

Economia di mercato e pratica del dono

Veronica Ronchi

The gift economy, far from confirming a mechanistic and structuralist view, represents a manifestation of individual and collective behavior that contradicts a utilitarian worldview: this approach questions the selfish appropriation. The individual, in the context of market exchange, is free from social ties. The gift recreates these ties. The generativity of the gift, which is part of everyone's life, goes far beyond the market value also in corporate systems. As such the gift is a fundamental part of a re-discussion of our development model, as it questions the fundamental assumptions of the homo oeconomicus.

Nel capolavoro della letteratura statunitense *Bartleby lo scrivano. Una storia di Wall street*¹, Herman Melville delinea, nella descrizione del protagonista, una condizione assai surreale: nella sua azione quotidiana, lo scrivano non si sposta mai oltre la dimensione del contratto. Quel “preferirei di no” rende tutta la composizione del racconto una sorta di opposizione all’umana natura, giacché ostacola le menti dei lettori di fronte alla possibilità di comprendere quel plus necessario a che il rapporto lavorativo abbia le caratteristiche di un sistema personale, soggettivo e non propriamente oggettivo. Così come sostiene Gouldner, il capitalismo senza questo “di più” non potrebbe di fatto sussistere. In effetti, come ci ricorda John Maynard Keynes, il capitalismo per vivere deve produrre risultati eccellenti, e nella contemporaneità si può dire che siamo estremamente lontani da questa realtà. Il capitalismo non sta producendo risultati eccellenti, non sta producendo neppure buoni risultati, ragione per la quale, per la sua stessa sopravvivenza, si propone come elemento mediatore fra l’accumulazione senza limiti, la tendenza al profitto, e le ragioni dell’umano, in particolare quelle ragioni compensatorie che permetterebbero all’individuo di vivere

¹ *Bartleby lo scrivano. Un racconto di Wall street* è stato definito un “testo violentemente comico” da Gilles Deleuze: *Crítica y clínica*, Barcelona: Anagrama, 1997, 8. Il personaggio di Bartleby è stato oggetto di molta attenzione da parte di letterati e filosofi, la cui analisi va dai tratti nichilisti alla visione dello scrivano come incarnazione della nascita della scrittura e della filosofia. Una buona edizione critica del testo è, Herman Melville: *Preferiría no hacerlo, Bertleby el escribiente*, Valencia: Pre-textos, 2000, seguito da tre saggi di Gilles Deleuze, Giorgio Agamben e José Luis Parso. Per un interessante approfondimento filosofico-letterario: “Dossier”, *Revista de Filosofía*. Universidad Iberoamericana, 136, 46, gennaio-giugno 2014, 7-91.

nel contesto di impresa o, ancor meglio, di vivere ben più dignitosamente rispetto al salario di base. Gli elementi donativi, dunque, esistono anche nel capitalismo più dispiegato, anzi potremmo dire che tutto il sistema di capitali non può prescindere dal rapporto con il dono e dunque dal rapporto fiduciario che sostiene i sistemi di mercato e che libera l'individuo dal meccanicismo proprio della logica dell' homo oeconomicus. L'economia del dono e della gratitudine non costituisce necessariamente un'alternativa al mercato, ma può configurarsi come «risorsa formidabile e potente del mercato stesso»².

Bartleby lo scrivano è un uomo disperato perché non sa andare oltre il proprio schema contrattuale, tanto da creare disagio e incomprensione tra i colleghi di lavoro, ossia è incapace di donare qualcosa di se stesso, e riesce a vivere solo nello scambio prestazione-denaro, denaro-prestazione. Negando ogni simpatia con i colleghi, Bartleby è alieno al meccanismo donativo. L'interscambio che propone lo scrivano pone in circolazione solo beni materiali, conoscenze e informazioni. Quando Marcel Mauss, nel suo *Essai sur le don*, si interroga su cosa renda possibile il dono, giunge alla conclusione esso si basa su una forza generativa, lo *hau*, ossia lo spirito del dono stesso. Ma in cosa consiste questo spirito? Ciò che rende possibile il dono è un nulla, non un vuoto, ma tutto ciò che non ha una funzione utilitarista, tutto ciò che circola al di fuori del sistema mercantile, che non è merce. Quanto si scambia sotto l'egida del dono è materia inconsistente:

non sono esclusivamente beni e ricchezze, mobili o immobili, cose utili economicamente; sono soprattutto gentilezze [...] nelle quali la circolazione di ricchezze è solo uno dei termini di un contratto molto più generale e permanente³.

La gentilezza che mette in atto Bartleby, *I would prefer not to*, al contrario della generatività positiva del dono, è tutta rivolta alla negazione della propria compromissione con il mondo che lo circonda, tanto da condurlo all'alienazione e poi alla morte.

Il dono

Il dono fa parte delle relazioni sociali, ossia dei rapporti intersoggettivi e, nella maggior parte dei casi è *face to face*, costituito cioè da interazioni personali, da rapporti transitivi

² Giulio Sapelli: *Considerazioni generali in merito all'audizione dinanzi all'illustre commissione finanze del Senato della Repubblica Italiana*, 6 luglio 2011, 3.

³ Marcel Mauss: «Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés primitives, nella collezione», in *Les classiques des sciences sociales*, 9. Si può consultare l'intero saggio [qui](#).

regolati dai mondi simbolici degli attori. Il dono configura un'esperienza nella relazione personale, nella transitività: senza relazione esso non diviene fenomeno sociale, non esiste nel tempo lineare perché non può essere trasmesso. La relazionalità è il terreno primario del dono; esso è «figura particolare della reciprocità»⁴. Le relazioni sociali non implicano soltanto scambio, ma soprattutto transizioni, appunto, ossia intersoggettività dispiegata e prevalente rispetto allo scambio. L'esempio tipico è quello della fiducia, che si fonda sull'obbligazione reciproca e costituisce la morale di sostegno di qualsivoglia relazione, anche quelle non sociali, ma di mercato. Lo scambio è, di contro - rispetto alle relazioni sociali - tipico di una relazionalità che può essere personale o impersonale. Lo scambio personale è tipico del baratto, dove il valore di ciò che si scambia si calcola in base al valore che via via i soggetti attribuiscono ai beni attraverso il loro mondo simbolico. E' il caso anche del dono, laddove esso non è sovradeterminato dalla gratuità, ma, invece, dall'obbligazione a contro-donare, ossia a rendere.

Il dono è stato analizzato lungamente in ogni plesso delle scienze sociali: su di esso esiste una vastissima letteratura che parte dall'antropologia culturale⁵ per intaccare poi la filosofia, la sociologia e financo la microeconomia, in particolare quando il dono entra nelle moderne teorie manageriali e nel contesto della grande impresa⁶.

Tra i suoi vari analisti vi sono posizioni estremamente divergenti: taluni, come Bourdieu⁷, accettano un'interpretazione del dono fondata sul *do ut des* e sull'interesse reciproco, altri la respingono in quanto eccessivamente utilitarista. Il *do ut des*, inteso in senso non meramente utilitaristico, può essere anche visto come la volontà di creare una reciprocità attraverso un dono che sottende la ricerca di un legame di alleanza. Godbout elabora la differenza tra scambio mercantile e dono sulla base del fatto che quest'ultimo è caratterizzato dalla libertà. Libertà di donare, senza aspettare nulla in contraccambio; libertà di ricambiare il dono, non come adempimento di un dovere

⁴ Paul Ricoeur: *Vivo fino alla morte-Frammenti. Dagli ultimi manoscritti*, Cantalupa: Effatà, 2008, 11.

⁵ La riflessione sul dono parte da Mauss: *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés primitives* e si estende poi a Bourdieu, Derrida, Caillé, Clavero, Godbout, Godelier, Marion, Ricoeur Salsano e molti altri antropologi, economisti e filosofi.

⁶ Giulio Sapelli: "Il dono nella grande impresa capitalistica: trasformazione e riattualizzazione" in *Merci e persone. L'agire morale dell'economia*, Soveria Mannelli: Rubbettino, 2002, 47-69.

⁷ Cfr. Pierre Bourdieu: "The Symbolic Economy of Goods" in *Practical Reason: On the Theory of Action*, Stanford: Stanford University Press, 1998.

sociale, ma come espansione dell'animo che cerca un linguaggio con il quale esprimersi, lontano da un'economia mercantile e da una razionalità strumentale.

Stato-mercato-dono

In *L'economia come forma istituzionale* Karl Polanyi scriveva:

le forme di integrazione non rappresentano stadi dello sviluppo. Esse non implicano alcuna sequenza temporale. A fianco della forma dominante possono esistere altre secondarie. La stessa forma dominante può ricomparire dopo un periodo di crisi temporanea⁸.

Il capitalismo viene considerato da Polanyi un'anomalia storica, un'eccezione, giacché muta i rapporti di scambio. Nella società feudale le merci circolano inserite nei rapporti personali. «Nel capitalismo sono i rapporti sociali ad essere definiti tramite quelli economici», tuttavia accanto al mercato sopravvivono altre forme di scambio, come la redistribuzione⁹ e il dono, che cambiano il loro peso all'interno dell'economia, senza però mai scomparire¹⁰. Esistono dunque molteplici forme di scambio che, secondo Salsano¹¹, sarebbero “poligamiche”, ossia esterne alla monogamia stato-mercato, e interesserebbero un mosaico di relazioni vario e sfaccettato.

Il mercato è «*no man's land*»¹², un luogo senza soggettività. Il principio del mercato è l'equivalenza tra le cose e il luogo dove i diritti del funzionario e i diritti dell'utente sono gli stessi, indipendentemente dagli agenti, dalle persone che in esso sono coinvolte. Il mercato è un'ideazione dell'uomo nata per costruire un'autoregolazione di fronte a una imposizione esterna, sia essa militare o tirannica o religiosa. Lo scambio di mercato è, invece, impersonale nel suo presentarsi ai soggetti: è determinato dai prezzi e si presenta come la mano invisibile del mercato e appare non dipendere dalle relazioni sociali, sovradeterminandole.

Il prezzo è l'elemento mediatore di questo processo, giacché permette a due estranei di scambiare senza comunicare e mette fine a ogni transizione. Esso è la memoria del

⁸ Karl Polanyi: “L'economia come processo istituzionale”, in *Traffici e mercati negli antichi imperi. Le economie nella storia e nella teoria*, Torino: Einaudi, 1978, 313.

⁹ Cfr. Karl Polanyi: *The great transformation*, New York: Farrar & Rinehart, 1944, tr. it. di Roberto Vigevani, *La grande trasformazione*, Torino: Einaudi, 2000.

¹⁰ Su questo tema hanno scritto pagine memorabili Edward Thompson, Karl Polanyi, Georg Simmel, Ferdinand Tönnies.

¹¹ Alfredo Salsano: *Il dono nel mondo dell'utile*, Torino: Bollati Boringhieri, 2008, 36.

¹² Jacques Godbout, *Lo spirito del dono*, Torino: Bollati Boringhieri, 1993, 193.

mercato, ossia l'equilibrio fissato in anticipo. Il mercato, come dice Simmel, guidato dalla razionalità, non deve temere i rapporti personali¹³. E lo stesso vale per lo stato che libera dalle connessioni sociali con l'ideazione di un apparato gerarchico e burocratico.

Lo stato e il mercato sono dunque istituzioni neutre e non libere come il dono, che è in grado di generare sempre qualcosa oltre se stesso. Il mercato permette di proseguire lo scambio laddove il dono non è possibile o auspicabile, quando l'alternativa è la violenza o l'assenza totale di rapporto. Il dono non ricopre ovviamente tutto ciò che circola al di fuori del mercato e al di fuori dello stato. La costrizione, la forza, il furto, l'autorità sono forme di circolazione che non rientrano né nel dono né nel mercato. L'obbligazione morale a rendere del donatario instaura una relazione con il donatore, una relazione di tipo vivo, a differenza del pagamento monetario, che chiude ogni processo relazionale a transazione eseguita, riproponendo efficacemente il principio della "merce contro denaro e denaro contro merce".

Per spiegare questo passaggio Godbout propone il concetto di «valore di legame»¹⁴. La mercificazione implica la scambiabilità assoluta di un oggetto. Il baratto e il commercio sono dunque scambi tra cose, mentre il dono è uno scambio tra persone. Nel dono ciò che circola è dunque al servizio del legame, o almeno ne è condizionato.

Il bene che circola, nel sistema di capitali, è svincolato dal dono. Lo stato e il mercato hanno in sé la capacità di liberare il cittadino dagli obblighi sociali convertendo questi vincoli in obblighi contrattuali e spersonalizzando ogni genere di rapporto, e dunque, specialmente nelle società contemporanee, esiste uno stato permanente di tensione tra il dono e sistemi meccanicistici come lo stato e il mercato. Nonostante questo la persona continua a cercare legami sociali fuori da questi luoghi. Perché?

Il dono è un atto che afferma l'appartenenza alla comunità. Nello scambio mercantile simbolo e oggetto sono separati, mentre nel quotidiano l'uomo fabbrica sia oggetti concreti sia simboli. Gli uni e gli altri, ci dice Leroi-Gourhan, nascono da uno stesso processo¹⁵.

L'individuo esiste attraverso la sua rete sociale. La quasi totalità delle attività di cui quotidianamente si ha esperienza passano attraverso un insieme non coerente di logiche implementative. Le persone elaborano i loro ragionamenti non in relazione a

¹³ Georg Simmel: *Metropoli e personalità*, in G. Marinotti cur., *Città e analisi sociologica*, Padova: Marsilio, 1968, 275-289.

¹⁴ Godbout: *Lo spirito del dono*, 219.

¹⁵ André Leroi-Gourhan: *Il gesto e la parola, II La memoria e i ritmi*, Torino: Einaudi, 1977, 267.

principi normologici, ma sulla base della necessità di conciliare nella loro condotta esigenze e tensioni diverse.

L'illusione dell'esistenza dell'*homo oeconomicus*, razionalizzatore e calibratore, viene contraddetta dalla maggior parte delle azioni del singolo che sono dettate da emotività, affetti, bisogni relazionali.

Il dono è, però, propedeutico al mercato stesso, tanto da diventare, per Berthoud, il suo simulacro, fungendo così da facilitatore di scambi di mercato¹⁶, giacché quest'ultimo si basa principalmente su un rapporto di fiducia. L'elemento mediatore qui è proprio la fiducia: un canale nel quale passano logiche cognitive ed emotive che consentono lo scambio.

Il dono connette l'uomo alla società e al mondo, ma è importante comprendere che la sua connotazione non è né positiva né negativa, ma tutto dipende dal contesto in cui questo strumento viene usato. Il dono è più pericoloso rispetto allo scambio monetario perché mette in gioco temi emozionali, aspettative, connessioni: non si accetta infatti un dono da una persona con la quale non si ricerca un legame.

Il dono tende a ricondurre i sistemi alla sua regola, che consiste nel far apparire qualcosa di non previsto, che esce dall'obbligazione e dal contratto e pone l'accento sul valore simbolico del bene donato, che conta spesso più della sua utilità o del suo prezzo.

È il caso, nel mondo islamico, sia della *Sadaqa*, il dare senza calcolo alla comunità dei credenti e dei non credenti, sia della *Zakat*, ossia il processo di purificazione e crescita, ideato per contrastare l'avidità e la sofferenza¹⁷. Di particolare interesse in questi sistemi è l'obbligo di cedere una parte del reddito¹⁸ in forma istituzionalizzata: un processo che dura tutta la vita, e che consente al singolo di reinvestire nel sistema, e alla collettività di godere dello stesso.

La donatività si esprime oggi in meccanismi come le banche del tempo e tutte quelle forme che Serge Latouche chiama «oikonomia vernacolare»¹⁹, ossia scambi

¹⁶ Gérald Berthoud: "Il mercato come simulacro del *dono*?", in G. Berthoud, J. Godbout, G. Nicolas, A. Salsano, *Il dono perduto e ritrovato*, Roma: Manifestolibri, 1994, 43-67.

¹⁷ Daniela Falcioni: "Concezioni e pratiche del dono nell'Islam", in *Cosa significa donare?*, Napoli: Guida, 2011, 147-153.

¹⁸ Si tratta della cessione del 2,5% del reddito su base annua per alcune categorie sociali.

¹⁹ Cfr. Serge Latouche: *Altri mondi, altre menti, altrimenti. Oikonomia vernacolare e società conviviale*, Soveria Mannelli: Rubbettino, 2004.

maggiormente personalizzati, come lo swap party, il baratto. Questi scambi non possono certamente sostituire il modello economico vigente, tuttavia ci danno contezza di un sistema che cambia e riflette sulla sua azione amonetaria e, per certi versi, anticonsumista. Il modello viene messo in discussione sotto molti aspetti.

Seguendo Gouldner, per esempio, il capitalismo contemporaneo non potrebbe sopravvivere con la mera logica dello scambio di equivalenti²⁰. In effetti, anche la relativamente recente riscoperta del welfare aziendale entra proprio in questa logica: formalmente l'impresa non è obbligata a garantire al dipendente una serie di beni o di servizi che di fatto sono appannaggio di scelte aziendali. Il dono aiuta la redistribuzione della ricchezza, che, in questo caso, porta a una riconoscenza e a una dialettica della reciprocità, nel miglioramento delle relazioni in impresa.

Non c'è impresa con il solo scambio di equivalenti

Nessuna impresa, così come nessuna relazione sociale, potrebbe sopravvivere solo con una logica di scambio di equivalenti (salario-prestazione) o in virtù dei benefici che potrebbero procurare.

Come ben evidenzia il premio Nobel per l'economia Akerlof²¹, alcune aziende pagano volontariamente i dipendenti oltre il salario di equilibrio. L'impresa di capitali può perdurare appunto per via della logica redistributiva acontrattuale, per "quel di più", per quel «*something for nothing*»²² che sa proporre, così come il lavoratore sa mettere in campo molti elementi aggiuntivi ai compiti stabiliti in quello che Godbout chiama un «indebitamento reciproco positivo»²³. L'individuo, nel contesto di scambio di mercato, è liberato dal legame sociale. Il dono riattualizza questo legame. La tentazione dell'economia di capitali è quella di generare un pensiero, non solo economico, schiacciato sullo scambio mercantile, rivelando così il nostro attuale immaginario: solo il denaro e le merci circolano liberamente nel mercato, pertanto tutto tende ad assumere questa forma, tutto tende a diventare oggetto per poter circolare e la logica dei beni e della moneta l'unico orizzonte temporale dell'uomo. Tuttavia, l'esperienza quotidiana del singolo va ben oltre questo processo immaginativo e il dono è parte integrante e fondamentale di una visione alternativa a quella *mainstream*.

²⁰ Alvin W. Gouldner: *Per la sociologia*, Napoli: Liguori, 1977, 336.

²¹ George Akerlof: "Labor Contract as Partial Gift Exchange", *The Quarterly Journal of Economics*, 97, 4, 1982, 543-569.

²² Philippe Chanial: Francesco Fistetti: *Homo donator. Come nasce il legame sociale*, Genova: Il Melograno, 2011, 39.

²³ Jacques Godbout: *Il linguaggio del dono*, Torino: Bollati Boringhieri, 2008, 66.

Non è possibile dunque concordare con Lévi-Strauss sul fatto che il dono sia una forma primitiva di scambio scomparsa a vantaggio dell'economia di mercato, con poche eccezioni. Il dono non è ripiegamento su un sistema arcaico, è la libertà dei moderni fondata sull'assenza di debiti contrattualizzati: la persona nel contesto del dono ragiona di un'economia distributiva scevra dalla logica meccanicistica ed è portata, come ben ci spiegano importanti studi antropologici, a dare di più di quanto riceve. Questo sistema aiuta a guardare oltre la moneta come base dell'agire economico, portandoci alla riscoperta di una generatività più viva e più confacente alle umane sorti.