

Università di Modena e Reggio Emilia
Corso di Antropologia
Prof. Gualtiero Harrison

IL DONO FRA RECIPROCITA' E DISPENDIO



Il dono del cervo", 19 x 21, Pastello

A cura di Rita Loccisano
rita.loccis@tiscali.it

Indice

<i>Introduzione</i>	2
<i>1. Il dono presso la tribù Kwakiutl</i>	3
1.1 <i>La ricchezza per i Kwakiutl</i>	3
1.2 <i>La distruzione della ricchezza</i>	4
1.3 <i>Dovere del dono</i>	4
<i>2. Homo Oeconomicus vs Homo Reciprocans</i>	5
2.1 <i>Una società egoista</i>	5
2.2 <i>Caillé e il paradigma del dono</i>	6
2.3 <i>Bataille e il dispendio</i>	6
<i>3. I tre aspetti del dono</i>	9
3.1 <i>Una definizione di dono</i>	9
3.2 <i>Donare</i>	9
3.3 <i>Ricevere</i>	10
3.4 <i>Ricambiare</i>	11
3.5 <i>L'obbligo della restituzione</i>	12
<i>4. Forme e ambiguità del dono</i>	13
4.1 <i>Le forme del dono</i>	13
4.2 <i>Ambiguità del dono generalizzato</i>	13
<i>5. Attualità dello scambio</i>	16
5.1 <i>Dalla società primaria alla secondaria</i>	16
5.2 <i>L'associazione come luogo di scambio</i>	16
5.3 <i>Il carattere innovativo del dono</i>	17
5.4 <i>La Banca del Tempo</i>	18
<i>Bibliografia</i>	20

Introduzione

Parlare di dono oggi nel mondo occidentale suona come qualcosa di anacronistico.

Nella società capitalistica l'uomo si è abituato a comprare quasi tutto, i suoi sogni e i suoi desideri sono condizionati sempre più dalla pubblicità. Il suo immaginario, per usare una felice espressione di Serge Latouche, è stato colonizzato. Il dono ha un ruolo marginale nella sua vita

I regali, nelle società ricche trovano posto in occasioni ben precise: il compleanno, Natale, un matrimonio, e così via; ed anche in quelle occasioni il regalo sembra rappresentare un problema più che un piacere. Cosa compro? Il mio regalo sarà adeguato? Piacerà?

Ma il valore del dono va al di là di quello che comunemente la gente pensa. Ha una funzione sociale importantissima che è quella di creare legami.

In questa breve tesina cercherò di dimostrare quanto il concetto di dono sia radicato nella storia dell'essere umano e quanto sia importante, oggi più che mai, tornare a parlare di dono. Più precisamente descriverò quelle che sono le funzioni del dono secondo grandi antropologi come Marcel Mauss, che ha scritto un saggio intitolato, appunto, "Saggio sul dono"; Georges Bataille, che nel suo saggio "Il dispendio" ha dimostrato quanto la dimensione non utilitaristica sia indispensabile per l'equilibrio dell'uomo e della società e Ruth Benedict che ha analizzato l'importanza del dono nelle società tribali del Nord America. L'analisi di quest'ultima del ruolo che assume il dono nella società tribale dei Kwakiutl, assieme a quella che ne fa Marcel Mauss, sono di fondamentale importanza per la presente discussione perchè ci permettono di vedere il dono in una prospettiva del tutto inusuale. Prospettiva che getta nuova luce sulla concezione del dono in generale e su quella occidentale in particolare. E' per questo motivo che credo che sia importante, prima di procedere all'analisi, descrivere sin da subito questa realtà così diversa dalla nostra.

IL DONO PRESSO LA TRIBU' KWAKIUTL

1.1 La ricchezza per i Kwakiutl

La tribù dei Kwakiutl vive sull'isola di Vancouver, nell'America Nord-occidentale ed è stata studiata dagli antropologi fin dal XIX° secolo. L'economia di questo popolo si basa sulla pesca e la lavorazione del pesce, in particolare merluzzo, salmone e balena. L'immensa disponibilità di pesce nel loro territorio ha reso questo popolo molto ricco. Come un pò in tutto il mondo, anche tra i Kwakiutl è ricco l'uomo che dispone di molto denaro e oggetti preziosi. La cosa sorprendente però è l'uso che di questo denaro viene fatto. A differenza delle culture occidentali dove la ricchezza tende ad essere accumulata e conservata, tra i Kwakiutl la ricchezza si dimostra regalando. Il prestigio, dunque, sta nel potere di donare, donare molto e a chiunque. Questa forma di dono è stata studiata anche da Mauss, il quale l'ha denominata *potlâc*. Mauss definisce il *potlâc* la forma arcaica dello scambio rigettando l'opinione comune che sia il baratto la forma primitiva di scambio.

Chi è più ricco, quindi, più dona. Ma cosa significa donare presso i Kwakiutl? Significa sostanzialmente dimostrare la propria superiorità umiliando chi riceve il regalo. Significa sfidare. Ecco come Bataille definisce il *potlâc*:

“Esso (il potlâc) esclude ogni mercanteggiamento e, in generale, è costituito da un considerevole dono di ricchezze ostensibilmente offerte con il fine di umiliare, di sfidare o di obbligare un rivale. Il valore di scambio del dono risulta dal fatto che il donatario, per cancellare l'umiliazione e raccogliere la sfida, deve soddisfare all'obbligo da lui contratto in occasione dell'accettazione, di rispondere ulteriormente con un dono più importante, cioè di restituire ad usura”.¹

Ed ecco, invece come lo descrive Mauss:

“Queste tribù, molto ricche, [...] trascorrono l'inverno in una festa continua: banchetti, fiere e mercati che costituiscono al tempo stesso l'assemblea solenne della tribù. [...] Ma ciò che è notevole nelle tribù di cui ci occupiamo è il principio della rivalità e dell'antagonismo che domina su tutte queste usanze. Si arriva fino alla battaglia, fino alla messa a morte dei capi e dei nobili che così si affrontano. Si giunge, d'altra parte, fino alla distruzione puramente santuaria delle ricchezze accumulate, per oscurare il capo rivale e, nello stesso tempo, associato (d'ordinario, nonno, suocero o genero). C'è prestazione totale nel senso che è tutto il clan che contrae per tutti, per tutto ciò che possiede e per tutto ciò che fa, tramite il suo capo. Ma tale prestazione assume, per parte del capo, un andamento agonistico molto spiccato. Essa è essenzialmente usuraria e sontuaria; si assiste, prima di ogni altra cosa, a una lotta dei nobili per assicurarsi una gerarchia da cui trae un ulteriore vantaggio il loro clan”.²

¹ G.Bataille, *Il dispendio*, Armando, Roma 1997, p. 65

² M. Mauss, *Saggio sul dono*, Einaudi, Torino 2002, p.10

1.2 La distruzione della ricchezza

Il dono non è dunque l'unica forma di *potlâc*, come abbiamo appena letto è possibile sfidare un altro capo attraverso spettacolari distruzioni di ricchezza.

Ruth Benedict, in *Modelli di cultura* illustra molto dettagliatamente questi rituali nei quali le distruzioni rappresentano un sacrificio religioso offerto agli antenati:

“Tutto il sistema economico della costa nord-occidentale era al servizio di questa ossessione. Un capo aveva due modi per ottenere la vittoria a cui ambiva. L'uno consisteva nel gettare vergogna sul rivale donandogli molto di più di quanto lui potesse restituire con l'interesse richiesto. L'altro consisteva nella distruzione di beni. In ambedue i casi il donatore reclamava una contropartita, benché nel primo caso le sue ricchezze aumentassero e nel secondo diminuissero. [...]

La distruzione dei beni poteva avvenire in molte forme. Gare di distruzione erano grandi potlâc in cui si consumavano enormi quantità di olio di pesci candela. Se ne dava in abbondanza agli ospiti, e lo si gettava anche sul fuoco. Poiché gli ospiti sedevano vicini al focolare, il calore emanante dalle fiammate d'olio li metteva in gran disagio, e anche questo faceva parte della contesa, perché sarebbe stato vergogna per loro non rimanere immobili ai loro posti, per quanto alto il fuoco balzasse, sfiorando le travi del tetto. Anche l'anfitrione doveva far mostra della più assoluta indifferenza di fronte alla minacciata distruzione della sua casa. [...] Se la festa superava qualsiasi altra il capo invitato avesse mai offerta ai suoi ospiti, egli doveva lasciare la casa e cominciare i preparativi per una festa di restituzione più ricca ancora di quella offerta dal rivale. Se invece credeva che non eguagliasse le feste che lui aveva già date, copriva d'insulti l'ospite, che procurava di ristabilire in qualche modo il suo prestigio. Poteva, a questo scopo, mandare degli uomini a rompere in pezzi quattro canoe per alimentare il fuoco. [...]”³

1.3. Doveri del dono

Nella cultura Kwakiutl donare è un obbligo. Il capo perde la sua autorità se non dimostra, sperperando ricchezza, di essere frequentato e benamato dagli spiriti della fortuna. Nella tribù Kwakiutl, così come in altre tribù del nord-ovest americano, perdere il prestigio equivale a perdere l'anima.

Tuttavia anche ricevere comporta un obbligo. Non si ha il diritto di rifiutare un dono, sarebbe come dire in pubblico che si ha paura di ricambiare e perdere il proprio posto nella società. Oppure, al contrario, potrebbe simboleggiare la presunzione di chi si ritiene già invincibile. Bisogna accettare la sfida.

Se donare e ricevere sono un obbligo, ricambiare lo è ancora di più. Nella restituzione c'è l'essenza del *potlâc*. Se non si ricambia ciò che si è ricevuto o non si distrugge un valore equivalente si perde la propria dignità davanti a tutta la tribù e per sempre. Si perde il proprio rango e persino la propria libertà. La pena è la schiavitù per debiti.

Normalmente, però, non basta restituire l'equivalente di quanto ricevuto. Presso queste società l'obbligo di restituzione è *ad usura*, ed il tasso di interesse parte dal 30% fino ad arrivare al 100% l'anno. Quindi, se ricevo quest'anno una coperta per il matrimonio di una figlia vuol dire che devo restituirne due l'anno prossimo.

³ R. Benedict, *Modelli di cultura*, Feltrinelli, Milano 1970, p 195

HOMO OECONOMICUS VS HOMO RECIPROCANS

2.1 Una società egoista

L'età moderna è stata caratterizzata dal modello dell'*homo oeconomicus* che, a partire da Locke, vede l'interesse come l'impulso dominante di un individuo autonomo e autoaffermativo, il legame sociale come prodotto di rapporti contrattuali e l'ordine come effetto di scelte razionali.

L'economia classica e alcune correnti della filosofia concordano nell'affermare che, affinché la società funzioni bene, ciascuno deve perseguire il proprio interesse egoistico.

Tra queste correnti filosofiche la più incisiva è stata la dottrina filosofica dell'utilitarismo, concepita da Jeremy Bentham, il quale definì l'utilità come ciò che produce vantaggio e che rende minimo il dolore e massimo il piacere. La teoria di Bentham fu ripresa dal suo allievo John Stuart Mill che relativizzò la quantità di piacere al grado di raffinatezza dell'individuo: una persona, posta di fronte ad una scelta fra n alternative sarà portata a scegliere quella che ne massimizza la felicità.

L'analisi, però, si può estendere a livello complessivo. Nella formulazione originaria, infatti, l'utilità è una misura cardinale della felicità; essa è perciò aggregabile mediante l'operazione di somma. È quindi possibile misurare il "benessere sociale", definendolo come somma delle singole utilità degli individui appartenenti alla società.

Finalità della giustizia è la massimizzazione del benessere sociale, quindi la massimizzazione della somma delle utilità dei singoli, secondo il noto motto benthamiano: "*Il massimo della felicità per il massimo numero di persone.*"

In campo economico, determinante è stato il contributo di Adam Smith, fondatore della scuola classica. Per Smith un sistema di libera iniziativa economica, nel quale ciascuno è libero di promuovere i propri interessi, era il più adatto a procurare il maggior beneficio possibile sia per l'individuo sia per la società. Lo sforzo dell'individuo di perseguire esclusivamente il proprio interesse egoistico determina, secondo Smith, il massimo benessere per lui e per gli altri. L'ordine economico 'naturale' è il migliore e va salvaguardato dagli interventi esterni che rischiano di perturbarlo negativamente. L'uomo ha un'innata tendenza alla socialità e al perseguimento dei propri bisogni attraverso lo scambio con gli altri. E' l'interesse egoistico e non la benevolenza ad essere produttivo di benessere.

Concludendo, secondo questa impostazione, non solo il comportamento economico è guidato dal *self interest* ma si ipotizza anche che l'individuo, in quanto razionale, sia sempre in grado di riconoscere e perseguire il proprio interesse, cioè sia capace di individuare i mezzi più appropriati per raggiungere il suo fine. In questo senso la razionalità è *strumentale*. Attraverso l'invenzione dell'arco è possibile cacciare il cervo. Impiegando un certo reddito è possibile acquistare beni che consentano al consumatore di raggiungere un certo livello di utilità. E' evidente quali siano le conseguenze della generalizzazione di questa modalità di interazione sociale: ciascuno diviene il *mezzo* per il conseguimento dei fini di altri individui. E' inevitabile che in questo processo ciascuno finisca per percepirsi come un *oggetto*, portando ad una generale reificazione dei rapporti umani.

A questa concezione dell'uomo si oppongono Caillé e Bataille. Il primo dimostra che la reciprocità costituisce effettivamente un aspetto importante del comportamento umano e il secondo che l'interazione umana non ha una pura funzione *strumentale*.

2.2 Caillé e il paradigma del dono

Nelle scienze sociali esistono due paradigmi fondamentali. Il primo, definito utilitarista o individualismo metodologico, concepisce l'uomo come *Homo Oeconomicus*, teso cioè, come detto in precedenza, a conseguire il proprio interesse personale. Questa caratteristica umana sarebbe geneticamente predeterminata, preesistente alla volontà dell'individuo. Il secondo paradigma è quello definito da Durkheim come paradigma collettivista o olistico. Esso vede l'individuo assoggettato alle regole della sua cultura e società, delle quali è il prodotto. Cultura e società preesistono allora all'individuo. Ma cultura e società non sono forse generate dagli individui?

Alain Caillé si inserisce in questo dibattito affermando che entrambi i paradigmi non forniscono una spiegazione plausibile alla questione della genesi del legame sociale e propone l'assunzione di un terzo paradigma, il paradigma del dono. Il dono, dice Caillé, istituisce rapporti di obbligazione reciproca e costituisce le basi della società.

Se si accetta questo paradigma allora bisogna rimettere in discussione quelli che finora sono stati i valori attribuiti a beni e servizi. Essi non avrebbero più soltanto valore di scambio, cioè un valore commerciale e neppure più solo un valore d'uso, determinato dai bisogni che si riescono a soddisfare. Beni e servizi assumono sotto questa luce un nuovo valore, il valore di legame. Il valore del bene/servizio va oltre a quello finora identificato, diventando, attraverso il dono, promotore di relazioni sociali. Il legame creato diventa più importante del bene/servizio scambiato.

2.3 Bataille e il dispendio

Anche Georges Bataille, seppure con argomenti diversi, si oppone fermamente al principio classico dell'utilità. La vita umana per Bataille non può accontentarsi di una logica dell'utile, ma ha a suo fondamento un bisogno di perdita e di dono, rimosso dall'odierna società borghese. L'utilitarismo riduce l'esistenza umana alla logica quantitativa della produzione, acquisizione e consumo di beni causando un radicale impoverimento, in quanto l'esistenza stessa viene privata del suo senso più profondo.

A fondamento della vita dell'uomo, avverte Bataille, non esiste solo la mera legge della necessità (chiamata da Freud *Ananke*), ma anche l'*Eros*, il movimento pleorico e abbondante di energia che preme per trovare spazi di espressione. Altrimenti non si spiegherebbero tutti i fenomeni legati dall'idea di consumo improduttivo e di perdita senza contropartita quali il lusso, i culti, la poesia o l'erotismo. Bataille afferma che tutte queste attività sono accomunate dal *principio della perdita*:

“L'attività umana non è interamente riducibile a processi di produzione e di conservazione, e il consumo deve essere diviso in due parti distinte. La prima, riducibile, è rappresentata dall'uso del minimo necessario, agli individui di una data società, per la conservazione della vita e per la continuazione dell'attività produttiva: si tratta dunque della condizione fondamentale di quest'ultima. La seconda parte è rappresentata dalle spese cosiddette improduttive. Il lusso, i lutti, le guerre, i culti, le costruzioni di monumenti sontuosi, i giochi, gli spettacoli, le arti, l'attività sessuale perversa (cioè deviata dalla finalità genitale) rappresentano altrettante attività che, almeno nelle condizioni primitive, hanno il loro fine in sé stesse. Orbene, è necessario riservare il nome di dépense a queste forme improduttive [...] esse costituiscono un insieme caratterizzato dal fatto che,

in ciascun caso, l'accento viene posto sulla perdita che deve essere la più grande possibile affinché l'attività acquisti il suo vero senso.”⁴

Tutte queste attività richiedono *sacrificio*, che etimologicamente significa, dice Bataille, produzione di cose *sacre*. A sostegno della sua tesi Bataille porta diversi esempi, come quello dei gioielli. “*Non è sufficiente che i gioielli siano belli e splendidi, il che renderebbe possibile la loro sostituzione con falsi: il sacrificio di una fortuna alla quale si è preferita una collana di diamanti è necessario alla costituzione del carattere affascinante di tale collana*”⁵. La *dépense* crea per mezzo della perdita, essa “*restituisce al mondo sacro ciò che l'uso servile ha degradato, reso profano*”⁶.

Bataille, quindi oppone il dispendio all'utile, la produzione al consumo e infine il sacro al profano.

Anche Bataille, come Caillé, si domanda quali siano i fattori che tengono unita la società. Per dare una risposta a questa domanda Georges Bataille fonda nel 1936 il *Collège de sociologie sacré* con l'obiettivo di studiare tutte quelle attività umane che avessero “valore comunitario”, ovvero fossero creatrici di unità e coesione sociale.

Il mondo sacro, per Bataille, è quello che si oppone al mondo del lavoro. Quest'ultimo, essendo caratterizzato da regolarità, ragionevolezza, regole, orari e divieti costringe alla rinuncia, al calcolo, alla posposizione del piacere a causa del dovere e alla rinuncia all'eccesso. Ma il mondo pulsionale violato conserva la sua irriducibile energia, la quale, ulteriormente potenziata dal divieto torna a scatenarsi in momenti di trasgressione. Divieto e trasgressione, come sacro e profano sono, per Bataille, non solo complementari ma anche indispensabili ai fini del mantenimento dell'equilibrio sociale e individuale.

Bataille individua nel *potlâc* la forma primitiva della *dépense* e del sacro. Sia nella forma obbligatoria dello scambio che nell'ostentazione e distruzione di ricchezza vi è una sottile commistione tra spreco e desiderio di affermare il proprio prestigio e la propria superiorità. Sovrano, nelle culture in cui vige il *potlâc*, è chi ha il potere di perdere, chi consuma la propria ricchezza rifiutandone un uso strumentale e opponendosi a una logica produttiva e accumulativa. Sovrano è tutto ciò che si colloca al di là dell'utilità.

Un altro studio che conferma come le azioni umane non siano guidate dal mero istinto utilitaristico è stato condotto da Oscar Lewis. Egli svolse un'indagine in uno dei quartieri più poveri di Città del Messico con lo scopo di misurare il tenore di vita delle famiglie del luogo e quello che emerse stupì lo stesso ricercatore:

“Notevolmente elevata era la somma spesa nell'acquisto di oggetti religiosi. [...] E più una famiglia era povera, più spendeva nell'acquisto di oggetti religiosi. [...]L'unica categoria in cui le famiglie più povere avevano speso di più di quelle più ricche era quella degli oggetti religiosi. [...]Di più, gli oggetti religiosi predominavano anche fra i doni ricevuti dalle famiglie più povere; tali oggetti rappresentavano quasi la metà di tutti i doni ricevuti, mentre nel caso delle famiglie più ricche gli oggetti religiosi costituivano solo meno del 15 per cento dei regali.

Il fatto che gli abitanti della vecindad avessero mantenuto il possesso degli oggetti più a lungo della maggior parte dei loro altri beni attesta il ruolo decisivo sostenuto dalla religione nella vita dei poveri. Pare anche che gli oggetti religiosi possano essere le uniche cose con cui i poveri,

⁴ *Ibidem*, p 58.

⁵ *Ibidem*, p 59.

⁶ G. Bataille, *La parte maledetta*, Bertani, Verona 1972, p.102

conservandone il possesso abbastanza a lungo, riescono a stabilire una vera identificazione”⁷.

Senza bisogno di andare in Messico, basta osservare le processioni religiose nei paesini del centro-sud italiano: è la gente più povera e disperata a privarsi, a sacrificare quel poco denaro di cui dispone appuntandolo con lo spillo sul vestito della statua del santo di turno, nella speranza di ottenere il miracolo che cambierà la sua vita.

Gesti pieni di significato e di speranze, che di sicuro vanno al di là del concetto di utilità.

⁷ O. Lewis, *La cultura della povertà*, Il Mulino, Bologna 1973, p. 579

I TRE ASPETTI DEL DONO

3.1 Una definizione di dono

Abbiamo appena visto che il dono e la perdita sono dimensioni necessarie per la vita e l'equilibrio dell'uomo. Gli esseri umani, dunque, non agiscono sempre seguendo ragioni utilitaristiche. Ma neppure in maniera completamente gratuita. Il dono non è mai gratuito. Chi dona si aspetta qualcosa in cambio. Ci si può chiedere allora che cosa sia il dono e cosa lo differenzi dallo scambio mercantile. Jacques T. Godbout in *Lo spirito del dono* ne dà un'eccellente definizione: “Definiamo dono ogni prestazione di beni o servizi effettuata, senza garanzia di restituzione, al fine di creare, alimentare o ricreare il legame sociale tra le persone”⁸.

Gli aspetti discriminanti rispetto allo scambio mercantile, quindi, sono almeno tre.

Il primo concerne la libertà. Il dono è libero, non vi è nessun vincolo e nessun contratto che ci spinga a donare o a ricambiare. E' vero che un *obbligo* di ricambiare esiste, ma mai questo obbligo può essere paragonato a quello contrattuale dello scambio commerciale. Mentre la violazione di quest'ultimo è perseguibile legalmente e penalmente il primo obbligo si configura come dovere squisitamente morale, pertanto non sanzionabile legalmente. L'assenza di coercizione e di costrizione fa sì che il dono sia una scelta.

La seconda differenza riguarda la valutazione che facciamo dell'altro. A differenza dello scambio mercantile nel dono non esistono garanzie. Questo presuppone ed alimenta fiducia in chi dà e in chi riceve. Ad esempio per ciò che concerne il valore del bene/servizio donato. Infatti, al contrario dello scambio mercantile, che si basa sull'equivalenza dei beni scambiati, non esistono garanzie di equivalenza nel dono o di restituzione dello stesso.

L'ultimo aspetto riguarda ancora il rapporto di reciprocità che si instaura attraverso il dono. Lo scambio mercantile è incentrato sull'abolizione del debito: al termine della transazione le parti risultano rispettivamente proprietarie del bene scambiato e prive di obblighi nei confronti dell'altra parte. Il dono, al contrario, induce all'indebitamento. Infatti, la dimensione prolungata nel tempo nella restituzione del dono crea un debito che mantiene attivo il legame tra le due o più parti.

L'atto del donare non è un momento unico, ma è costituito, come anticipato nel paragrafo dedicato ai Kwakiutl, da almeno tre parti: donare, ricevere e ricambiare il dono.

3.2 Donare

La lingua italiana non riesce ad esprimere adeguatamente le implicature contenute nell'atto del donare. L'italiano possiede i lemmi “dono” e “regalo” e i loro rispettivi verbi ma questi termini sono vaghi, se non addirittura contraddittori. Infatti, siamo soliti associarli a un atto gratuito, mentre il dono è tutt'altro che gratuito. La parola italiana “regalo” sembra non contenere il “rovescio della medaglia” del donare, ovvero la creazione del debito. Anche quest'ultimo termine, debito, in italiano sembra essere relegato quasi esclusivamente alla sfera economica o, se riferito a rapporti privati, ha spesso una connotazione negativa. Sembra quasi che si voglia inconsciamente negare la possibilità di potersi trovare in quello stato che invece è normale nei rapporti comuni tra persone, anche se non viene percepito come tale. Lo stato di debitore, appunto.

⁸ J.T. Godbout, *Lo spirito del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 1993, p. 30

Tra genitori e figli, tra amici, nella coppia si dona a volte di più di quanto si riceva, ma non per questo ci si sente creditori o debitori. Il dono è uno strumento indispensabile nella creazione e nel mantenimento dei rapporti: la situazione di squilibrio che si viene a creare permette che la relazione rimanga “in tensione”, viva. Anzi, è proprio la situazione contraria, quella di equilibrio, che sancisce la rottura del rapporto. Basti pensare alla restituzione dei regali alla fine di un rapporto sentimentale: il debito viene annullato e si ritorna alla parità.

L’idea del dono gratuito, del dare senza cercare nulla in cambio sono entrate nella nostra cultura probabilmente attraverso la religione cristiana e la predicazione del Vangelo, dove il dare viene esaltato e il ricevere scoraggiato:

“Da’ a chiunque ti chiede; e a chi prende del tuo, non richiederlo. Ciò che volete che gli uomini facciano a voi, anche voi fatelo a loro. Se amate coloro che vi amano che merito ne avrete? Anche i peccatori fanno lo stesso. E se fate del bene a coloro che vi fanno del bene, che merito ne avrete? Anche i peccatori fanno lo stesso. E se prestate a coloro da cui sperate di ricevere, che merito ne avrete? Anche i peccatori concedono prestiti ai peccatori per riceverne altrettanto. Amate invece i vostri nemici, fate del bene e prestate senza sperarne nulla, e il vostro premio sarà grande e sarete figli dell’Altissimo; perché egli è benevolo verso gli ingrati e i malvagi.”⁹

Nelle società primitive il dono era locale e rivolto sempre a persone concrete e conosciute. La religione, invece, ha creato una vasta comunità universale e impersonale dove occorre donare a tutti. Inoltre, le religioni hanno favorito la radicalizzazione del dono, visto che diventa persino possibile donare se stessi e la propria vita. Il simbolo stesso della croce riporta alla memoria il sacrificio di un uomo che ha speso tutta la sua vita per l’umanità e che non solo non è ricambiato, ma è rifiutato, il suo dono non viene accolto. Eppure il suo gesto estremo è ancora donare, donare persino la sua vita per chi non lo merita. Cosa può esserci di più gratuito?

Infine, va ricordata anche una sorta di interiorizzazione del gesto che presiede al dono. Il dono primitivo, infatti doveva essere mostrato nei *potlâc*, perché rappresentava la messinscena della generosità del donatore. Al contrario, il dono religioso, in particolare quello cristiano, non deve essere ostentato. Il paradosso però è che più ci si mostra disinteressati e più ci si merita la ricompensa divina. Quindi, anche il dono cristiano alla fine “ritorna”, come il dono primitivo, solo che non ritorna nella maniera *orizzontale* delle società arcaiche, dove lo scambio avveniva tra pari, ma ritorna in maniera *verticale*, da Dio all’uomo.

3.3 Ricevere

Quando si riceve un dono si prova quasi sempre una duplice emozione: un senso di gioia legato alla gratitudine per l’autore del dono ed un certo imbarazzo causato dal fatto di essere automaticamente passati nella condizione di debitori.

Tuttavia, ricevere un dono è sempre piacevole, bisogna ammetterlo. E bisogna riconoscere anche che a volte, in queste circostanze ci si comporta un pò da ipocriti, pronunciando frasi fatte come “Non ti dovevi disturbare!” o “E’ solo un pensiero!” solo perché sembra gentile.

Accettare un dono significa accettare la relazione con l’altra persona. Spesso l’inizio di un nuovo rapporto è proprio segnato da un regalo. Se il regalo si accetta si crea immediatamente una

⁹ *Vangelo di Luca 6, 30-35*

situazione di squilibrio che “accende” la relazione, se invece si rifiuta è il segnale che non ci si vuole sbilanciare, non si vuole creare una situazione di debito – e quindi di relazione- con l’altro.

Ma rifiutare un dono può rivelarsi molto offensivo in certe situazioni o in certe culture. Tra i Kwakiutl, per esempio, equivale a dichiarare guerra.

3.4 Ricambiare

Perché ci sentiamo obbligati a restituire?

Secondo Mauss l’oggetto donato porta con sé un’anima che costituisce l’identità del donatore, per cui il destinatario non riceve soltanto un oggetto ma anche l’associazione di quell’oggetto con l’identità del donatore. Mauss porta come esempio lo “*hau*” maori. “*Hau*” significa “spirito del dono”. Lo “*hau*” viene trasferito dal donatore al destinatario attraverso il dono e può, anzi *deve* ritornare al suo proprietario originale attraverso lo stesso dono o un equivalente. Per i Maori lo spirito dell’oggetto è dotato di una forza propria che lo spinge a tornare nel luogo di origine. Nelle isole oceaniche, invece, non ricambiare significa perdere il “*mana*”, ovvero la fonte spirituale di autorità e ricchezza. “Il *mana* polinesiano simbolizza non solo la forza magica di ogni essere, ma anche il suo onore; una delle migliori interpretazioni di questa parola è: autorità, ricchezza.”¹⁰

L’interpretazione di Mauss è stata attaccata da Claude Lévi-Strauss in quanto connotata di un animismo inaccettabile, dice Lévi-Strauss, dagli antropologi. Egli propone a sua volta un’altra interpretazione che si basa sul primato del simbolo e sull’origine simbolica della società che nasce proprio dallo scambio. L’errore di Mauss, per Lévi-Strauss, è stato quello di studiare il dono come fenomeno a sé stante piuttosto che inserirlo nel sistema più vasto della reciprocità integrata nella società. Per Lévi-Strauss la realtà dello scambio degli oggetti va ricercata in quelle “strutture inconse” che sono la componente profonda della cultura sociale e che sono indipendenti dalle soggettività individuali. Così, per Lévi-Strauss, attraverso gli scambi si crea il mondo della reciprocità, in cui gli oggetti comunicano valori simbolici, in quanto simboleggiano sentimenti, uniscono persone e gruppi.

Tuttavia la tesi di Mauss potrebbe a una seconda analisi rivelarsi tutt’al più incompleta piuttosto che sbagliata. Un’altra interpretazione è infatti possibile: lo *hau* o il *mana* non sono un valore già prestabilito come proprio dal donatore, ma piuttosto il valore prodotto dalla reciprocità, valore etico condiviso dai protagonisti dello scambio.

Di parere ancora diverso è Maurice Godelier, il quale rifiuta l’idea del primato del simbolo di Lévi-Strauss e propone una teoria sociologica. Sarebbero meccanismi sociologici infatti, secondo Godelier, a indurre gli individui a donare. Godelier è convinto che ciò che “apre la strada al dono è la volontà degli uomini di creare dei rapporti sociali”¹¹.

Infine, molto interessante appare la teoria illustrata da Hochschild nel suo saggio “Economia della gratitudine” in cui si occupa in particolare della coppia e di come le peculiarità di genere incidano nel rapporto. Nella coppia si dona spesso per il piacere di vedere felice il proprio compagno. Sono proprio questi gesti che creano “uno stato di debito reciproco che, nutrito da surplus e da sorprese [...] fa sì che ciascuno possa dire dell’altro: «gli devo tanto». Tale sistema è tutt’altro che altruistico: appare tale solo se letto con una lente utilitaristica. Il «guadagno», il ritorno esiste, ma va cercato in un appagamento che non è oggettivamente quantificabile. Occorre infatti tenere conto delle diverse

¹⁰ M. Mauss, 2002 *cit.*, p. 63

¹¹ M. Godelier, *L’énigme du don*, Fayard, Paris, 1996

percezioni degli attori”¹². E’ cosa abbastanza frequente sentir dire da persone di cui raccogliamo sfoghi o confidenze frasi come “gli ho dato tanto” oppure “bisogna anche dare, non solo prendere!”

3.5 L’obbligo della restituzione

L’obbligo della restituzione costituisce l’atto fondamentale del dono. Come detto in precedenza si tratta piuttosto di un obbligo morale che di altro tipo, ed è proprio la mancanza di garanzie sulla restituzione, la *scommessa* del dono, che crea il legame sociale.

Caratteristica distintiva del dono rispetto allo scambio mercantile è la libertà, come detto nel paragrafo introduttivo di questo capitolo. La libertà di restituire quando e come si vuole. Pur nel rispetto di questa libertà esistono però delle regole e dei limiti al *quando* ed al *come* deve avvenire la restituzione. Ad es. il regalo dato in cambio deve essere di pari o di maggior valore, non “basta il pensiero” come si è soliti dire. La data della restituzione è dilazionata nel tempo, è vero, ma un ritardo eccessivo, così come un dono di valore molto inferiore a quello elargito possono creare tensioni in un rapporto, in quanto creano asimmetria. Il dono in quel caso può rivelarsi un’arma. E’ quello che succede nelle tribù del nordamerica, dove il dono non ricambiato rende inferiore colui che lo ha accettato.

¹² A. R. Hochschild, *The economy of Gratitude*, in D. Franks e E. D. McCarthy, *The sociology of Emotions*, Jai Press Inc., Greenwich Conn. 1989

FORME E AMBIGUITA' DEL DONO

4.1 Le forme del dono

Per Jacques T. Godbout il dono «non concerne soltanto momenti isolati e discontinui dell'esistenza sociale, ma la sua stessa totalità. Ancor oggi non è possibile avviare o intraprendere alcunché, niente può crescere e funzionare se non nutrito dal dono»¹³. Il dono è assolutamente presente nelle società contemporanee: c'è il dono in famiglia, nel gesto della madre verso il bambino, o negli innumerevoli servizi, aiuti e gesti quotidiani compiuti da membri della rete familiare verso altri membri, o anche nelle famiglie che adottano un bambino.

C'è il dono in amore: donarsi tempo, emozioni, felicità; il dono in amicizia, gli aiuti e il sostegno, le cose e gli oggetti che circolano fra amici; il dono in occasione di eventi: nascita, compleanni, esami, fidanzamenti, matrimoni, ecc.; il dono in occasione di festività come il Natale, la Befana, la Pasqua, e le varie feste della donna, degli innamorati; il dono agli ospiti e agli stranieri, il dovere dell'accoglienza, dell'offrire cibo, vino, ospitalità che in molti posti è ancora molto forte.

C'è il dono nella forma del volontariato sociale, volontariato con anziani, bambini, immigrati, poveri, persone vittime di violenza; il dono in gruppi di aiuto reciproco, i gruppi di autoaiuto, gli alcolisti anonimi, basati sul principio che non si può riuscire da soli, che c'è bisogno dell'aiuto degli altri e di una forza superiore che si riceve e si trasmette ad altri. C'è il dono perfino nello spazio del lavoro, nel tempo e nel sostegno che si rivolge ai colleghi, alla ditta o all'impresa. Dunque, il dono è estremamente diffuso anche da noi, seppure non trova spesso un adeguato riconoscimento simbolico. Il dono è alla base della nostra società moderna, molto più di quanto non pensiamo

Il dono è un atto personale. Quando facciamo un regalo scegliamo sì qualcosa che piace a noi ma allo stesso tempo calibriamo la scelta anche sui gusti del destinatario. Nel dono, quindi c'è una componente che caratterizza chi dona e allo stesso tempo chi riceve.

Tuttavia, nella società moderna si è venuto a creare un nuovo tipo di dono, il *dono agli sconosciuti*, detto anche *dono generalizzato* che si differenzia radicalmente da quello fin qui descritto. E' quello che si ritrova per esempio nel dono del sangue, degli organi, nella beneficenza, nelle sottoscrizioni.

4.2 Ambiguità del dono generalizzato

“Il dono della carità non è più il dono al prossimo, 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”¹⁴.

Il dono generalizzato non presuppone, e spesso non crea, nessun tipo di legame tra chi dona e chi riceve. E' un sistema di delega che ha come elemento positivo il diffondere nella comunità lo spirito di solidarietà tra chi ha ricevuto di più e chi ha ricevuto di meno.

¹³ J.T. Godbout, *Lo spirito del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 1993

¹⁴ M. Godelier, 1996 cit., p.12.

Ciò che, a mio avviso, differenzia principalmente il dono generalizzato dal dono vero e proprio è che nel primo il donatore non sceglie un oggetto o un servizio che in qualche modo rappresenti il suo rapporto con il destinatario. Anche perché il donatore non conosce il destinatario. Viene a mancare il rapporto di fiducia verso il ricevente che invece è tipico del legame interpersonale forte che si crea con il dono. Questo perché il dono agli sconosciuti non prevede controdono, l'unica forma di beneficio che il donatore può ricavare dal suo gesto è, se c'è, di tipo interiore. "Il dono generalizzato", dice Godbut, "è una ruota che gira. Si dà non a qualcuno ma alla società e si sa che si riceverà"¹⁵.

Ma la carità, avverte Mauss, "ferisce chi la riceve", è umiliante perché non si può restituire, ricambiare il dono. Nel dono generalizzato chi riceve non entra nella spirale del dare, ricevere, ricambiare, l'atto dell'aiutare si conclude nel momento della ricezione. Viene a crearsi una falla nel triangolo donare-ricevere-ricambiare che "dà vita a gerarchie sociali ed economiche che si trasformano inevitabilmente in rapporti di forza e trasforma il ricevente in debitore impotente"¹⁶.

A questo proposito ritengo importante riportare la provocatoria riflessione di S. Latouche sui rapporti Nord-Sud in particolare tra Europa e Africa:

"Certo, noi abbiamo già avuto molto dall'Africa. Senza parlare della razzia degli uomini, tratta dei negri o acquisto di atleti, del saccheggio dell'avorio o dei legni preziosi, l'Africa ci ha fecondati e continua a farlo nelle arti: musica e scultura in particolare. La potenza ammaliatrice dei ritmi africani e dei loro prolungamenti afroamericani del Nord, delle Antille o del Sud, non cessa d'influenzare la creazione musicale mondiale. [...]

Tuttavia, questi apporti, assimilati dalla megamacchina occidentale, trasformati in prodotti di consumo mercantile, sono stati doni non restituiti, regali in qualche modo sottratti. La restituzione non è avvenuta. La fecondazione reciproca non ha avuto luogo. Non solo Bach e Michelangelo non hanno penetrato l'arte africana, ma questa non ha potuto trarre profitto dal nostro riconoscimento parziale e lontano. La deculturazione ha continuato la sua opera mortifera con più forza che mai. Deprezzata anche agli occhi delle élites africane, che hanno interiorizzato il giudizio svalutante del colonizzatore, l'arte negra autentica ha perso in larga misura il suo significato e ha cominciato a degenerare. [...]

L'altra Africa non sa che farsene della nostra sollecitudine interessata; ha bisogno di riconoscimento, di fiducia, di comprensione, di dignità piuttosto che di razioni alimentari.

Chiedendo all'altra Africa di aiutarci a risolvere i nostri problemi materiali, sociali e culturali noi la riconosciamo come un vero partner. E così che possiamo contribuire a rafforzarla nel modo migliore. Se l'Africa è povera di quello di cui noi siamo ricchi, in compenso, essa è ancora ricca di quello di cui noi siamo poveri. [...]

Un mito africano presenta i rapporti tra bianchi e neri come il dialogo tra due maschere. La maschera del bianco ha orecchie piccolissime e una bocca enorme. La maschera del nero ha una bocca piccolissima e grandi orecchie. Il bianco è colui che sa tutto e vuol dare lezioni agli altri, ma non sa ascoltare. Il nero, la cui parola non è accolta, non può far altro che ascoltare per forza o per saggezza"¹⁷.

Quello che potrebbe sembrare un atto puramente gratuito, proprio perché non chiede niente in cambio, si rivela invece un gesto ambiguo e forse anche rischioso, perché, come dice Mauss, nulla è

¹⁵ J.T. Godbout, *Il linguaggio del dono*, Bollati Boringhieri 1998

¹⁶ Marco Aime in M. Mauss, 2002 cit., p. XVIII

¹⁷ S. Latouche *L'altra Africa. Tra dono e mercato*. Bollati e Boringhieri, Torino 1997

meno gratuito del dono. *Fare dono* significa marcare simbolicamente la necessità sociale dello scambio. Il dono, abbiamo visto, costruisce legami e pertanto getta le basi della società. La carità non ha niente di tutto ciò, essa gratifica chi la fa e gli mette il cuore in pace. E' un medicamento per l'anima, un aiuto alla società ma non un dono.

Un'altra spiegazione dell'insorgere di questo fenomeno viene da Zygmunt Bauman, sociologo. Bauman individua nell'insicurezza che attanaglia l'uomo di oggi la causa della diffidenza verso gli estranei, gli stranieri, tutti coloro che sono "diversi". L'eterogeneità è dunque motivo di paure in quanto mina la nostra sicurezza. Ci rifugiamo in noi stessi, abbiamo grande fiducia in noi e nel nostro essere autonomi e indipendenti. Per questo motivo spesso rifuggiamo dal dono, perché rappresenta un pericolo. Il dono impone di mettere a disposizione del tempo e delle risorse e di impegnarsi ad instaurare e a gestire legami con gli altri. Può dunque spaventare per la sua caratteristica di coinvolgimento. Per questo motivo, secondo Bauman, siamo sempre abbastanza generosi quando ci si chiede di regalare soldi per opere caritatevoli, per Emergency o per Medici Senza Frontiere, l'importante è che non ci si chieda di mettere in discussione il nostro modello di vita.

ATTUALITA' DELLO SCAMBIO

5.1 Dalla società primaria alla secondaria

Per quanto sia trascurato dai ragionamenti “seri” e bandito dalle conversazioni dell’uomo moderno occidentale, il dono appartiene alla nostra realtà sociale. Ancora oggi continua a strutturare le relazioni fra le persone ed è un fenomeno niente affatto residuale né quantitativamente né qualitativamente.

Caillé afferma che la società moderna tende a separare due ambiti della vita umana che altre società provano forte ripugnanza a separare.

Il primo è quello della *socialità primaria* in cui i rapporti tra le persone sono più importanti del ruolo funzionale che le stesse svolgono all’interno della società. E’ l’ambito della famiglia, della socialità, dell’alleanza e dell’amicizia.

Il secondo è l’ambito della *socialità secondaria* che, viceversa, dà più importanza alla funzionalità degli attori sociali rispetto alla loro personalità. Nel mercato come nell’azione dello Stato la legge assoluta è quella dell’impersonalità: la legge della domanda e dell’offerta così come l’uguaglianza di tutti davanti alla legge non fa distinzione tra le persone.

Nessuno ha difficoltà a riconoscere l’esistenza di dinamiche di dono all’interno della socialità primaria. La famiglia è il luogo per eccellenza del dono, come dice Godbout “in cui se ne fa l’apprendistato”. Lo stesso rapporto genitori-figli nasce dal dono della vita, il dono più grande e quello che instaura il rapporto più duraturo.

Nell’amicizia, a differenza che nella famiglia, ci si sceglie e quindi la scommessa è maggiore. Si instaura grazie ad una fiducia iniziale, irrazionale, carica di insicurezza data dalla mancanza di garanzia di un “ritorno”.

Per analizzare l’esistenza del dono nella socialità secondaria ci aiuterà la distinzione di tre momenti della creazione del legame sociale:

“il livello microsociologico dell’alleanza fra persone, il livello mesosociologico dell’alleanza delle persone con gruppi e dei gruppi fra di loro e il livello macrosociologico che è quello del rapporto delle persone e dei gruppi, e gruppi di gruppi, con la totalità simbolica che formano. L’operatore del primo livello è il dono, quello del secondo è quella che potremmo chiamare la ad-sociazione e il registro proprio del terzo è quello del politico”¹⁸.

Ho già descritto nel terzo capitolo come funziona il dono nel creare legami a livello microsociologico. Nel prossimo paragrafo vorrei approfondire brevemente il secondo livello, quello dell’alleanza tra gruppi, il cui emblema è l’associazione.

5.2 L’associazione come luogo di scambio

L’associazione non opera né nell’ambito dell’economia privata o pubblica, né nella sfera politico-amministrativa. La caratteristica propria dell’associazione è quella di assolvere compiti funzionali all’interno della società mantenendo un forte legame personale tra gli individui, cioè partendo dal dono tra persone. Essa, quindi, subordina l’esigenza funzionale a un principio di personalizzazione, ricorrendo così a modalità tipiche della socialità primaria (pensiamo alle grandi associazioni quali l’AIDO per i donatori di organi, oppure l’AVIS per i donatori di sangue).

¹⁸ A. Caillé, *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Boringhieri, Torino, 1998

L'associazione è in grado di creare legami e alleanze su grande scala. Opera in uno spazio pubblico-privato: il *privato sociale*.

Attualmente, a causa della crisi del sistema del *welfare state*, gli Stati occidentali si appoggiano sempre di più al privato sociale, al terzo settore, al volontariato per assolvere alla loro funzione di promotori del bene comune riducendo gli squilibri e le ingiustizie tra i cittadini. Assistiamo infatti ad una situazione paradossale: il ritorno del dono può essere rivendicato con una certa verosimiglianza dagli ultraliberisti. In effetti, smantellando lo Stato sociale, Margaret Thatcher, e Ronald Regan non hanno rinunciato a fare appello allo spirito di solidarietà dei loro concittadini per porre rimedio alle insufficienze del mercato, ciò che gli economisti chiamano *Market Failure* (fallacia economicista).

Anche nell'associazione come nel dono possiamo ritrovare l'insieme di gratuità e interesse, libertà e dovere, spontaneità e obbligo. L'importante è che entrambi ci spingono ad entrare nella spirale del dare, ricevere, ricambiare che, in un clima di reciproca fiducia, crea un "*indebitamento reciproco positivo*"¹⁹, ovvero tutti si sentono debitori verso tutti.

5.3 Il carattere innovativo del dono

Questa riscoperta del dono tanto nel funzionamento della socialità primaria quanto in quella secondaria sembra fondamentale nel momento del trionfo esclusivo del capitalismo. Tutta l'economia solidale e l'economia cosiddetta plurale si inscrivono in questa riscoperta dello spirito del dono e della necessità di aggiungere un supplemento di anima al mercato. I sistemi di scambio locale sono un esempio interessante e caratteristico di questa ricerca di un'alternativa.

Di che si tratta? I sistemi di scambio locale sono associazioni in cui membri scambiano, al di fuori dal mercato e in base ad una moneta appositamente creata e valida all'interno del gruppo, beni e servizi di ogni genere. I prodotti scambiati vanno da lavori di riparazione domestica, o di automobili a servizi di *baby-sitting*, passando per corsi di lingua, massaggi, fornitura di ortaggi, prestito di utensili, e così via. Liste regolarmente aggiornate e gestite da un elaboratore centralizzano le offerte e le domande e permettono di conoscere la posizione dei crediti e dei debiti di ognuno. Così persone escluse dal lavoro le cui competenze sono state respinte dal sistema di mercato possono ritrovare forme di attività e, quel che è forse più importante, di riconoscimento sociale e al medesimo tempo complementi di risorse non trascurabili. Questi sistemi di scambio locale sono nati in una società individualista. Il loro padre è rappresentato dai LETS (Local Exchange Trade System) sorti nel mondo anglosassone negli anni '80 come reazione alle recessioni economiche ed all'aumento della disoccupazione. Pian piano questa nuova forma di *mercato* prende piede in tutta Europa ed in diverse parti del mondo. In Italia nasce circa dieci anni fa come Banca del Tempo.

5.4 La Banca del Tempo

La Banca del Tempo (in seguito BdT) si fonda su tre principi:

1. lo scambio: si dà per avere, si riceve per dare.
2. Il valore della prestazione in tempo: indipendentemente dal servizio scambiato quel che conta è il tempo impiegato.
3. La parità fra i soggetti: scambiare attraverso il proprio tempo mette su un piano di parità la casalinga, il pensionato e il professionista che hanno offerto la prestazione.

¹⁹ J.T. Godbout, 1993 cit.

Gli obiettivi della BdT sono quelli di ricreare i perduti rapporti di “buon vicinato”, sviluppare relazioni fra persone rompendone l’isolamento e migliorare la qualità della vita. Dal punto di vista organizzativo funziona come una vera banca con tanto di conto corrente e libretto degli assegni.

La Banca del Tempo è un sistema in cui le persone scambiano reciprocamente attività, servizi e saperi. Parte dall’idea che è possibile uno scambio paritario fondato sul fatto che gli individui sono portatori di bisogni ma anche di risorse. Questa associazione propone di dare valore e organizzazione a ciò che esiste nella comunità come forma di auto aiuto tra le persone.

Il tipo di prestazione oggetto degli scambi permette alla banca del tempo di essere un’associazione libera da vincoli morali, etici o anche solo affettivi, ad esempio non è ammessa l’assistenza e cura alle persone di tipo professionale e non è richiesto neppure un volontariato attivo come accade ad esempio nelle associazioni ambientaliste.

Ecco come funziona: chi aderisce specifica quali attività e/o servizi intende svolgere, accende un proprio conto corrente depositando ore al posto degli euro. Nel momento in cui la persona chiederà un servizio ad un altro socio pagherà questo servizio emettendo un assegno per le ore richieste e così se sarà lui a rispondere ad una richiesta di un altro socio si vedrà consegnare l’assegno con le ore che lui ha chiesto per il servizio elargito.

Si potrebbe obiettare che si tratta di un banale baratto. Invece non è così. La differenza sta nell’attivazione del circuito. Nella Banca del Tempo non è necessario restituire un servizio esattamente a colui che l’ha fornito: è un sistema aperto e non si contraggono debiti con qualcuno in particolare. Inoltre 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 i servizi si consolida sempre di più il legame di solidarietà che rafforza il circuito stesso. In pratica il bene viene rimpiazzato dal legame.

Facciamo un esempio concreto. Antonella deve preparare una torta per il compleanno della figlia solo che a lei le torte non vengono mai bene. Rosaria invece deve stringere un vestito da indossare per il matrimonio della sua amica. Fino a qui sarebbe semplice ipotizzare uno scambio di favori: Rosaria prepara la torta ad Antonella e Antonella stringe il vestito a Rosaria. Solo che Antonella non sa cucire. Lo sa fare, però, Mario, che prima di andare in pensione lavorava come sarto. Mario a sua volta ha bisogno di qualcuno che gli ripari il rubinetto che gocciola. Allora potrebbe succedere che Rosaria fa la torta per Antonella, la quale diventerà debitrice per un paio di ore. Mario cuce il vestito a Rosaria e acquista un credito di tre ore che potrà spendere per chiedere a qualcun altro della rete (che offre servizi idraulici) di riparargli il rubinetto.

L’ideale, come in ogni conto corrente, sarebbe quello di rimanere sempre “in pari”, ma le regole non sono così rigide e anche chi è “in rosso” di parecchie ore può continuare a chiedere e scambiare. Questo perché ciò che conta non è la contabilità ma che lo scambio avvenga, che i rapporti rimangano vivi. E’ lo scambio che tiene in vita la BdT.

Lo scambio di tempo è, in prima battuta, scambio di competenze, e le competenze non sono quantificabili. Ma il tempo invece è numerabile, scandito nell’unità di misura: le ore. Ciò consente una certa equivalenza: il numero di ore di servizi prestati e resi. Al tempo come unità di scambio (come quantità) risponde il tempo come qualità delle competenze, in cui si deposita tutta l’esperienza del singolo. Lo scambio del tempo, qui cercato, non è un mero scambio di equivalenti, proprio per il valore qualitativo che il tempo porta con sé. Per questa parte, la seduzione del calcolo (il tempo come quantità) viene ammorbidita e come tenuta sotto controllo dal dono (il tempo come qualità).

Prendiamo un sistema di assi cartesiani: nella direzione orizzontale, potremmo visualizzare il tempo come quantità, ovvero il numero di ore che dedichiamo allo scambio. Questa direzione individua lo scambio di servizi come uno scambio di equivalenti, secondo il profilo quantitativo: un’ora di giardinaggio, per esempio, vale un’ora di pittura. Nella direzione verticale, possiamo indicare lo scambio di competenze, l’aspetto qualitativo della transazione, ciò che del tempo non si può misurare. Ed è proprio questo aspetto che dà respiro alla transazione. Lo scambio di competenze diviene anche

scambio di esistenze, se è vero che nella competenza (o nel sapere) costruiti nel corso del tempo si cela la trama narrativa della vita di ciascuno, che è quello che è per la somma di rapporti che lo hanno fatto vivere e progredire.

Se l'accento è posto non sul servizio in quanto tale, (che sarebbe svolto efficacemente da un qualunque giardiniere), ma sulla qualità relazionale di cui il servizio è un mezzo, allora entra in scena non il soggetto come ruolo e funzione (facilmente reperibili sul mercato), ma il soggetto come persona, sorgente e trama di relazioni, disponibile a mettersi in gioco con la sua vita e la sua storia, disponibile a incontrare altre vite e altre storie e ad interagire con esse su diversi piani

In questo la BdT si differenzia dai servizi offerti dal mercato o dalle istituzioni pubbliche: il mercato, per sua natura, tende a quantificare la qualità. Perché solo la quantità consente l'equivalenza e l'equivalenza richiede il numerabile. Il numerabile poi è tradotto in compenso

Le Banche del Tempo italiane così come i LETS anglosassoni o i SEL (Systèmes d'échanges locaux) in Francia e Senegal e i Tauschringe tedeschi, hanno riscosso fin da subito un notevole successo. Centinaia di sportelli sono stati aperti in questo ultimo decennio. E se è vero che esse non si possono sostituire al modello economico vigente, almeno hanno il merito di proporre un sistema alternativo e di dimostrare che non siamo costretti ad arrenderci davanti al dominio delle grandi multinazionali e del consumismo ad ogni costo. Queste associazioni favoriscono la riscoperta di quella economia informale 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.

I sistemi di scambio locali, utilizzando una logica che si avvicina a quella del dono maussiano, in fondo non fanno altro che tessere reti di relazioni che portano gli individui che vi aderiscono a conoscersi e ad instaurare catene di debiti che li lega tra loro. Individui che allora non saranno più estranei ma che daranno vita a un "noi" che, sebbene non condizioni la totalità della loro esistenza, potrà agire in molti spazi lasciati vuoti dalla *socialità secondaria*.

Ecco come la lezione di Mauss ritorna ad essere attuale a ottant'anni di distanza dalla pubblicazione dell'*Essai sur le don*.

Bibliografia

G. Bataille, *Il dispendio*, Armando, Roma 1997

G. Bataille, *La parte maledetta*, Bertani, Verona 1972

Z. Bauman *Voglia di comunità* Ed. Laterza 2001.

R. Benedict, *Modelli di cultura*, Feltrinelli, Milano 1970

A. Caillé, *Critica della ragione utilitaria*, Bollati Boringhieri, Torino 1991

A. Caillé, *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Boringhieri, Torino, 1998

P. Coluccia, *Il tempo non è denaro*, BFS, Pisa 2003

J.T. Godbout, *Lo spirito del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 1993

J.T. Godbout, *Il linguaggio del dono*, Bollati Boringhieri 1998

M. Godelier, *L'énigme du don*, Fayard, Paris, 1996

A. R. Hochschild, *The economy of Gratitude*, in D. Franks e E. D. McCarthy, *The sociology of Emotions*, Jai Press Inc., Greenwich Conn. 1989

S. Latouche *L'altra Africa. Tra dono e mercato*. Bollati e Boringhieri, Torino 1997

O. Lewis, *La cultura della povertà*, Il Mulino, Bologna 1973

M. Mauss, *Saggio sul dono*, Einaudi, Torino 2002