

Ambiguità e modernità del dono

Due riflessioni a partire dal *Saggio sul dono* di Marcel Mauss

Estratti da Marco Aime, *Da Mauss al MAUSS*, in Marcel Mauss, *Saggio sul dono*, Einaudi, Torino, 2002.

Ambiguità del dono.

Nel novembre del 2000 padre Alex Zanotelli, missionario comboniano da anni impegnato ad aiutare i poveri nella baraccopoli di Korogocho, alla periferia di Nairobi, rifiutò i 500 milioni del premio «Feltrinelli», assegnatogli dall'Accademia dei Lincei, suscitando scandalo e indignazione presso molti che pure stanno dalla parte dei deboli come lui. «I poveri non hanno bisogno di carità, ma di modifiche strutturali», sostenne. Con quella presa di posizione provocatoria, Zanotelli ha smascherato l'ambiguità che talvolta si cela dietro il dono o meglio, dietro a un certo tipo di dono.

Quando regaliamo qualcosa a qualcuno, compiamo un atto personalizzato. Regaleremo, probabilmente, qualcosa che ci fa piacere regalare, ma tenendo presenti i gusti e la personalità del destinatario.

Pertanto, in quel dono ci sarà qualcosa di noi e qualcosa di chi lo riceverà, perché in fondo gli oggetti sono ricettacoli di identità²⁸.

Accade però che nella nostra società si presentino occasioni di donare in modo spersonalizzato o generalizzato. Sappiamo che il nostro sistema economico è alla base di notevoli diseguaglianze, sia all'interno della nostra stessa società sia nei confronti di quei milioni di individui che abitano il cosiddetto Sud del mondo. Spesso, per «riparare», almeno in parte, le fratture causate dall'economia, si finisce per chiedere aiuto allo Stato o alle numerose associazioni di volontariato e di carità che caratterizzano la nostra società. Il dono della carità, istituzionalizzato tramite tali enti organizzati, non è più un dono al prossimo, cioè al vicino, a qualcuno che conosciamo, ma diventa un dono finalizzato a lenire tutte le sofferenze in generale. Al soggetto singolo del 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 mondo²⁹.

Prendiamo il caso della beneficenza televisiva e delle varie maratone che la sostengono. Nella sua spettacolarizzazione, rappresenta uno dei tratti distintivi recenti della nostra epoca. Si tratta di una tipica forma di dono generalizzato, che non prevede un contro dono in beni materiali. Se un beneficio per il donatore c'è, sarà semmai di tipo interiore. Si tratta di una sorta di riconversione. Il donatore non offre qualcosa di veramente suo, non sceglie un oggetto che rappresenti in qualche modo il rapporto tra lui e il destinatario. Il donatore offre del denaro, suo come appartenenza materiale ed economica, ma non «suo» in quanto segnato da un rapporto affettivo unico (se c'è affetto o attaccamento, è per il denaro in genere, non per «quel» denaro). D'altra parte, nemmeno conosce il destinatario, né si aspetta da lui che ricambi il dono ricevuto. Il «dono generalizzato» è una ruota che gira. Si dà non a qualcuno ma alla società e si sa che si riceverà³⁰.

Si fa quindi la carità per aiutare i poveri del mondo, gli affamati, gli ammalati, ma la carità, avverte Mauss, «ferisce chi la riceve», è umiliante. Umiliante, perché chi riceve 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.

Se la carità, in quanto dono indifferenziato, non prevede un dono di ritorno, anche perché non è indirizzata a un particolare destinatario, è allora davvero disinteressata. Nulla è meno gratuito del dono, sostiene Mauss. Il problema sta ancora una volta nella colonizzazione del nostro immaginario da parte del pensiero utilitarista, che ci fa sembrare un «nulla» ciò che invece è importante. Non siamo solo e sempre «economicisti», tesi a massimizzare i nostri guadagni materiali. Come sostiene anche il Premio Nobel per l'economia Amartya Sen, pure nel capitalismo c'è una forte componente morale³¹ e lo stesso Adam Smith, divenuto ormai un abusato profeta del libero mercato, non ha solo scritto *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, ma è stato anche autore di *Teoria dei sentimenti morali*.

La carità assolve un ruolo di medicamento dell'anima, gratifica chi la fa e gli mette il cuore in pace. L'indignazione di padre Zanolli allora non appare più un gesto provocatorio dettato dall'irruenza tipica del personaggio, ma una chiara denuncia dell'ambiguità che talvolta si nasconde dietro la generosità di chi, magari anche in buona fede, dona. Salvo poi, come nel caso in questione, avallare leggi le quali, mettendo in ginocchio le economie di certi paesi, diventano una delle cause di quella povertà che poi si vuole lenire con il dono³².

Il dono, abbiamo visto, costruisce legami e pertanto getta le basi della società, ma la sua esasperazione può arrivare a mettere in moto un processo opposto. L'obbligo di restituire è uno degli atti fondamentali del dono e il dono concede una certa libertà rispetto

all'arco di tempo impiegato per restituire e all'entità del contro dono. È però vero che un ritardo eccessivo o un dono di molto inferiore a quello ricevuto suscitano disagio e generano un'asimmetria nel rapporto. Siamo soliti dire «basta il pensiero», ma, ammettiamolo, è una forma di sottile ipocrisia, perché in fondo ci aspettiamo non una parità matematica, ma almeno un pari impegno (economico o morale) da parte dei nostri partner. Da collante sociale il dono può allora trasformarsi in arma di distruzione. I due donatori diventano antagonisti e in certi casi potranno arrivare a utilizzare il dono per colpire, umiliare, distruggere il rivale.

Modernità del dono.

«Eppur si dona» potremmo esclamare, nonostante le apparenze e le nostre convinzioni ci portino a pensare altrimenti. Nella maggior parte dei casi siamo indotti a credere che si tratti di un'eccezione alla

regola, dove la regola è scambiare con un guadagno da parte di entrambi i contraenti. Questo perché il dono, come viene concepito nella sua accezione contemporanea, è il prodotto di un'idealizzazione portata avanti da duemila anni di Cristianesimo, per cui si parla di dono solo quando questo è assolutamente gratuito, unilaterale, senza aspettativa di ricambio, in poche parole, disinteressato⁴².

Abbiamo visto che non è così, ma spesso le società si pensano diversamente da come sono e il riflesso di questo pensiero finisce per condizionarne l'azione. Come afferma Clifford Geertz, l'uomo rimane spesso impigliato nella rete di simboli da lui stesso creata⁴³.

A quanto pare, abbiamo delegato allo Stato, alla scienza e al mercato il compito di soddisfare i nostri bisogni, ma questi tre soggetti non riescono ad assolvere totalmente il loro compito. Saremmo davvero felici in una società efficientissima, ipertecnologica, ultrarazionale e superburocratizzata? Lo scenario sarebbe quello ipotizzato da Aldous Huxley nel suo *Il mondo nuovo*, e decine di altri libri e film fantascientifici non fanno altro che raccontarci le fughe di pochi «resistenti», non allineati, da un futuro simile. Non si tratta solo di rifugiarsi all'ombra rassicurante del mito del *buon selvaggio*, ma di constatare che la razionalità a cui tendiamo o meglio, con cui ci dipingiamo, non è sufficiente. Stato, mercato e scienza sono istituzioni reali e costituiscono la chiave dell'ordine sociale moderno, ma non rappresentano la società nella sua interezza. Danno vita semmai al terreno su cui si muove quella che Caillé chiama la *socialità secondaria*, in cui le relazioni si sviluppano tra funzioni e non tra individui⁴⁴. Al contrario, la *socialità primaria* necessita invece di una personalizzazione dei rapporti, che va costruita nel tempo.

Appare abbastanza evidente che la realtà urbana, fatta di grandi numeri, così come il modello contemporaneo di lavoro, basato su lunghi spostamenti, relazioni telefoniche e telematiche, nonché l'accelerazione generalizzata delle azioni finalizzate a una maggiore efficienza non favoriscono certo il maturare di una socialità personalizzata. Siamo nel pieno di quella che Paul Virilio chiama

surmodernità, un'accelerazione della storia dove la rapidità ha annullato le distanze e pertanto il tempo prevale sullo spazio. Accade però che da qualche anno, proprio a Londra, a Parigi, a Zurigo e in altre grandi città europee, cioè nelle culle della modernità, siano stati avviati dei tentativi di creare delle alternative.

Parliamo dei cosiddetti circuiti di scambio locale. Si chiamano SEL (Systèmes d'échanges locaux) in Francia, LETS (Local Exchange Trade Systems) nel Regno Unito, *Tauschring* (letteralmente *circuito di scambio*) in Germania e *Banche del Tempo* in Italia⁴⁵. Con forme e organizzazioni diverse, questi sistemi locali tendono a spostare l'accento dallo scambio commerciale a uno scambio non regolamentato da una meccanica, ma che prevede una forma di moralità⁴⁶.

L'ispirazione per la realizzazione di questi sistemi è stata tratta da realtà simili operanti a Grand Yoff, un quartiere di Dakar. Cosa è accaduto in Senegal? Che per fare fronte a un sistema economico di marchio occidentale, amato dalle élite dei funzionari ma troppo lontano dalle esigenze della gente comune, si è tentato di riproporre in chiave moderna quella che gli antropologi definiscono «l'economia degli affetti». Niente di più naturale che recuperare le tradizionali relazioni parentali, struttura fondante della società africana, e farle funzionare come rete di scambio. In che modo? «Noi sotterriamo una iena per disseppellire un'altra iena» dicono le donne di Dakar, citando un proverbio *sererè* (popolazione senegalese), che diventa involontariamente una sorta di slogan di questa nuova forma di economia antiutilitarista.

Se un individuo ha bisogno di un aiuto, sotto forma di manodopera o di beni di consumo, potrà accedere alle risorse esistenti nel gruppo di persone che costituiscono il suo circuito di scambio. Individui che sono legati tra di loro non solo da vincoli parentali veri e propri, ma anche da quella parentela scherzosa, caratteristica di molte regioni dell'Africa, che crea legami di tipo familiare anche al di fuori dei consanguinei. A sua volta il beneficiario restituirà al donatore un

servizio o dei beni per rifonderlo del favore. Si tratta di un banale baratto, si potrebbe obiettare. Invece no. La differenza sta proprio nell'attivazione del circuito. Il baratto mercantile è un semplice scambio tra due commercianti senza l'utilizzo del denaro. In questo caso invece tra gli individui che si scambiano beni e servizi, si consolida sempre di più un legame di solidarietà che rafforza il circuito stesso. In pratica il bene viene rimpiazzato dal legame.

Da noi però i clan e le famiglie allargate non esistono, si può obiettare. Ciò non significa che non si possano stabilire legami di solidarietà tra persone che condividono il desiderio di tentare di dare vita a un nuovo sistema, sia pure su piccola scala.

Il primo SEL è stato fondato nell'estate del 1994, il secondo nel dicembre dello stesso anno. Meno di due anni dopo i SEL francesi erano già 120 e il loro numero sta crescendo rapidamente. In Gran Bretagna, dove i LETS sono nati qualche anno prima, si contano oggi oltre 400 circuiti di scambio. Il successo è quindi evidente. Anche in questi circuiti urbani europei lo scambio di beni e servizi è alla base del sistema.

All'interno di un SEL il lavoro si scambia con altro lavoro e non con del capitale. Questa è la filosofia che sta alla base di tali meccanismi sociali. Un discorso del genere può forse apparire un po' utopico, eppure i primi LETS sono nati in una realtà razionale e protestante come quella britannica. I sistemi di scambio locali più che risolvere questioni economiche, danno vita a una nuova forma di socialità, un bene raro nel nostro mondo. Inoltre il carattere locale di questi circuiti consente di raggiungere soluzioni più concrete e attuabili di quelle proposte dagli enti pubblici, spesso troppo lontani dal quotidiano.

Facciamo un esempio concreto: Giovanni ha bisogno di una *baby sitter*, però non dispone dei soldi necessari per permettersi di pagare una ragazza. Francesca invece ha il motorino rotto e deve prendere l'autobus per recarsi all'università. Fino qui sarebbe semplice ipotizzare uno scambio di favori: Giovanni ripara il motorino a

Francesca e questa accudisce i bambini per una sera. Si tratterebbe della forma piú antica di scambio: il baratto. Però c'è un problema, Giovanni è un medico, non un meccanico e non è in grado di riparare il motorino della studentessa. Mario però lo è. Basta mettersi d'accordo: Francesca farà la baby sitter a Giovanni, il quale diventa debitore nei suoi confronti di un certo numero di ore di lavoro. Mario ripara il motorino di Francesca, rilevando così il suo credito nei confronti di Giovanni. Quest'ultimo pagherà il suo debito fornendo assistenza medica a Mario in caso di necessità.

Se immaginiamo questo semplice meccanismo moltiplicato per decine o centinaia di persone, abbiamo realizzato un sistema di scambio locale. Tali sistemi rappresentano un tentativo di creare impiego residuale rispetto ai vincoli macroeconomici (la concorrenza mondiale, i parametri di Maastricht, ecc.) e si fondano su una forma di solidarietà circoscritta a un ristretto numero di partecipanti. Gli stessi promotori di questi gruppi sono pienamente consci del fatto che tali iniziative non possono certamente sostituire il modello economico vigente. È però importante mettere in evidenza e valorizzare la ricchezza pedagogica di tale formula, che se non altro ha il grande merito di proporre un sistema alternativo e di dimostrare che non siamo necessariamente costretti ad arrenderci a tutti i costi davanti al vangelo dei grandi finanziari internazionali. Grazie a queste iniziative, si riscoprono le virtù della cosiddetta economia informale, quella che Latouche chiama «neoclanica» e che consente agli attori di passare da uno scambio freddo e anonimo a un sistema di scambi «caldi» e personalizzati.