

IL SAGGIO SUL DONO NUOVO VALORE AI BENI E AI SERVIZI

- I “marchi d' area” sono quegli elementi con cui in genere noi caratterizziamo lo studio delle culture “altre” (es. l' Africa è il continente della parentela)
- Il marchio del “dono” spetta invece all' Oceania perchè M. Mauss quando scrive il suo Saggio sul Dono è fortemente influenzato dagli studi oceanistici di Bronislaw Malinowski sullo scambio Kula (Kula Ring).
- Invero c' era stato un esempio molto importante di dono nelle popolazioni indiane Kwakwaka'wakw della costa nord-occidentale del Canada (POTLATCH)
- Di recente (anni '90) il leader Kanak Jean Marie Tjibaou in un suo discorso sostiene che “Il prestigio sta nel donare, donare molto e donare dappertutto”
- Perchè ? Per instaurare relazioni.
- Già Maurice Leenhardt lo aveva rilevato -(dice che i Kanak si riconoscono solo grazie alle relazioni che intrattengono con gli altri).
- Michel Naepels fa una raffinata analisi dell' opera di Leenhardt e dice che studiando la lingua Kanak emerge un valore semantico debole della parola “io”, che si connota di timidezza e viene valorizzata solo in funzione della collettività: “uno è una frazione di due” (Etnosistemi, 2002).
- Noi pensiamo gli affari economici come fatti esterni alla moralità, mentre in queste popolazioni l' economia è strettamente legata ai legami religiosi, parentali, sociali.
- Questo ha creato una sorta di “nostalgia” del tempo passato quando donavamo più frequentemente e più volentieri e non si era così utilitaristi.
- Ma doniamo anche oggi.
- (Volontariato/Donatori sangue/Organi/Midollo, ecc.)
- Ma non ce ne rendiamo conto.
- “Il dono si nasconde nelle pieghe delle nostre azioni e non ci accorgiamo che molte di queste non sono affatto mosse da logiche utilitaristiche
- “Il dono non è mai gratuito”
- ne' mai scambio a fine di lucro.
- È IBRIDO = CHI DONA SI ATTENDE UN CONTRODONO
- Allora qual è la differenza fra donare e contraccambiare e un normale scambio mercantile?
- Poniamo la domanda a chi dona:
- Perchè donate?
- L' aspetto essenziale è la libertà, l' assenza di costrizione, di contratto, di coercizione.
- (nella sanità: i donatori)
- APPAGAMENTO PERSONALE
- Tenere presente che Emile Durkheim fu zio e maestro di M. Mauss (ed anche l' assertore del paradigma collettivista = la cultura fa sì che gli uomini si scambino doni affinché la società possa continuare ad esistere)
- Qui nasce il problema della GENESI del legame sociale.

Il dono implica anche una forte dose di “libertà”.

Solo nello spazio di libertà d' azione risiede il valore del dono, perché anche se si sente l'obbligo di restituire, questo vincolo morale non è sanzionabile per legge, né ci sono modi e tempi rigidi entro cui bisogna “contraccambiare”

- Il valore del dono sta nell' assenza di garanzie da parte del donatore che non sa e non ci fa caso al fatto che prima o poi avrà un contro dono. Questo presuppone FIDUCIA NEGLI ALTRI.
- Più l' altro è libero, più il fatto che ci donerà qualcosa avrà valore per noi quando ce lo darà.

- Il dono della carità istituzionalizzato tramite enti non è più un dono al prossimo, cioè al vicino, ma diventa un dono ad una categoria, quindi è un atto che lega soggetti astratti “Dono indifferenziato” che non prevede un dono di ritorno
- E' sulla base delle osservazioni che scaturiscono dall' analisi del contro dono che M. Mauss resta così colpito dal rituale del POTLACH = rituale di distruzione, dove i protagonisti facevano a gara a chi riusciva ad offrire di più, per accrescere il proprio prestigio a scapito dei contendenti. Dono non per creare legami ma per spezzarne, incrinarne altri.
- Non a caso l' atto ostentatorio al centro del potlach viene definito “dono di rivalità” ed il beneficiario, se vuole cancellare l' umiliazione inflittagli dal donatore, deve accettare la sfida ed assumersi l' obbligo di rispondere con un dono più importante (restituire ad usura).
- La differenza fra scambio di doni e scambio mercantile sta nel fatto che al termine della transazione, i partner si ritrovano entrambi proprietari di quanto hanno acquistato o barattato senza più obblighi e reciprocamente indipendenti. Inoltre nello scambio del dono, il contro dono non arriva subito, ma nel tempo, magari alla scadenza di particolari occasioni (festività – compleanni) ed è grazie a questa dimensione prolungata nel tempo che il legame si mantiene vivo.
- Si crea quindi una dimensione di “debito” che solitamente noi non consideriamo nel dono perchè lo facciamo entrare nella dimensione affettiva e associamo il debito alla sfera economica. Per queste popolazioni invece si stabilisce uno “stato di debito” percepito come “normale” (pensiamo al dono fra genitori e figli).
- Donando si genera un debito-----squilibrio (le coppie e le amicizie si rompono in uno stato di equilibrio).
- Quindi lo stato di debito provocato dal dono e dal successivo contro dono dovrebbe portare equilibrio e al tempo stesso una sorta di permanente conflitto (nell' attesa di ristabilire l' equilibrio con il contro dono). **L' antropologia insegna che l' equilibrio di un gruppo non nasce per forza da uno stato di inerzia, ma da una serie di conflitti interni controllati.**
- Pensiamo al fatto di quando si crede di aver ricevuto più di quanto si ha donato. (è il caso del figlio che riceve dai genitori più di quanto ha dato). Qui il valore che diamo al dono è percepito dai soggetti e non dall' economia mercantile. (pensiamo alla frase: ci sono cose che non hanno prezzo)
- “Il dono ha orrore dell' uguaglianza” = frase di J.T. Godbout.
- Eppur si dona”! Potremmo dire, nonostante le apparenze!!!
- Noi abbiamo una concezione del dono “disinteressato” (cultura cristiana) e abbiamo delegato allo Stato/Scienza/Mercato il compito di soddisfare i nostri bisogni (ma anche fossimo abitanti di una società efficientissima-ipertecnologica-ultrarazionale non saremmo felici!!
- Stato/Scienza e mercato sono istituzioni reali e costituiscono, invero, la chiave dell' ordine sociale moderno, ma non rappresentano la società nella sua interezza.
- “Personalizzazione dei rapporti”= non potremmo farne mai a meno!!!
- Ma noi viviamo in condizioni difficili per instaurarle e allora vediamo che proprio in centri (grandi metropoli) dove la personalizzazione è difficilissima, si sono creati dei cosiddetti **circuiti di scambio locale.**
- L' ispirazione viene dal Senegal (Dakar) dove per far fronte ad un sistema economico di marchio occidentale si è tentato di riproporre in chiave moderna quella che gli antropologi definiscono “l' economia degli affetti” “le donne di Dakar dicono: noi sotterriamo una iena per disseppellire un' altra iena”, proverbio antiutilitaristico.
- Per recuperare le tradizionali relazioni parentali (anche quelle “scherzose” che non sono vere ma valgono come vere)