MARCEL MAUSS (1872 – 1950)
Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche (1923-1924):
Il dono è un atto che promuove e integra tutti gli aspetti della vita sociale: le cose, le persone, le idee.

Lo scambio di doni non ha lo scopo primario di massimizzare i profitti, ma di creare relazioni tra individui e gruppi. Il dono come riconoscimento della reciproca dignità, ruolo e gerarchia, è il linguaggio simbolico che lega assieme la fondazione religiosa e politica delle società.

10. Il dono come linguaggio sociale

Si racconta che gli abitanti di un'isola dell'Egeo solevano depositare sulla spiaggia di un'isola vicina i prodotti della loro terra, con la speranza, come per una sorta di tacita intesa, di tornarvi dopo sette giorni per trovare nello stesso luogo beni di uguale valore prodotti nell'isola. Cosa che puntualmente avveniva.

Che cos'è che fa sì che, anche in mancanza di qualunque accordo scritto o parlato, il dono ricevuto venga ricambiato?

A questa domanda sono state date molte risposte. Una delle più affascinanti rimane ancora quella di Marcel Mauss e cioè che l'oggetto donato incorpora in qualche misura «una parte» del donatore o il suo «spirito» (*hau*).

Marcel Mauss

Poco più di novant'anni fa, nel 1924, Marcel Mauss (1872-1950), pubblicava la memoria dal titolo *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*. Il *Saggio sul dono* è nato dall'intenzione di Mauss di condurre una ricerca sull'origine dei moderni «contratti legali». Ma quasi subito l'autore si è concentrato su un'altra domanda: che cos'è che fa sì che nelle società primitive e arcaiche, che, per definizione, sono prive di contratti legali, i doni ricevuti siano regolarmente

restituiti o ricambiati? A partire da questa domanda, Mauss fa la scoperta che nelle società primitive e arcaiche gli scambi di doni, all'apparenza liberi e gratuiti, sono in realtà obbligatori e interessati. In questi gruppi umani infatti si evidenziano tre «obblighi»: l'obbligo di fare doni, l'obbligo di riceverli e l'obbligo di ricambiarli. È proprio attraverso questi tre «obblighi», in mancanza di contratti scritti, che il via vai di beni e servizi crea la rete dei legami sociali, religiosi, economici e politici fra gli individui; a sua volta è la rete dei legami fra gli individui (parentele, vicinato, discendenze reali o mitiche) a fornire gli indirizzi per lo scambio di beni e servizi. Il dono è un atto che promuove e integra tutti gli aspetti della vita sociale: le cose, le persone, le idee. Lo scambio di doni non ha lo scopo primario di massimizzare i profitti, ma di creare relazioni tra individui e gruppi. Il dono come riconoscimento della reciproca dignità, ruolo e gerarchia, è il linguaggio simbolico che lega assieme la fondazione religiosa e politica delle società.

O IL DONO O LA GUERRA

Il linguaggio sociale dei doni è una delle **invenzioni umane** più originali. Nessun altro animale usa, come l'uomo, la strategia del dono. Quando un uomo incontra un altro uomo (uno sconosciuto) ha due possibilità: **o fare un dono**, porgergli la mano (riconoscimento che si fa parte della stessa comunità di uomini), **o fare la guerra**.

IL DONO È IL LINGUAGGIO ALTERNATIVO ALLA GUERRA



La Tavola
Rotonda

11. O il dono o la guerra

Il linguaggio sociale dei doni è una delle invenzioni umane più originali. Nessun altro animale usa, come l'uomo, il linguaggio del dono. Quando un uomo incontra un altro uomo (uno straniero) ha due possibilità: **o fare un dono**, porgergli la mano (riconoscimento che si fa parte della stessa comunità di uomini), **o fare la guerra**.

Il dono è il linguaggio alternativo al linguaggio della guerra.

La fondazione religiosa e politica delle società è connessa alla questione del dono, cioè al riconoscimento reciproco della pari dignità. D'altra parte la politica, nella sua forma più alta di promozione del riconoscimento della dignità reciproca tra individui e gruppi, non è altro che l'alternativa alla guerra guerreggiata.

La pace di re Artù: Verso la fine del *Saggio sul dono* Mauss ricorda l'episodio della Tavola rotonda: «I Bretoni, le *Cronache di Arturo*, raccontano come il re Arturo con l'aiuto di un carpentiere di Cornovaglia, ideasse quella meraviglia della sua corte, quella miracolosa "Tavola rotonda", intorno alla quale i cavalieri non si batterono più. Prima per "sordida invidia" insanguinavano i banchetti più belli con stupide baruffe, con duelli e con assassini. Il carpentiere disse ad Arturo: "Ti costruirò una tavola bellissima alla quale potranno sedersi più di milleseicento persone, e girarle intorno, e dalla quale nessuno sarà escluso... Nessun cavaliere potrà dare battaglia perché tutti i posti saranno uguali". Non ci fu più un "posto d'onore" e di conseguenza non ci furono più dispute. Ovunque Arturo portasse la sua tavola, la sua nobile compagnia restava gioiosa e invincibile. È così che ancora oggi le nazioni

diventano forti e ricche, felici e buone. I popoli, le classi, le famiglie, gli individui potranno arricchirsi, ma saranno felici solo quando sapranno sedersi, come dei cavalieri, intorno alla ricchezza comune. È inutile cercare lontano quale sia il bene e la felicità. Essi risiedono nella imposizione della pace, nel ritmo ordinato del lavoro, volta a volta comune e individuale, nella ricchezza accumulata e poi redistribuita, nel rispetto e nella generosità reciproca».

Quando nel 1924 Mauss scriveva questo testo aveva davanti agli occhi la proposta del presidente americano Wilson che intendeva promuovere una Società delle nazioni (l'antenata dell'ONU) il cui scopo era di garantire la pace tra i popoli. Purtroppo, come sappiamo, la Società delle nazioni non è riuscita a evitare la seconda guerra mondiale.

SE GLI AMICI FANNO I REGALI, I REGALI FANNO GLI AMICI

IL DONO E LA GUERRA SONO I DUE LINGUAGGI DELLA POLITICA

1. Le società umane **non** sono fondate sull' **interesse individuale**: nascono da **interazioni** individuali e di gruppo, da alleanze e associazioni cioè dalla logica della politica: «il dono maussiano è un dono politico».
2. **La politica, nella sua forma più alta, è promozione del riconoscimento della dignità reciproca tra individui e gruppi.**
3. Nelle società moderne la forma più avanzata del dono è rappresentata **dall'ideale democratico**, cioè dal riconoscimento dell'uguale dignità di ciascuna persona.

12. Se gli amici fanno i regali, i regali fanno gli amici

Il dono e la guerra sono i due linguaggi della politica.

In un saggio di molti anni fa in cui articolava la nozione di reciprocità e redistribuzione nelle società tradizionali, Marshall D. Sahlins, dopo aver osservato, con una formulazione vagamente mafiosa che «se gli amici fanno regali, i regali fanno gli amici», aggiungeva: «in questo modo i popoli primitivi fuoriescono dal caos hobbesiano»². Il caos hobbesiano, la guerra di ogni uomo contro ogni uomo, troverebbe quindi la prima soluzione non nel *Leviatano*, nel patto sociale che porta alla creazione dello stato, ma nello scambio reciproco di doni. Lo scambio di doni e favori reciproci, sostenuto dal riconoscimento della reciproca dignità, ruolo e gerarchia costituirebbe il modo di fare politica nelle società prive di leggi scritte.

L'uscita dalla condizione di «guerra di tutti contro tutti» non sarebbe avvenuto attraverso il patto sociale che ha dato vita allo Stato, ma quando l'uomo ha imparato a sostituire il linguaggio della guerra con quello dei doni.

Ancora oggi quando un capo di Stato va in visita ufficiale presso un altro capo di Stato, portare un dono è una parte obbligatoria del protocollo diplomatico. Il dono ha il significato di sottolineare le relazioni amichevoli tra i due Stati. D'altra parte è obbligatorio per il capo di Stato ricevere il dono che gli viene offerto: rifiutarlo significherebbe arrecare un'offesa molto grave; infine sarebbe anche molto grave se chi riceve un dono non lo ricambiasse con qualcosa di ugualmente significativo.

² SAHLINS M. D., 1969: *On the Sociology of Primitive Exchange*, in BANTON M. (ed.), *The Relevance of Models for Social Anthropology*, Tavistock, London.

NON CREDETE AL CAVALLO



Ma il dono, come ogni altro linguaggio, svela la sua **profonda ambiguità** di strumento che da un lato ha la funzione di creare interazioni, associazioni, alleanze; dall'altra quella di suscitare conflitti, mettere in contrasto, produrre violenza.

La corruzione
L'inganno

È noto l'ammonimento di Laocoonte ai Troiani che discutevano se trasportare in città il cavallo di legno lasciato dai Greci come dono agli dei: «Non credete al cavallo, Troiani; qualunque cosa sia, temo i Greci anche quando portano doni» (Eneide, II, 48)

13. Non credete al cavallo (i freni del dono)

Il dono svolge la funzione di sostituire la guerra perché è un «linguaggio sociale» squisitamente umano e comune a tutte le società. Ma il dono, come ogni altro linguaggio, svela la sua profonda ambiguità di strumento che da un lato ha la funzione di creare interazioni, associazioni, alleanze; dall'altra quella di suscitare conflitti, mettere in contrasto, produrre violenza. È noto l'ammonimento di Laocoonte ai Troiani che discutevano se trasportare in città il cavallo di legno lasciato dai Greci come dono agli dei: «Non credete al cavallo, Troiani; qualunque cosa sia, temo i Greci anche quando portano doni» (Eneide, II, 48)

Nella realtà il rapporto tra scambio di doni ed esercizio della politica ha anche evidenziato tutte le ambiguità delle pratiche del dono, la più evidente delle quali è la corruzione, innescando nei legislatori e nelle opinioni pubbliche, attorno al dono antico, molta circospezione. Nelle società contemporanee le norme sociali e morali che reggono i circuiti del dono maussiano (solidarietà con la famiglia, lealtà al capo, al clan, alla tribù, ecc.) e quelli giuridici (gli obblighi generali, comuni a tutti, del rispetto delle leggi e dei contratti) possono entrare in conflitto. I casi più studiati sono quelli della corruzione e del cosiddetto «familismo» (nepotismo, clientelismo, legami di tipo mafioso, ecc.).

I doni si usano per corrompere e trasgredire alle leggi.

La strategia del dono prevede che la prima mossa sia sempre quella di dare fiducia. Il proverbio dice che «fidarsi è bene non fidarsi è meglio». La strategia del dono esige il contrario: «non fidarsi è bene, fidarsi è meglio». Il freno principale alla strategia della prima mossa del dono (quella del «fidarsi») è costituito dai comportamenti degli «opportunisti» (*free-riders*), cioè da coloro che approfittano della generosità

altrui per incrementare la loro ricchezza personale, contravvenendo agli obblighi caratteristici dei circuiti del dono, quello della reciprocità e quello della condivisione.

L'ECONOMIA DEL DONO HOMO OECOMICUS

I mercati e le economie non possono funzionare se non sono inserite in una cornice politica e giuridica che promuova la cooperazione fra tutti i membri della società. La politica deve avere la precedenza nei confronti dell'economia.

NON ESISTE UN'ECONOMIA DEL DONO

14. L'economia del dono (Homo oeconomicus)

Non ci sono mai state nella storia umana tante organizzazioni e tante iniziative ispirate al dono quante ve ne sono in questo mondo globale dominato dal «mercato». La maggior parte di queste iniziative operano all'interno di una visione «filantropica». Fonti giornalistiche calcolano che, solo in Italia, la filantropia privata valga circa quaranta miliardi di euro (2015). Tuttavia: non esiste un'economia del dono. Tutte le esperienze economiche moderne che si ispirano al dono, come l'economia solidale, l'economia sociale, il commercio equo, il microcredito, ecc., pur essendo importanti e in qualche caso vitali per alcune persone, non rappresentano un'«altra economia», ma soltanto un modo diverso di rapportarsi all'economia di mercato. Esse non alterano i due cardini base dell'economia di mercato, l'attesa di un profitto e la spinta a conquistare sempre nuovi «clienti». Tuttavia i mercati e le economie non possono funzionare se non sono inserite in una cornice politica e giuridica che promuova la cooperazione fra tutti i membri della società. La politica deve avere la precedenza nei confronti dell'economia.

STRATEGIE

1. IL DONO TRA PARENTI

$$R > C/B$$

- (dove r è il coefficiente di parentela genica tra donatore e ricevente ed esprime la probabilità che due individui condividano un dato gene in forza della loro discendenza da un antenato comune recente; c sono i costi sostenuti dal donatore per l'atto altruistico; b è l'insieme dei benefici ricevuti dal ricevente).

15. Strategie. Il dono tra parenti

Facciamo un esempio molto semplice:

1. Vostro figlio vi viene a chiedere 300 mila euro perché sta per avere un bambino e vuole un alloggio più grande. Voi, se li avete, fate il sacrificio di privarvi di quei soldi e glieli date.

2. Il vostro vicino di casa vi viene a chiedere 300 mila euro perché sta per avere un bambino e vuole un alloggio più grande. Voi, anche se li avete, molto probabilmente non glieli date.

Come mai questa differenza? La risposta immediata è che siete altruista con vostro figlio, proprio perché è vostro figlio. Ma questo cosa significa? Come si lega l'altruismo ai geni?

3. Una mamma è disposta a sacrificare la sua vita per il figlio?

Quella illustrata nella diapositiva è la cosiddetta «regola di Hamilton» secondo la quale perché avvenga un atto altruistico parentale, il coefficiente di parentela genica tra donatore e ricevente dev'essere superiore al rapporto tra costi e benefici. Si formalizza questa relazione nella formula, divenuta poi molto popolare $R > C/B$.

Secondo questa regola, la disponibilità a sacrificare la propria vita da parte di un organismo diminuisce a mano a mano che il legame di parentela si allenta: in un diploide sarà del 50% per un fratello, del 25% per un fratellastro, del 12,5% per un cugino primo e così via.

Ma in realtà non sappiamo se una madre qualsiasi è disposta a sacrificare la sua vita dato che questa legge non è in grado di predirlo. Come questa legge non sa dire perché alcuni sono disposti a sacrificare la vita per un estraneo.

2. IL DONO IN UNA COMUNITÀ DI STRANIERI

Il miglior amico di Valerie Maupin ha un carissimo amico che ha bisogno di un rene. Con un atto di straordinario altruismo Maupin ha offerto uno dei suoi che però non è risultato compatibile. A questo punto lei si chiede: « Se sono disponibile a fare questo per qualcuno che conosco , perché no per qualcun'altro che ha una necessità altrettanto grande? Con questo pensiero Valerie Maupin, una giovane studentessa di infermeristica e parrucchiera di 24 anni che vive a San Diego ha deciso di fare qualcosa di ancora più straordinario. Avrebbe donato uno dei suoi reni a uno sconosciuto. Qualche mese dopo il suo rene era in Florida a filtrare il sangue di una donna di 50 anni chiamata Cristina Curti.

Si conoscono diversi altri casi di altruismo straordinario di persone che come Valerie Maupin hanno donato un loro rene a uno sconosciuto. Allora la domanda è: che cos'è che fa sì che qualcuno doni una parte del suo corpo a un perfetto sconosciuto?

16. Strategie. Il dono in una comunità di stranieri

La reciprocità diretta descrive soltanto una piccola parte dei comportamenti altruistici. Gran parte dei comportamenti altruistici non rientrano nel modello della reciprocità diretta: le relazioni tra gli uomini sono spesso asimmetriche e fugaci.

È il caso ad esempio della donazione di sangue.

È il caso dell'elemosina: i poveri non sono in grado, per definizione, di essere reciproci anche se spesso sono capaci di essere grati.

È il caso delle donazioni a sconosciuti colpiti da calamità naturali come terremoti o inondazioni.

Cos'è che sostiene questi comportamenti altruistici non direttamente reciproci?

La risposta più frequente è «la reputazione». Ma questa non spiega gli atti di altruismo «nascosti».

Allargare il cerchio

Il miglior amico di Valerie Maupin ha un carissimo amico che ha bisogno di un rene. Con un atto di straordinario altruismo Maupin ha offerto uno dei suoi che però non è risultato compatibile. A questo punto lei si chiede: « Se sono disponibile a fare questo per qualcuno che conosco , perché no per qualcun'altro che ha una necessità altrettanto grande? Con questo pensiero Valerie Maupin, una giovane studentessa di infermeristica e parrucchiera di 24 anni che vive a San Diego ha deciso di fare qualcosa di ancora più straordinario. Avrebbe donato uno dei suoi reni a uno sconosciuto. Qualche mese dopo il suo rene era in Florida a filtrare il sangue di una donna di 50 anni chiamata Cristina Curti.

Si conoscono diversi altri casi di altruismo straordinario di persone che come Valerie Maupin hanno donato un loro rene a uno sconosciuto. Allora la domanda è: che cos'è che fa sì che qualcuno doni una parte del suo corpo a un perfetto sconosciuto? Perché si chiede Valerie Maupin posso offrire il mio rene a qualcuno che conosco e non a qualche altro disperato che non conosco? Allargare il circolo dell'altruismo parentale sino al dono agli stranieri.

LA VITA COME DONO

La riflessione di Alicia dopo la perdita per tumore di un congiunto

Tendo a guardare a tutto questo come se tutte le cose che accadono nella mia vita fossero un dono, per qualunque ragione o comunque avvengano. *Non necessariamente tutti i doni sono piacevoli, ma in tutto ciò che avviene c'è un significato. Ho avuto parecchia sofferenza nella mia vita... è attraverso questa che ho imparato molto. Mentre non voglio tornare indietro e rivivere questa sofferenza, io comunque sono grata perché questa mi ha fatto diventare quella che sono. Vi sono grandi quantità di gioie e dolori, ma tutto questo arricchisce la vita.*

17. La vita come dono

La riflessione di Alicia dopo la perdita per tumore di un congiunto

«Tendo a guardare a tutto questo come se tutte le cose che accadono nella mia vita fossero un dono, per qualunque ragione o comunque avvengano. Non necessariamente tutti i doni sono piacevoli, ma in tutto ciò che avviene c'è un significato. Ho avuto parecchia sofferenza nella mia vita... è attraverso questa che ho imparato molto. Mentre non voglio tornare indietro e rivivere questa sofferenza, io comunque sono grata perché questa mi ha fatto diventare quella che sono. Vi sono grandi quantità di gioie e dolori, ma tutto questo arricchisce la vita».