

JURA GENTIUM

Rivista di filosofia del diritto internazionale e della politica globale
Journal of Philosophy of International Law and Global Politics

Corpo donato, corpo venduto?

Anno 2016



JURA GENTIUM

Rivista di filosofia del diritto internazionale e della politica globale
Journal of Philosophy of International Law and Global Politics



JURA GENTIUM

Rivista di filosofia del diritto internazionale e della politica globale

Journal of Philosophy of International Law and Global Politics

<http://www.juragentium.org>

Segreteria@juragentium.org

ISSN 1826-8269

Vol. XIII, numero monografico: *Corpo donato, corpo venduto? La produzione sociale dell'altruismo nel dono del sangue e degli organi*, Anno 2016

Fondatore

Danilo Zolo

Redazione

Luca Baccelli, Nicolò Bellanca, Orsetta Giolo, Leonardo Marchettoni (Segretario di redazione), Stefano Pietropaoli (Vicedirettore), Katia Poneti, Ilaria Possenti, Lucia Re (Direttrice e Responsabile intellettuale), Filippo Ruschi, Emilio Santoro, Silvia Vida

Comitato scientifico

Margot Badran, Raja Bahlul, Étienne Balibar, Richard Bellamy, Franco Cassano, Alessandro Colombo, Giovanni Andrea Cornia, Pietro Costa, Alessandro Dal Lago, Alessandra Facchi, Richard Falk, Luigi Ferrajoli, Gustavo Gozzi, Ali El Kenz, Predrag Matvejević, Tecla Mazzaresse, Abdullahi Ahmed An-Na'im, Giuseppe Palmisano, Geminello Preterossi, Eduardo Rabenhorst, Hamadi Redissi, Marco Revelli, Armando Salvatore, Giuseppe Tosi, Wang Zhenmin

La rivista è espressione di Jura Gentium – Centro di filosofia del diritto internazionale e della politica globale, c/o Dipartimento di Scienze Giuridiche, via delle Pandette 32, 50127 Firenze

Comitato direttivo

Luca Baccelli (Presidente), Leonardo Marchettoni, Stefano Pietropaoli (Segretario), Katia Poneti, Lucia Re, Filippo Ruschi (Vicepresidente), Emilio Santoro

Corpo donato, corpo venduto?

**La produzione sociale dell'altruismo nel
dono del sangue e degli organi**

a cura di

Annamaria Fantauzzi

Indice

INTRODUZIONE	5
ANNAMARIA FANTAUZZI	
“MISCHIARCI” E RISCHIARE: INDISPENSABILI PER UN UMANESIMO CONCRETO	14
LUIGINO BRUNI	
<i>FROM HUMAN BLOOD TO POLITICS</i>	21
ANNALISA FURIA	
LES DONS ORGANISATIONNELS	33
PHILIPPE STEINER	
IL SEGRETO DELL’ALTRUISMO	53
MATTEO ARIA E FABIO DEI	
<i>CADA GOTA CUENTA: DONAZIONE DI SANGUE E VOLONTARIATO IN ARGENTINA</i>	76
SIBILLA TIEGHI	
COMPRAVENDITA O DONAZIONE DI PARTI DEL CORPO UMANO?	100
NICOLÒ BELLANCA	
“LE PAROLE CHE AMMAZZANO PERSINO UN CAMMELLO”	116
ALESSANDRO D’AMATO	
GLI AUTORI E I CURATORI	131

Introduzione

Annamaria Fantauzzi

Il 27-29 novembre 2013 fu organizzato a La Sapienza, Università di Roma, un convegno internazionale dal titolo “La produzione sociale dell’altruismo. Il dono del sangue tra dono, stato e mercato”. Esso fu teatro di un proficuo dialogo tra enti di volontariato, terzo settore (AVIS, AIDO), istituzioni statali (Centro Nazionale Sangue e il Centro Nazionale Trapianti) e studiosi di economia, filosofia e scienze sociali (antropologia e sociologia) che dibatterono sulle caratteristiche della donazione del sangue e di altre parti del corpo e sull’interazione dello Stato e del mercato nella loro gestione.

Cinque dei contributi qui presentati sono parte di quel convegno, ordinati e revisionati nell’ottica di offrire un vivace e stimolante dialogo tra esperti di più discipline su alcune principali questioni relative alla donazione del sangue (e più in generale su parti del corpo): in primo luogo, se essa possa rientrare sotto la categoria del dono, inteso, secondo la lettura che Marcel Mauss ne diede nel saggio *Essai sur le don* del 1925¹, come quell’azione tripartita nel dare-ricevere e ricambiare, volta a creare e intessere relazioni umane nell’ottica di un’assenza di ricompensa, oppure se si debba attribuire una differente connotazione a essa, data l’assenza nell’atto oblativo del ricevere e del ricambiare (tranne in specifiche situazioni) e la completa forma di anonimato in cui viene praticata e che la giustifica; in secondo luogo, quale sia l’interazione tra mercato e Stato nella gestione di queste forme di “dono” (o di vendita?) con le implicazioni morali ed etiche che la loro azione genera, a partire dalle teorie di due scienziati sociali, Richard Titmuss e Jacques Godbout², che per primi si sono occupati dell’argomento e si sono posti alla base degli studi successivi del genere; in terzo luogo, quali siano le correnti attuali delle scienze sociali ed economiche sull’argomento e quale posto occupi il terzo settore e l’associazionismo nella gestione del dono del sangue e degli organi. A fronte di tali questioni, i contributi inizialmente presentati propongono posizioni teoriche sul concetto

¹ M. Mauss, “Essai sur le don”, *Année Sociologique*, II (1923-1924), I, trad. it. *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*, Torino, Einaudi, 2002.

² R. M. Titmuss, *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, Harmondsworth, Penguin Books, 1973, p. 235; J. T. Godbout, *L’Esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992, trad. it. *Lo spirito del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 2002 (1993).



di dono in generale (Bruni, Furia, Steiner) e di dono del sangue e degli organi, nello specifico (Aria-Dei, Bellanca) utili a capire i resoconti etnografici realizzati da due antropologi, uno sul dono del sangue in Argentina (Tieghi), l'altro sulla donazione degli organi presso comunità straniere in Sicilia (D'Amato). Vediamoli con ordine, senza sottrarre al lettore l'interesse e la curiosità di apprezzare il contenuto integrale di ogni saggio.

Luigino Bruni, professore ordinario di microeconomia e storia del pensiero economico all'Università LUMSA di Roma, presenta un saggio in cui mette in luce come il dono sia alla base della civiltà, sebbene sia difficile riconoscerlo e apprezzarne il valore nella finanza e nella società contemporanee in cui ci si dibatte tra il concetto di giustizia e di carità, essenziale, fondante e necessaria la prima, superflua, volontaria ed evitabile la seconda, spesso ridotta a donazioni umanitarie e forme di beneficenza. Come spiega Bruni:

Il dono è alla base delle civiltà, ed è l'opposto del regalo, del gadget, delle donazioni delle banche. Il cristianesimo ha voluto porre come icona principe del suo umanesimo del dono un uomo-Dio crocifisso. In particolare cercherò di dimostrare che senza dono vulnerabile ogni umanesimo diventa disumanesimo, e ogni dono non rispettato e strumentalizzato diventa veleno, nella società civile, nel mercato, nelle imprese, ovunque.

È necessario per l'economia, in generale, e per le imprese, in particolare, considerare che il buon lavoro e la produttività derivino dalla capacità di lasciare libero il lavoratore, nella sua creatività e vulnerabilità o (il suo contrario), nell'immunità (concetti che l'autore argomenta), provvedere a curare le relazioni interpersonali, i rapporti con gli altri e il dono di sé, senza le quali la società sarebbe arida e sterile, determinandone la degenerazione. Necessario è ancora garantire sussidiarietà e fiducia tra i lavoratori, un tipo di sussidiarietà che non sia quella "manageriale":

Secondo la quale il manager deve intervenire nelle decisioni di un gruppo che coordina soltanto per quelle attività che risulterebbero peggiori senza il suo intervento di "sussidio" (aiuto), ma quella fondata su un "nuovo umanesimo" e, quindi, su nuovi manager "capaci di dono, accolto nella sua radicale vulnerabilità generativa.

In quest'ottica, oltre che dentro e per l'economia, il dono acquista anche un valore politico, sebbene tanto gli economisti quanto gli studiosi del pensiero politico faticino a considerarlo, come argomenta Annalisa Furia, docente di Storia delle dottrine politiche



all'Università di Bologna. Nel suo saggio, l'autrice afferma che, sin dalla teoria maussiana, il dono ha acquisito un valore politico, tanto più nell'opera di Titmuss e del gruppo del M.A.U.S.S. (*Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales*). Infatti,

Titmuss al fine di dimostrare come il mercato non sia il modo più efficiente (in termini finanziari, amministrativi e qualitativi) per rispondere ad alcuni bisogni/diritti dei cittadini e come i consumatori non siano i sovrani di un'economia di mercato ma molto più spesso i sudditi oggetto di sfruttamento.

In questa ottica, il dono del sangue rappresenta una forma di "creative altruism":

Di altruismo *impersonale* che consente al bisogno biologico e sociale che ciascuno, secondo Titmuss, ha di aiutare gli altri di svilupparsi ed esprimersi e offre quindi un solido fondamento morale ai processi e alle politiche sociali, a quelle istituzioni che "create integration and discourage alienation".

Questo tipo di altruismo sociale è fondamento di una giustizia sociale condivisa, che è garante di uno stato di democrazia e di relazioni interpersonali. Inoltre, riflettendo nello specifico sul saggio di Marcel Mauss, Furia mette in evidenza come il dono sia da sempre stato alla base della tradizione giuridica europea e abbia prodotto quella "*règle de droit*", fondamento della filosofia politica in cui si inserisce l'opera di Mauss. Come l'autrice afferma, rileggendo l'opera dell'antropologo francese anche alla luce della filosofia rousseauviana e hobbesiana, che:

Oltre che alimentare un possibile modello alternativo di politica internazionale, la riflessione sul dono ha costituito, in tempi più recenti, il cuore pulsante anche di uno specifico paradigma per il ripensamento non solo della politica ma anche del *politico*.

Ancora più pregnante in tal senso è la rivisitazione del pensiero di Marshall Sahlins, secondo il quale:

Il dono costituirebbe dunque una forma precipua di contratto politico per la riconciliazione, per il contenimento della condizione di guerra potenziale che caratterizza le pre-moderne società segmentarie.

Il dono si pone come alternativa alla logica statalista, economica e utilitaristica, soddisfacendo *in primis* i bisogni degli individui e dell'interazione tra di loro e, nel contempo, rendendo coesa la convivenza tra cittadini e ridefinendo l'atto costitutivo dello spirito politico.



Il dono inserito in questo nuovo Umanesimo, il dono moderno, rivolto soprattutto agli sconosciuti e libero, dunque, da quelle obbligazioni che lo *hau* maussiano determinava, implica l'ammissione di una nuova categoria che né Titmuss né gli appartenenti al MAUSS hanno finora considerato, ovvero la presenza di un'organizzazione attraverso la quale avviene il dono, che si fa garante di esso e trait d'union tra il donatore e il donatario. Viene così a delinarsi quello che Philippe Steiner, docente di sociologia alla Sorbonne di Parigi, definisce "le don organisationnel". L'autore, partendo da quattro presupposti (il dono è una "fabbrica elementare" per studiare la solidarietà sociale in qualunque società; il dono tradizionale è inserito soprattutto nella socialità primaria, in famiglia o nel vicinato, dove si rinnovano le tre azioni del dare-ricevere-ricambiare; il dono moderno, proprio della socialità secondaria, tra Stato e mercato, è ancorato al mondo dell'associazionismo e del volontariato; la forma di dono più moderna è quello rivolto agli sconosciuti), definisce il dono organizzativo, se così possiamo tradurre, come quella nuova tipologia di dono per cui un donatore rende un dono a un'organizzazione che, a sua volta, lo cede al donatario. Non c'è più la triade maussiana, il rapporto tra donatore e donatario è puramente anonimo e l'organizzazione giustifica il dono preservando la libertà nel rapporto tra i due attori. Questa tipologia oblativa, propria del dono del sangue o degli organi, fa sì che il dono non sia avvelenato, cioè che richieda necessariamente una ricompensa, e che il donatario non viva in uno stato di debito rispetto al donatore, talora persino morto.

Un don par l'organisation et non une forme de don dans l'organisation. Il s'agit d'étudier comment l'irruption des organisations change le fonctionnement de ce commerce social et non pas de montrer comment le monde des organisations est traversé par les pratiques issues de socialité primaire.

L'autore spiega nel dettaglio le differenze di questo tipo di dono rispetto a quello classico-maussiano, cosa questo permette di fare che l'altro non può, configurandosi come un artefatto sociale che consente e garantisce il dono a distanza, oltre che la libertà e l'indipendenza degli attori implicati. Per il dono siffatto è necessario, tuttavia, prevedere anche una forma di remunerazione: ovvero l'organizzazione si fa garante del dono se essa stessa viene sovvenzionata, ricevendo quello che Steiner definisce, in chiave ossimorica, le "financement du don (Df)" immesso nel sistema del cosiddetto filantropocapitalismo: "La



capacité à bien gérer les grandes organisations et à employer les méthodes ayant porté leurs fruits dans le monde marchand”.

Questo tipo di dono comporta il problema del “ritorno”, della ricompensa, che Steiner sostiene potersi articolare in tre soluzioni: un dono che non ha un contraccambio, collettivamente accettato, anche perché fondato sull’anonimato; un dono depersonalizzato che implica una ricompensa depersonalizzata e a distanza, che l’autore spiega con esempi etnografici tratti da casi quotidiani; un dono che comporta un ritorno a un:

Niveau sociétal: le donataire affiche son bonheur d’avoir reçu, et le “retour” à distance est porté par les organisations ou les média aux donateurs initiaux; ou encore, les donateurs s’impliqueront plus volontiers que les autres dans des actions caritatives, pro-sociales.

Il dono del sangue e degli organi è un tipo di dono organizzativo in cui all’anonimato del donatore e del donatario si sostituisce il nome dell’organizzazione che si fa garante della cosa donata, preservata dal controllo dello Stato e del mercato.

È ciò che avviene con AVIS, la più importante e grande associazione di volontariato presente in Italia dagli anni Venti, che gestisce la maggior parte delle donazioni di sangue insieme ad altre organizzazioni come FIDAS, FRATRES e CROCE ROSSA. Dell’importanza e implicazione di questa presenza nella dinamica oblativa ne parlano Matteo Aria, assegnista di ricerca a La Sapienza Università di Roma e Fabio Dei, docente di Antropologia culturale e medica all’Università di Pisa. Aria e Dei, tra i maggiori antropologi italiani che hanno lavorato su queste tematiche, ripercorrono qui tutte le teorie legate alla categoria del dono e del dono del sangue, partendo dalle tesi di Titmuss e Godbout, “portatrici di una visione dicotomica e antitetica della relazione tra il dono e la merce, che implica un’interpretazione del mercato stesso come intrinsecamente caratterizzato da una potenza espansiva illimitata, antisociale e anticulturale”, fino ad arrivare agli studi di Scheper-Hughes, secondo la quale la donazione del sangue e di organi rappresenterebbe una testimonianza di vera solidarietà in una società in cui tutto, anche la vita delle persone, è ridotto a bene di consumo e alle posizioni dell’economista Frey, il quale sostiene che molto spesso gli incentivi monetari o i sussidi statali non esortano ma scoraggiano l’azione oblativa, che invece può essere nutrita anche solo dal semplice piacere di donare e di donare parte di sé; quindi ipotizzare il pagamento del



sangue donato potrebbe compromettere la motivazione dell'azione stessa. Accanto alle teorie più contemporanee che mettono in discussione sempre il valore del dono all'interno di logiche di mercato e statali, di quelle *Contested Commodities* (Radin), ovvero “merci contestate”, come il sangue e gli organi, che testimoniano il potere limitato e non onnipotente del mercato, in cui non tutto e non sempre può essere venduto (Miller e Zelizer), gli autori mettono in luce l'importanza che le associazioni, in particolare AVIS, svolgono tra donatore e donatario, creando forme sociali di altruismo più forti rispetto a dove sia lo Stato a garantirlo:

I Paesi del Nord Europa si approssimano sicuramente di più al modello di Titmuss, che presuppone una razionalità weberiana e probabilmente uno spirito protestante. In Italia, com'è noto, lo Stato ha più difficoltà ad esser percepito come garante del bene comune e fonte di virtù morali. In molte regioni, la sfera pubblica è piuttosto radicata in una “tradizione civica³” legata al governo locale e, appunto, alle aggregazioni della società civile.

Aria e Dei propongono anche i risultati di alcune indagini etnografiche svolte sull'argomento, discutendo sulle motivazioni che inducono una persona a diventare “donatore di sangue”, a riconoscere e a manifestare questa (più o meno e salda) identità, in quanto “donando, traduco il mio status di cittadino in un atto che riguarda il mio corpo; così come traduco un atto di solidarietà personale in una idea astratta di bene comune”. La discrepanza tra società in cui le associazioni provvedono, in maniera efficiente, alla gestione di siffatti doni e società in cui l'ambito associativo è ancora troppo debole per contrastare le dinamiche statali e commerciali è ben evidente nella ricerca etnografica proposta da Sibilla Tieghi. L'antropologa illustra il valore semantico del dono per la cultura sudamericana, spiegando il funzionamento di tutto il sistema della donazione del sangue in Argentina, del dono per urgenza e “de reposicion”, in cui la solidarietà è vincolata dalla necessità e non dalla volontà altruistica di un dono consapevole e volontario: “Il disinteresse dei donatori, proveniente da questa cultura della donazione d'emergenza, non fa che ostacolare lo sviluppo di un associazionismo e di un volontariato legati alla pratica della donazione di sangue solidale e periodica”. Questo sistema,

³ R. D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993, trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1994.



riscontrabile in altri Paesi non europei⁴, è ulteriormente “avvelenato” da una malasanità e da quella violenza strutturale per cui ogni abitante non va spontaneamente a donare per timore della vendita del sangue e della possibilità di contrarre malattie infettive, frutto questo di una cattiva o assente informazione relativamente alla donazione.

Ciò che finora è stato detto sulla donazione del sangue diventa ulteriormente riscontrabile per la donazione degli organi, ambito preso in considerazione da Nicolò Bellanca, economista dell’Università di Firenze, che riflette sul commercio degli organi ripercorrendo le teorie di tre Nobel per la scienza economica, Roth, Becker e Solow, in particolar modo, valutando le ragioni etiche ed economiche pro e contro il commercio di parti del corpo umano, l’autore si rivolge, “sul fronte dell’analisi economica, ai casi in cui l’eccessiva diffusione degli scambi *volontari* determina un peggioramento del benessere in coloro che scelgono *volontariamente* di non partecipare a quegli scambi”. Si sofferma poi “a discutere l’opportunità che la cessione di parti del corpo umano avvenga in *moneyless markets*”, proponendo il caso della donazione e trapianto di reni e criticando la teoria di Becker che ne aveva proposto la legittima compravendita. Attraverso valide argomentazioni sulla libertà ed etica dell’individuo, le logiche di mercato e le dinamiche statali, Bellanca, abbracciando la tesi dell’economista Basu, asserisce che:

L’unica maniera per salvaguardare i diritti di libertà della minoranza, un problema cruciale per la teoria liberale, consiste nello scindere la libertà di possesso del corpo umano dalla libertà di scambiare il corpo stesso, *in toto* o nelle sue parti; ovvero, l’unica maniera sta nell’impedire la *sistematica* compravendita degli esseri umani, o di loro parti.

Accanto a queste posizioni, l’autore commenta anche quelle del terzo Nobel, Solow, che si schiera apertamente contro le ragioni addotte da Titmuss, commentando le motivazioni intrinseche ed estrinseche che giustificerebbero l’atto oblativo:

In breve, secondo Titmuss, Deci, Frey, Bénabou & Tirole e altri, le persone animate da motivazioni intrinseche non reagiscono, o addirittura reagiscono in senso negativo, agli incentivi materiali. Solow, Roth e altri economisti replicano asserendo che non vi è, nelle persone in carne ed ossa, un’avversione generalizzata alle ricompense estrinseche. Occorre piuttosto riconoscere che un certo tipo di attività tende a “sposarsi” meglio con certi tipi di ricompense materiali.

⁴ A. Fantauzzi, *Sangue migrante*, Franco Angeli, Milano 2012.



Motivo per cui alcuni donatori accetterebbero di più “incentivi selettivi” che vere e proprie retribuzioni a un atto di donazione volontaria; incentivi che non deturperebbero ma incoraggerebbero la motivazione a donare. Bellanca conclude il suo contributo illustrando nel dettaglio la teoria di Ruth nell’elaborazione di algoritmi che facilitino il funzionamento della *donor chain*, la quale, oltre a rivisitare la tesi liberale classica per cui l’individuo non è libero di rinunciare alla propria libertà, “giustifica la non-compravendita (o, impropriamente, la donazione) del rene, sulla base di precisi argomenti economici, nonché di una filosofia della libertà meno restrittiva di quella liberale”. A sostegno di queste posizioni e rivisitazioni teoriche interviene l’etnografia nel resoconto di un’indagine di campo condotta in due province siciliane da Alessandro D’Amato, ricercatore antropologo, impegnato in un progetto di AIDO Nazionale rivolto alla conoscenza e comprensione della donazione degli organi da parte delle comunità di immigrati in tutta Italia. L’autore presenta le differenze sostanziali tra le caratteristiche del dono degli organi e il dono maussiano, specificando le peculiarità di questo dono in una cultura altra, come quella mauriziana e senegalese, quindi musulmana, in provincia di Catania, attraverso la rievocazione delle caratteristiche del “dono agli sconosciuti” proposte da Godbout. In seguito, D’Amato si sofferma sugli aspetti genuinamente antropologici, culturali ed etico-religiosi del dono degli organi dettati dalla cultura musulmana e induista, sul valore della vita che ne è alla base e sull’incondizionato divieto di commercio e compravendita di parti del corpo, che sembra essere una delle maggiori paure citate da potenziali donatori ad assentire alla donazione. Accanto a questo un ulteriore elemento discriminante:

Tra i migranti di religione islamica è emersa anche una sorta di diretta correlazione esistente tra la percezione della qualità dei servizi sanitari e assistenziali italiani e l’atteggiamento di favore (o, al contrario, di pregiudizio) nei confronti della donazione degli organi, in quanto pratica strettamente connessa al SSN [...]Pertanto, in queste circostanze l’attività di informazione e sensibilizzazione alla donazione degli organi appare fortemente penalizzata da un *pre-giudizio* difficile da scalfire perché sistematicamente alimentato da allarmismi mediatici.

Le comunità studiate dall’autore hanno le loro peculiarità e differenze anche nella concezione del dono degli organi e del rapporto con la società locale; questo comporta, come in altre ricerche effettuate sull’argomento, la necessità di conoscere bene la cultura



e religione di appartenenza prima di mettere in atto delle campagne informative o di sensibilizzazione per le popolazioni immigrate, regolari sul territorio italiano, le quali potrebbero diventare potenziali donatori. Anche in quest'ottica, l'atto oblativo potrebbe apparire una sorta di ricompensa a una cittadinanza elettiva, rispetto ai non donatori, oppure, come sostiene ancora l'autore, il riconoscimento può:

Passare attraverso forme di reciprocità che poco hanno a che vedere con il concetto di “dono puro”, richiamando al contrario logiche tipiche del libero-scambio [...]. Sorge spontanea la domanda se, nel caso del cittadino immigrato, il gesto oblativo che egli possa compiere vada interpretato come “completamente gratuito [...], quando il dono vale [*anche*] come riscatto e affermazione di un'identità e di un ruolo sociale?”

Anche e ancora di più in questo caso, lo *spirito* del dono è inficiato, influenzato e condizionato dalle logiche dello scambio (materiale o simbolico) che mette in crisi o perlomeno in discussione il valore dell'altruismo incondizionato soggiacente al dono stesso.

Resta interessante, in questo caso, la pluralità di voci e di posizioni, sia teoriche che esperienziali, che permettono di conferire all'argomento una visione olistica, trasversale e multifocale, sebbene continuamente aperta e dibattuta.

“Mischiarci” e rischiare: indispensabili per un umanesimo concreto

La forza del dono vulnerabile

Luigino Bruni

Abstract: The gift is a very serious matter. So serious that when Christianity has wanted to choose the gift icon has chosen a crucifix. The first murder-fratricide was born from the gift rejected (Cains). We find the gift at the foundation of civilization, at the center of the family and any social contract, at the root of many of the cooperatives and enterprises, in the heart of many ‘vocations’. Being the heart, the center, the root, the gift is silent. We find it in the things of the most ordinary real life. It is easier to find it in our seven hours of ordinary work in the office than in half an hour of overtime that we ‘donate’ to our company; more in the thousand words that we exchange every day that we say in the few to accompany Valentine day’s gifts. The gift protects their free initiative by a natural device that causes it to disappear when we want to isolate appropriate it, if only for ‘donate’. The paper is a discussion, in an historical and anthropological perspective, some of these issues.

[**Keywords:** gift, work, gratuity, reciprocity]

Il capitalismo è una religione
(W. Benjamin, 1921)

Il dono è una cosa molto seria, ma nel nostro capitalismo speculativo, fondato su consumi e finanza, è diventato quasi impossibile parlare “bene” oggi di dono, perché lo abbiamo messo in un angolo, ridotto a ben poca cosa, soprattutto nella sfera pubblica, civile, economica.

L’attacco al dono è comunque cosa antica. Abbiamo iniziato a relegarlo in ambiti molto angusti quando, anche per responsabilità di una certa teologia cristiana, tra Umanesimo e modernità abbiamo iniziato a pensare che la giustizia fosse veramente essenziale per la costruzione di una buona società, e che, invece, la *carità* fosse il “di più”. La giustizia chiede di dare a ciascuno il suo, la carità di andare oltre questo. La giustizia è necessaria, la carità è opzionale. La giustizia è essenziale, la carità volontaria, quindi inessenziale. Il passaggio verso la tesi che la giustizia è importante e *quindi* la carità superflua e in fondo inutile per la buona vita in comune è stato molto veloce. Forse serve in alcuni ambiti monopolisti della carità – la famiglia, le Chiese, un certo *non-profit*, la



gestione delle emergenze umanitarie... – ma per la vita ordinaria pubblica ci basta la giustizia. Quindi bastano i contratti e gli interessi, che sono veramente necessari. E così abbiamo ridotto velocemente la carità all'elemosina, alle donazioni, alla filantropia, ai due euro degli SMS umanitari, alle pesche di beneficenza. E, con questa cultura del "dono", il *non-profit* usa le briciole degli epuloni dell'azzardo per curare i Lazzari che essi stessi producono a scopo di lucro.

In questa nota sostengo, invece, che il dono è alla base delle civiltà, ed è l'opposto del regalo, del gadget, delle donazioni delle banche. Il cristianesimo ha voluto porre come icona principe del suo umanesimo del dono un uomo-Dio crocifisso. In particolare cercherò di mostrare che senza dono vulnerabile ogni umanesimo diventa disumanesimo, e ogni dono non rispettato e strumentalizzato diventa veleno, nella società civile, nel mercato, nelle imprese, ovunque. La nostra società, se vuole tornare a produrre umanesimo integrale, deve togliere il dono dagli spazi angusti nei quali lo ha posto, e metterlo al centro del patto sociale, con tutta la sua carica di vulnerabilità buona, con le sue tipiche ferite e con le sue necessarie benedizioni.

La vulnerabilità e il dono nelle organizzazioni

Dalla storia e dall'osservazione del presente sappiamo che le comunità e le organizzazioni che si sono mantenute nel tempo creative e feconde hanno saputo convivere con la vulnerabilità; non l'hanno eliminata interamente dai loro territori ma l'hanno accudita. La vulnerabilità (da *vulnus*: ferita), come molte altre parole vere dell'umano (forse tutte), è *ambivalente*, perché la buona vulnerabilità convive accanto alla cattiva vulnerabilità, che spesso sono intrecciate tra di loro – e dove non si accetta l'ambivalenza si cade nella dicotomia e nell'ideologia. La vulnerabilità buona è quella iscritta in tutte le relazioni umane generative, dove se non metto l'altro nella possibilità di "ferirmi" la relazione non raggiunge la profondità per diventare feconda e generare vita. La buona vulnerabilità è quella che viviamo dentro le relazioni d'amore, con i figli, nell'amicizia, dentro le comunità primarie della nostra vita, nella fede. Se dovessimo disegnare una moneta delle relazioni umane a tutto tondo, su un lato rappresenteremmo le gioie dell'incontro libero tra gratuità, dall'altra le tante immagini delle nostre ferite che hanno generato quelle gioie.



Oggi, dagli studi di economia e di management, sappiamo anche che i team di lavoro più creativi sono quelli dove le persone ricevono un'autentica apertura di credito. Autentica, e *quindi* rischiosa. La generatività in tutti gli ambiti ha infatti un bisogno vitale di libertà, di fiducia, di rischio, tutti elementi che rendono radicalmente vulnerabile chi concede queste libertà e questa fiducia. La fiducia genuina non è un contratto. La vita è generata e rigenerata da rapporti umani aperti alla possibilità della ferita relazionale. Non aiuteremmo nessun bambino a diventare una persona libera senza concedergli per molto tempo, e nei momenti di crisi, una fiducia vulnerabile: nelle famiglie, nelle scuole, nei molti luoghi educativi. E da adulti non riusciamo a fiorire nei luoghi di lavoro, a realizzare le nostre potenzialità e magari costruire relazioni genuine, senza ricevere e dare fiducia rischiosa e vulnerabile dai e ai nostri responsabili e colleghi. E quindi senza ricevere/dare doni, perché la fiducia genuina è un'alta forma di dono, essendo per sua natura un bene relazionale (non una merce).

Ma la cultura delle grandi imprese globali oggi cerca l'impossibile: vuole la creatività dai loro lavoratori senza accogliere la vulnerabilità dentro le relazioni.

Pensiamo al crescente fenomeno della cosiddetta "sussidiarietà manageriale", secondo la quale il manager deve intervenire nelle decisioni di un gruppo che coordina soltanto per quelle attività che risulterebbero peggiori senza il suo intervento di "sussidio" (aiuto). Le grandi imprese si stanno infatti accorgendo che per ottenere il meglio dai loro lavoratori non sono sufficienti gli incentivi (che per obiettivi alti e qualitativi funzionano poco, e spesso male), ma devono metterli nelle condizioni di sentirsi liberi e protagonisti del proprio lavoro. Non si dà altra creatività al di fuori della libertà, lo sappiamo; e affinché la sussidiarietà funzioni è indispensabile che i lavoratori e i gruppi di lavoro sperimentino fiducia genuina nei loro confronti, e quindi possano anche abusarne (ogni fiducia è esposta all'abuso verso chi la concede). Perché questa bella e antica idea di sussidiarietà non resti solo un principio da scrivere nei bilanci sociali, c'è allora un bisogno essenziale che il management si fidi veramente del gruppo di lavoro, e non voglia controllare tutto il processo al fine di evitare abusi di fiducia e "ferite". Se, invece, chi riceve "la delega" percepisce che in realtà quella "fiducia" è solo strumentale, una tecnica per fare più profitti, la sussidiarietà smette di produrre i suoi effetti, e ne produce di opposti. In altre parole, la sussidiarietà e la fiducia funzionano veramente quando sono rischiose e vulnerabili.



La cultura dell'immunità

Ma – e qui sta un altro paradosso del nostro sistema capitalistico – la cultura che si insegna ormai in tutte le *business school* odia la vulnerabilità, e la considera il suo grande nemico. Per molte ragioni. La civiltà occidentale ha operato attraverso i secoli una netta separazione tra i luoghi della buona e quelli della cattiva vulnerabilità. Non ne ha accettato l'*ambivalenza* e ha creato l'ideologia. La buona vulnerabilità capace di generare benedizione l'ha associata solo alla vita privata, alla famiglia e alla donna, che è sempre stata la prima immagine della ferita generativa. Nella sfera pubblica, interamente costruita sul registro maschile, la vulnerabilità è stata pensata come qualcosa di sempre "cattivo". Così anche la vita economica e organizzativa si sono fondate sulla invulnerabilità. Mostrare ferite e fragilità nei luoghi di lavoro è solo e sempre un disvalore, inefficienza, demerito. Gli ultimi decenni di capitalismo finanziario hanno accelerato la natura invulnerabile della cultura lavorativa nelle grandi imprese globali, dove ogni vulnerabilità deve essere decisamente espulsa.

Dagli antropologi sappiamo che il grande mezzo per eliminare la vulnerabilità nelle comunità è sempre stata l'*immunità*. L'immunità è oggi la nota principale delle grandi imprese capitalistiche, dove più evidente di ogni altro luogo è la sua forza. Ogni cultura invulnerabile è anche una cultura immunitaria: se non voglio essere "ferito" dalla relazione con te devo semplicemente impedirti di "toccarmi", costruendo un sistema di mediazioni che eviti ogni forma di contaminazione. L'immunità è l'assenza assoluta di esposizione al tocco dell'altro. L'*immunitas* è la negazione della *communitas*: l'anima della *communitas* (*cum munus*) è il *munus* (dono e obbligo) reciproco, quella dell'*immunitas* è l'ingratitude reciproca, l'assenza e l'opposto del dono (*in munus*, immune¹).

Tutte le società immunitarie sono radicalmente gerarchiche, perché aumentano le distanze verticali e orizzontali tra le persone per non farle toccare, e così poterle gestire e orientare ai loro fini (pensiamo, ad esempio, ai lavori dell'antropologo Louis Dumont). La prima funzione della gerarchia è quella di non far mescolare le persone tra di loro (è

¹ Anche l'immunità non è solo negativa. C'è pure una immunità positiva che è l'altra faccia relazionale della cattiva vulnerabilità.



questa l'origine della parola portoghese *casta*: non contaminata), di non far toccare tra di loro i diversi ma solo i simili. In tutte le società castali-immunitarie è severamente vietato toccare i diversi perché solo gli appartenenti alla stessa casta possono e devono toccarsi tra di loro. Per questa ragione, le società castali conoscono poca creatività e innovazione, perché è sempre la biodiversità ad essere generativa.

È questa mancanza di contatti tra diversi, ad esempio, una causa radicale di decadimento delle élites nelle società castali, comprese le nostre imprese globali. I movimenti mendicanti del '200 e '300 furono fattore di grandi innovazioni e generatività economica, sociale, politica e spirituale, scardinando l'ordine castale e immunitario del primo Medioevo delle loro società, perché accolsero negli stessi conventi poveri e ricchi, persone di varie regioni e Paesi. Quelle nuove comunità furono capaci di enormi innovazioni perché misero insieme mercanti e poveri, banchieri e artigiani, artisti e mistici. Quella biodiversità divenne creatività e innovazione, una innovazione che nacque dal non aver paura delle ferite, delle stigmate della fraternità. La fraternità è anti-immunitaria, come ci ha detto Francesco d'Assisi abbracciando e baciando il lebbroso – la solidarietà-filantropia è quasi sempre immune, la fraternità mai. Quando i professori smettono di ascoltare e di stare in mezzo ai giovani, quando gli imprenditori abbandonano le catene di montaggio e la polvere delle officine, quando i sacerdoti perdono contatto con la gente vera, è lì che inizia il loro declino morale, spirituale, economico, umano.

Nuove caste, nuovi puri e impuri

La radice di ogni civiltà immunitaria-castale è la gestione della distinzione fondamentale tra *puro* e *impuro*: nelle culture immunitarie ci sono attività, persone, cose che sono pure e possono essere toccate, e altre che sono impure e possono essere toccate solo dalle caste più infime. Ma in tutte le società castali-immunitarie c'è anche una profonda interdipendenza tra le caste. Anche i *bramini* hanno bisogno dei *paria* (e viceversa), proprio perché a causa dell'immunità in queste società la divisione del lavoro è radicale, e ognuno ha il suo posto nel mosaico sociale. Ecco allora che è indispensabile la presenza di mediatori, che hanno la speciale funzione di mettere in contatto coloro che non possono toccarsi tra di loro. Si comprende, allora, perché le grandi imprese capitalistiche sono oggi l'immagine più nitida di società immunitarie-castali, e che i loro manager sono questi nuovi "mediatori sacrali" che mettono in contatto le varie "caste" dell'impresa senza che nessuno



tocchi i diversi, evitando le odiate contaminazioni. I membri dei ranghi “inferiori” possono essere toccati dai superiori solo con strumenti, protocolli e tecniche, non direttamente. La valutazione dei lavoratori si fa tramite questionari senza averli, magari, mai visti lavorare davvero. Le grandi imprese sono sempre meno mescolate, anche quando le persone lavorano negli *open space* (dove restano ben separate nel potere e negli stipendi).

Smettiamo di essere generativi, in tutti gli ambiti, quando smettiamo di incontrarci e di abbracciarci, quando soprattutto smettiamo di abbracciare i poveri. Le persone perdono creatività quando col passare degli anni riducono i contatti con i diversi. Qualcosa di simile sta accadendo anche per le élites delle organizzazioni, delle istituzioni e quindi anche delle imprese: la cultura immunitaria che le porta a non contaminarsi ne determina la sterilità e la decadenza. Molta parte della nostra generatività, energia, forza, dipendono dal contatto con altre umanità, culture, vite, corpi. La speranza e l'eccellenza nascono e rinascono dai luoghi promiscui del vivere, dall'incontro di umanità intere, dall'essere nutriti dai tanti cibi del villaggio e non solo da quelli sottovuoto e sterilizzati.

È all'orizzonte una profonda crisi del capitalismo, generata dal decadimento delle élites impoverite dall'immunità e non fecondate dalla buona vulnerabilità delle relazioni interamente umane. La paura delle ferite relazionali sta creando una cultura globale immunitaria, di cui le grandi imprese sono i grandi vettori globali. Per questa ragione, una grande sfida dei prossimi anni sarà allora la sopravvivenza stessa delle organizzazioni. L'apoteosi della cultura immunitaria-invulnerabile sarà infatti l'eliminazione delle stesse organizzazioni, la scomparsa dei luoghi concreti dove si con-vive e co-lavora, per creare al loro posto produzioni decentrate dove ciascuno lavora da solo a casa propria grazie a tecnologie sempre più sofisticate. Consumatori senza negozi, banking senza banche, scuole online senza docenti e studenti, e magari ospedali senza infermieri e medici, popolati solo da malati seguiti a distanza da efficientissimi robot e telecamere. Sarà così raggiunta l'eliminazione definitiva della vulnerabilità, e avremo finalmente trovato l'albero della vita; ma sarà un albero senza frutti, o con frutti senza sapore. E forse sarà la fame di frutti saporiti che ci farà ancora incontrare, abbracciare, vivere. La vita vera rinasce sempre dai poveri e nelle periferie.



Conclusione

La nostra cultura del lavoro e delle imprese ha allora un grande bisogno di un nuovo umanesimo. La cultura del lavoro – non dimentichiamolo – è fiorita dentro le abbazie, da secoli di *ora et labora*: spirito a servizio delle mani, mani alleate dello spirito, che insieme nutrivano il lavoro. I primi “manager” di grandi organizzazioni si sono formati leggendo e copiando i codici di Cicerone e di Agostino.

Cureremo oggi le relazioni nelle nostre imprese se le metteremo nelle mani di nuovi manager umanisti, di persone esperte in umanità, capaci di ascolto, di cura, di interiorità, di accudire i tanti travagli delle organizzazioni. E capaci di dono, accolto nella sua radicale vulnerabilità generativa.

Riferimenti bibliografici

Bruni, L., *La ferita dell'altro*, Trento, Il Margine, 2007.

Bruni, L., *L'ethos del mercato*, Milano, Bruno Mondadori, 2010.

Bruni, L., *Il dono e il mercato*, Milano, Egea, 2015.

Dumont, L., *Homo Hierarchicus*, Chicago, University of Chicago Press, 1980.

Esposito, R., *Communitas*, Torino, Einaudi, 1998.

Mauss, M., (1923-1924), *Saggio sul dono*, Torino, Einaudi, 2002.

From Human Blood to Politics

Alcune riflessioni sul dono tra *policy*, politica e ‘politico’

Annalisa Furia

Abstract: The essay provides an original analysis of the contribution the literature and scientific debate on the gift can offer in terms of alternative paradigms to rethink politics and ‘the political’. In this light, particular attention is paid to the investigation of three intellectual contributions on the matter, respectively focused on: the ethical and political value of the gift as the founding element of altruism and a stable social policy (Titmuss); the gift as a particular, alternative form of social contract that can produce peace and (re)conciliation without being Hobbesian (Sahlins); the founding value the gift assumes in relation to the political in the elaboration of Caillé and the M.A.U.S.S.

[**Keywords:** the gift (political value of), Marcell Mauss, social contract, social policy, the third paradigm (Alain Caillé)]

Se è vero, come afferma Michael Sandel nel suo ultimo volume dal titolo *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, che gli economisti non amano molto i doni e faticano a considerarli una pratica sociale *razionale*¹, mi sembra che lo stesso possa dirsi anche degli studiosi del pensiero politico, anche se forse più che di non apprezzamento potrebbe trattarsi, in quest'ultimo caso, di vera e propria mancanza di considerazione.

In realtà, come già evidenziato altrove, prima di essere relegato ai margini ‘dello Stato’ e ‘del mercato’ dal pensiero moderno e di divenire un concetto sostanzialmente definito *per differentiam* (né uno scambio commerciale, né una forma di redistribuzione), il dono informava aspetti diversi della vita politica, oltre che sociale ed economica, del mondo antico e medievale². Se dunque non sorprende che le ‘transazioni’ studiate da

¹ Cfr. M. J. Sandel, *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, London, Penguin Books, 2013², p. 97, trad. it. di C. Del Bò, *Quello che i soldi non possono comprare. I limiti morali del mercato*, Milano, Feltrinelli, 2013. È importante ricordare qui che nell'ambito degli studi economici vi è però un'importante scuola di pensiero che sostiene la necessità di ripensare l'economia come economia civile, di reciprocità e di comunione e che, in tale contesto, il dono svolge un ruolo fondante e costitutivo. Su questo tema, tra i molti possibili cfr. il recente S. Zamagni e L. Bruni (edited by), *Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, Edward Elgar, 2013.

² Per una trattazione più ampia della storia del concetto di dono e per l'indicazione di alcuni preziosi riferimenti bibliografici in materia mi permetto di rimandare al mio *The Foreign Aid Regime. Gift-giving, States and Global Dis/Order*, Basingtoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 11-17.



Mauss in contesti pre-moderni fossero “serious politics”³, oltre che “serious economics”⁴, è interessante evidenziare come, in tempi decisamente più recenti, anche il noto studio di Titmuss sulla donazione di sangue o, ad esempio, l’attività del gruppo M.A.U.S.S. (*Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales*) inseriscano la riflessione sul dono nel quadro di un articolato e precipuo progetto politico e, in taluni casi, anche di riflessione *sul* politico. È dunque a partire da questa prospettiva, meno consueta e praticata, che si sviluppa questo breve contributo, nell’intento di delineare i contorni generali di tre dei percorsi lungo i quali si è tentato, e si continua a tentare, di riscoprire e (ri)attivare il valore politico del dono.

1. Titmuss e il dono sociale

Nella *Memorial Lecture* in onore di Titmuss che ha tenuto il 23 ottobre 2013, Howard Glennerster, suo allievo e attualmente Professore emerito della London School of Economics and Political Science, ha evidenziato come la riflessione e l’attività di Titmuss poggiasse su tre fondamenti principali, ovvero su argomenti e obiettivi di tipo *morale*, di tipo *politico-istituzionale* e di tipo *economico*, e come la forza e la persistente rilevanza dei suoi argomenti derivi proprio, a suo parere, dalla capacità di considerare e ricondurre tutte e tre queste diverse prospettive a un orizzonte teorico e di azione unitario⁵.

Per quanto riguarda la terza ‘gamba’, come la chiama Glennerster, del progetto di Titmuss, quella economica, dati ed evidenze di tipo economico ed econometrico sono oggetto di indagine e ricerca costante per Titmuss al fine di dimostrare come il mercato non sia il modo più efficiente (in termini finanziari, amministrativi e qualitativi) per rispondere ad alcuni bisogni/diritti dei cittadini e come i consumatori non siano i sovrani di un’economia di mercato ma molto più spesso i sudditi oggetto di sfruttamento – come evidenziato ad esempio dalla comparazione, che è al centro del suo *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy* (1970), tra i risultati del sistema britannico basato

³ J. Laidlaw, “A Free Gift Makes no Friends”, in M. Osteen (edited by), *The Question of the Gift. Essays across Disciplines*, London, Routledge, 2002, p. 57.

⁴ *Ibid.*

⁵ H. Glennerster, “Richard Titmuss: forty years on”, *CASE papers*, CASE/180, Centre for Analysis of Social Exclusion (CASE), London, 2014, p. 5. Il testo della *lecture* è accessibile all’URL: <http://eprints.lse.ac.uk/55880/>.



sulla donazione di sangue e le disastrose ricadute in termini sociali e sanitari prodotte dal sistema di mercato statunitense nel quale l'offerta di sangue è retribuita⁶.

Investigare anche la dimensione economica delle politiche è necessario per Titmuss non solo per coerenza rispetto al suo metodo interdisciplinare ma anche perché è proprio in diretta opposizione all'approccio economicistico al sociale che si sviluppa la prima 'gamba' su cui poggia la sua riflessione, ovvero quella etica.

Il modo in cui le due sfere andrebbero connesse è chiaramente illustrato dal modo in cui Titmuss chiude il capitolo intitolato *Economic Man: Social Man* di *The Gift Relationship*. In tale contesto Titmuss inserisce infatti il dialogo, che vale qui la pena di riportare, tratto da *Divisione cancro* (o *Reparto C* in altre traduzioni) di Solženicyn, tra Shulubin, un paziente malato di cancro ricoverato in un ospedale dell'Asia Centrale, e Kostoglotov, un prigioniero prima rinchiuso in un campo di lavoro e ora ricoverato presso il medesimo ospedale. Il dialogo prende dunque avvio dal discorso di Shulubin:

“We have to show the world a society in which all relationships, fundamental principles and laws flow directly from moral ethics, and from them *alone*. Ethical demands would determine all calculations: how to bring up children, what to prepare them for, to what purpose the work of grown-ups should be directed, and how their leisure should be occupied [...]”. Kostoglotov then raises questions: “There has to be an economy, after all, doesn't there? That comes before everything else”. “Does it?” said Shulubin. “That depends. For example, Vladimir Solovyov argues rather convincingly that an economy could and should be built on an ethical basis”. “What's that? Ethics first and economics afterwards?” Kostoglotov looked bewildered⁷.

Rispetto ai già allora 'prepotenti' fenomeni che Sandel definirebbe di *commodification*, *commercialization* e *privatization* del sociale, alla tendenza già allora

⁶ Sulle diverse limitazioni del funzionamento del mercato che Titmuss, anche in virtù del lungo sodalizio intellettuale con l'economista Brian Abel-Smith, avrebbe rilevato con notevole anticipo rispetto alla stragrande maggioranza degli economisti, cfr. H. Glennerster, *op. cit.*, pp. 8-9. Per la ricostruzione dei diversi motivi di conflitto tra Titmuss e un'importante istituzione economica londinese quale l'*Institute of Economic Affairs* (IEA), che molta influenza esercitò sullo sviluppo del thatcherismo, cfr. P. Fontaine, “Blood, Politics, and Social Science. Richard Titmuss and the Institute of Economic Affairs, 1957-1973”, *Isis*, XCIII (2002), 3, pp. 401-344.

⁷ Citato in R. M. Titmuss, *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, Harmondsworth, Penguin Books, 1973, p. 235. La prima edizione del testo è stata pubblicata da George Allen & Unwin nel 1970.



visibile a muovere, come nuovamente direbbe Sandel, da una “market economy”⁸ a una “market society”⁹, il cuore della contro-argomentazione di Titmuss è dunque di tipo etico.

In quanto rivolta a *stranieri* morali, a qualcuno che non si conosce e con il quale non si hanno particolari legami, la donazione di sangue differisce non solo da un semplice scambio di tipo economico o da un atto moralmente doveroso, ma anche dal dono di tipo maussiano basato sulla dinamica dono/contro-dono, non solo perchè costituisce un atto supererogatorio (Titmuss parla di “ultra obligations”), ovvero non è un atto doveroso né in termini contrattuali (legali), né in termini strettamente morali, ma anche perchè non implica, come invece fa il dono maussiano, né un *immediato* interesse del donatore, né un rischio di dominazione o sopraffazione da parte dello stesso, ovvero non implica né l'appagamento e i vincoli della gratitudine, né il peso del debito o della vergogna¹⁰. Tale tipo di dono offre dunque un esempio paradigmatico di “creative altruism”¹¹, di altruismo *impersonale* che consente al bisogno biologico e sociale che ciascuno, secondo Titmuss, ha di aiutare gli altri di svilupparsi ed esprimersi e offre quindi un solido fondamento morale ai processi e alle politiche sociali, a quelle istituzioni che “create integration and discourage alienation”¹². L'altruismo è infatti per Titmuss un valore sociale senza prezzo e il sangue umano rappresenta per lui “an indicator; perhaps the most basic and sensitive indicator of social values and human relationships”¹³; l'indicatore di un *confine* che non dovrebbe essere varcato perché, dice sempre Titmuss, “If dollars or pounds exchange for blood then it may be *morally acceptable* for a myriad of other human activities and relationships also to exchange for dollars or pounds”¹⁴. La rottura dei legami donativi, l'estensione del mercato e l'arretramento di altruismo e reciprocità, ammonisce Titmuss, non producono una situazione di *neutralità valoriale* ma implicano l'affermazione di un altro sistema di valori nel contesto del quale “the myth of maximizing economic growth

⁸ M. J. Sandel, *op. cit.*, p. 9

⁹ *Ibid.* Cfr. il medesimo testo di Sandel anche per la disamina dei contemporanei fenomeni di *commodification*, *commercialization* e *privatization* del sociale.

¹⁰ Cfr. R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, cit., pp. 240 e 269.

¹¹ P. A. Sorokin cit. in *ivi*, p. 239.

¹² *Ivi*, p. 240. Sull'importanza del tema dell'impersonalità nell'analisi della donazione di sangue, cfr. S. Veca, “Dono e solidarietà. A proposito di donazione di sangue”, *il Mulino*, 2014, 1, pp. 154-159.

¹³ R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, cit., pp. 223-224.

¹⁴ *Ivi*, p. 224 (corsivo mio).



can supplant the growth of social relationships”¹⁵; nel contesto del quale il vuoto prodotto dall’altruismo è colmato dal dispiegarsi senza freni della competizione, dell’ostilità e del conflitto.

Se dunque, da un lato, l’*istituzionalizzazione* dell’altruismo è, per venire al secondo ambito di pensiero e azione di Titmuss, un compito cruciale della politica, così come suo compito è, attraverso un processo informato e continuo, l’individuazione dei bisogni dei cittadini e la definizione del modello di *social policy* che meglio consente di rispondere a tali bisogni, incluso il loro bisogno di donare, il loro “right to give”¹⁶; dall’altro, come direbbe Martha Nussbaum, la ‘coltivazione’ di questo tipo di altruismo è cruciale per garantire, specialmente nei momenti di crisi, la stabilità della cultura politica nonché la tenuta e la solidità dei valori fondanti delle società democratiche¹⁷. L’altruismo, un’idea condivisa di giustizia sociale, è la condizione, secondo Titmuss, che rende possibile sviluppare altri tipi di legami e associazioni di tipo particolaristico senza che ciò causi la disgregazione della società; è la condizione necessaria per la vita della democrazia¹⁸.

2. Mauss e il contratto del dono

Se, come brillantemente illustrato da Veca, è l’*impersonalità* della donazione di sangue a renderla così rilevante in una riflessione sulle istituzioni pubbliche e sulle politiche sociali di solidarietà, ed è sempre il suo carattere impersonale a renderla congruente con i principi della giustizia come equità sociale di matrice rawlsiana¹⁹, anche il dono maussiano, anche

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Cfr. *ivi*, pp. 273-274. Sui diversi possibili modelli di politica sociale, cfr. R. M. Titmuss, “What is Social Policy?”, in B. Abel-Smith, K. Titmuss (edited by), *Social Policy: An Introduction*, New York, NY, Pantheon Books, pp. 23-32.

¹⁷ Sul tema della coltivazione delle emozioni politiche, cfr. il recente M. C. Nussbaum, *Political Emotions. Why Love Matters for Justice*, Cambridge, MA, London, UK, The Belknap Press of Harvard University Press, 2013; trad. it. di R. Falcioni, *Emozioni politiche. Perché l’amore conta per la giustizia*, Bologna, Il Mulino, 2014.

¹⁸ Cfr. H. Glennerster, *op. cit.*, p. 7. Nel lemma dedicato a Richard Titmuss dell’*Oxford Dictionary of National Biography*, A.H. Halsey ha così sintetizzato la visione politica di Titmuss: “His socialism was as English as his patriotism—ethical and non-Marxist, insisting that capitalism was not only economically but socially wasteful, in failing to harness individual altruism to the common good” (“Titmuss, Richard Morris”, in *Oxford Dictionary of National Biography*, accessibile all’URL: <http://www.oxforddnb.com/view/article/31763>).

¹⁹ Cfr. S. Veca, *op. cit.*, pp. 156-158.



il dono *personale* per eccellenza, può però costituire il punto di partenza per l'elaborazione di un preciso progetto politico.

A tal riguardo è stato ad esempio di recente evidenziato come il *Saggio sul dono* sia stato scritto da Mauss nel contesto della sua militanza nei movimenti solidarista, socialista e cooperativo francesi del tempo. In particolare, lo studio di quelle che lui definisce le “prestazioni totali”²⁰ che intercorrono tra gruppi e collettività di alcune zone della Polinesia, della Melanesia e del Nord-ovest americano, e del modo nel quale lo scambio di doni è regolamentato in numerosi sistemi giuridici antichi, sarebbe dovuto servire (anche) a corroborare con argomenti di tipo storico-giuridico la proposta di cancellazione, da lui sostenuta assieme a Gide e a Blum, di una buona parte dei debiti della prima Guerra mondiale della Germania e di riconoscimento di una congrua moratoria dei pagamenti dei medesimi. Secondo questa prospettiva, dunque, il *Saggio* servirebbe a dimostrare che le pratiche di dono sono parte anche della tradizione giuridica europea, in particolare di quella tedesca, e sono quindi ancora capaci di produrre quella che Mauss chiama “*règle de droit*”²¹, ovvero di produrre *obblighi*, come si sarebbe reso evidente se si fosse cancellato parte del debito e concesso alla Germania un po' di tempo per riorganizzare il suo sistema economico e industriale e per poter quindi ricambiare il ‘dono’ ricevuto²².

Oltre che alimentare un possibile modello alternativo di politica internazionale²³, la riflessione sul dono ha costituito, in tempi più recenti, il cuore pulsante anche di uno specifico paradigma per il ripensamento non solo della politica ma anche del *politico*. Prima di analizzare tale paradigma è utile analizzare un po' più nel dettaglio la filosofia politica più complessiva nella quale si inserisce il dono maussiano.

Nella sua interessante comparazione tra la filosofia politica di Hobbes e quella ricavabile dal *Saggio sul dono*, tra l'uscita dallo stato di natura attraverso il patto

²⁰ M. Mauss, *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*, con introduzione di M. Aime, Torino, Einaudi, 2002, p. 9.

²¹ M. Mauss citato in G. Mallard, “The Gift Revisited: Marcel Mauss on War, Debt and the Politics of Nations”, *Buffett Center for International and Comparative Studies Working Paper*, 2010, p. 36. Il testo è accessibile all'URL: <http://www.bcics.northwestern.edu>.

²² Cfr. *ivi*, pp. 22-43.

²³ Su questo tema mi permetto di rimandare nuovamente al mio *The Foreign Aid Regime*, precedentemente richiamato, e all'articolo dal titolo “Il potere del dono. Per un'analisi storico-politica delle politiche di aiuto internazionale”, *Il Pensiero politico*, XLIX (2016), 1, pp. 47-65.



hobbesiano e quella che viene invece resa possibile attraverso il dono, Marshall Sahlins afferma che, per quanto il pensiero complessivo di Mauss sia decisamente di impronta rousseauviana²⁴, la sua filosofia politica è invece di matrice hobbesiana. Quali siano i possibili punti di contatto tra la riflessione di Mauss e quella di Hobbes emerge con chiarezza non appena si ripercorrono, per quanto per sommi capi, i tratti caratterizzanti il dono maussiano²⁵.

Ampiamente conosciuto e studiato è il triplice ordine di obblighi che a parere di Mauss struttura gli scambi di doni, o “*prestazioni totali*”²⁶, che egli investiga, ovvero: l’obbligo di *donare*, che è l’essenza del *potlâc*, è fortemente connesso alla nozione di *onore* e costituisce l’atto fondamentale per assicurarsi il *riconoscimento pubblico* e per affermare il *rango* politico, e non solo quello politico, di colui che dona²⁷; l’obbligo di *ricevere*, che se disatteso implica la perdita “del peso del proprio nome”²⁸, ovvero l’ammissione non tanto della paura della sconfitta quanto della *già avvenuta* sconfitta; e l’obbligo di *ricambiare* degnamente, ovvero non immediatamente e ‘con gli interessi’, il dono ricevuto, essendo la sanzione per il mancato contro-dono la perdita della propria “faccia” per sempre²⁹, la perdita del proprio rango e quindi la “schiavitù per debiti”³⁰.

Ben lungi dal rimandare all’idea(le) del dono come atto puro, altruistico e unilaterale, cristallizzato dall’etica cristiana, il dono maussiano, e non solo la forma agonistica del *potlâc*, ha a che fare, come illustra Caillé, con la guerra, con l’ostilità, con

²⁴ Sui principali tratti di vicinanza tra la riflessione di Mauss e quella di Rousseau, cfr. M. Sahlins, “Philosophie politique de l’Essai sur le don”, *L’Homme*, VIII (1968), 4, p. 7.

²⁵ Il dono maussiano non esaurisce evidentemente tutte le possibili forme e pratiche di dono. In questo senso, M. Hénaff distingue ad esempio tre forme principali di dono: il *dono cerimoniale*, il cui modello egli ricava dall’analisi di Mauss ma proponendone un’interpretazione parzialmente diversa, il *dono solidale* o mutuo e il *dono benevolo* (*gracious*), cfr. M. Hénaff, *Il prezzo della verità. Il dono, il denaro, la filosofia*, Troina, Città Aperta, 2006; “I/You: Reciprocity, Gift-Giving, and the Third Party”, *META: Res. in Herm. Phen. and Pract. Philosophy*, II (2010), 1, pp. 57–83; “On The Norm of Reciprocity”, *Quaderno 2010, Centro Studi Teoria e Critica della Regolazione Sociale*, accessibile all’URL: <http://www.lex.unict.it/tcrs/>. Per un’analisi più dettagliata delle radici concettuali dei tre diversi modelli proposti, che spaziano dalla riflessione di Aristotele e Seneca fino a quello di San Paolo e Weber, cfr. A. Furia, *The Foreign Aid Regime*, cit., pp. 21-29 e 97-100.

²⁶ M. Mauss, *op. cit.*, p. 9.

²⁷ Ivi, pp. 65-70. Scrive Mauss ad esempio: “Il *potlâc*, la distribuzione di beni, è l’atto fondamentale del ‘riconoscimento’ militare, giuridico, economico, religioso, in tutte le accezioni del termine. Si ‘riconosce’ il capo o il di lui figlio e si diviene a lui ‘riconoscenti’”: ivi, p. 70.

²⁸ Ivi, p. 70.

²⁹ Ivi, p. 73.

³⁰ Ivi, p. 73. Cfr. Ivi, pp. 58-60 e 72-73.



il conflitto³¹. Come chiarisce Mauss: “Rifiutarsi di donare, trascurare di invitare, così come rifiutare di accettare equivalgono ad una *dichiarazione di guerra*; è come rifiutare l’alleanza e la comunione. Si fanno dei doni perché si è forzati a farli”³². Le pratiche del dono da lui studiate sono quindi, per Mauss, l’esempio del modo in cui i popoli e le nazioni, e infine anche gli individui, hanno progressivamente imparato a “sostituire alla guerra, all’isolamento e alla stasi, l’alleanza, il dono e il commercio”³³, a “rendere stabili i loro rapporti”³⁴, “a contrapporsi senza massacrarsi”³⁵ e “a ‘darsi’ senza sacrificarsi” gli uni agli altri³⁶; a sviluppare *fiducia reciproca* e *reciproci interessi*, ovvero a comprendere che il proprio interesse personale si può pienamente soddisfare solo *attraverso* la soddisfazione dell’interesse dell’altro³⁷. Creando un “vincolo bilaterale e irrevocabile”³⁸ tra donatore e ricevente, che si alimenta nella dinamica dono/contro-dono e che li rende dipendenti l’uno dall’altro, il dono implica però sempre anche un *pericolo esistenziale*; è allo stesso tempo ‘dono’ e ‘veleno’, è offerta di alleanza e di amicizia ma anche manifestazione di potere; è “al tempo stesso guerra e alleanza”³⁹; è ciò che “trasforma la guerra in pace o viceversa”⁴⁰. Ed è proprio in virtù di questa intrinseca, costitutiva ambivalenza che il dono può svolgere una funzione di pacificazione che rimane ‘aperta’

³¹ A. Caillé, “Note sul paradigma del dono”, in P. Grasselli e C. Montesi (a cura di), *L’interpretazione dello spirito del dono. Con un saggio di Alain Caillé*, Milano, FrancoAngeli, 2008, p. 26.

³² M. Mauss, *op. cit.*, p. 22 (*corsivo mio*).

³³ Ivi, p. 138.

³⁴ Ivi, p. 139.

³⁵ *Ibid.*

³⁶ *Ibid.*

³⁷ A. Caillé, *op. cit.*, p. 28. Caillé sostiene infatti che il dono è il regno non della semplice *condizionalità*, perché altrimenti equivarrebbe a un contratto, né dell’*incondizionalità pura*, perché altrimenti si tratterebbe di amore, ma di quella che chiama l’*incondizionalità condizionale*, ovvero dell’incondizionalità che dura finché corrisponde agli interessi di entrambe le parti (cfr. *ivi*, p. 34).

³⁸ M. Mauss, *op. cit.*, p. 109.

³⁹ A. Caillé, *op. cit.*, p. 33.

⁴⁰ Ivi, p. 36. L’intrinseca pericolosità del dono è testimoniata anche dal fatto che, come sottolinea Mauss, nelle antiche lingue germaniche la parola *Gift* ha il duplice significato di ‘dono’ e ‘veleno’ (cfr. *op. cit.*, pp. 114-115). Se il tedesco *Gift* riproduce l’ambivalenza semantica del termine greco da cui trae origine, ovvero *dosis* (cfr. É. Benveniste, *Le vocabulaire des institutions indo-européennes. I. Économie, parenté, société*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1969, p. 68), tale ambivalenza originaria si riscontra anche nel termine greco *pharmakon*, che indica tanto il dono del medico, il farmaco che cura, quanto il veleno che uccide, cfr. F. Fistetti, “Il paradigma ibrido del dono tra scienze sociali e filosofia. Alain Caillé e la ‘Revue du Mauss’”, *Revue du Mauss permanente*, 12 settembre 2012, accessibile all’URL: http://www.journaldumauss.net/spip.php?page=imprimer&id_article=920#nb143



sul conflitto e sull'incertezza, che è sempre reversibile; che è allo stesso tempo *obbligatoria e libera*, che è 'eccedentaria'⁴¹.

Secondo Marshall Sahlins il dono costituirebbe dunque una forma precipua di contratto politico per la *riconciliazione*, per il contenimento della condizione di guerra potenziale che caratterizza le pre-moderne società segmentarie. Una forma di patto che non produce un'autorità terza rispetto alle parti, che non produce l'unificazione e l'unità delle parti, come nell'orizzonte hobbesiano, ma che congiunge, mette in relazione in modo continuativo le parti riaffermandone, *riconoscendone* la *distanza*, la *differenza*; una risposta *razionale*, per quanto imbevuta di elementi irrazionali, alla fragilità delle società segmentarie che riporta al centro della vita sociale l'alternativa tra conflitto e cooperazione⁴²; una forma di progresso, di pacificazione ben diversa da quella hobbesiana, che, come dice Mauss stesso, anche "nel mondo cosiddetto civile"⁴³, "le classi, le nazioni e anche gli individui"⁴⁴ dovrebbero (ri)apprendere.

3. Caillé e il dono istitutivo

Sulla scia delle riflessioni critiche avviate negli anni Settanta da un ristretto gruppo di intellettuali francesi che orbitavano attorno alle riviste "Textures" e "Libre" – tra i quali Claude Lefort, Pierre Clastres e Marcel Gauchet – e che muovevano dalla necessità di 'fare i conti' con il fallimento non solo del comunismo sovietico ma anche del marxismo, nei primi anni Ottanta si è costituito in Francia il gruppo M.A.U.S.S. (*Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales*) volto, come si evince dall'acronimo, alla rivalutazione e re-interpretazione della riflessione maussiana sul dono nel quadro dell'elaborazione non solo di un preciso progetto politico ma anche, come anticipato, di un più generale ripensamento *del* politico⁴⁵.

⁴¹ Cfr. G. Marramao, "Lo scandalo del dono", in F. Brezzi, & M. T. Russo (a cura di), *Oltre la società degli individui. Teoria ed etica del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 2011, pp. 45-46.

⁴² Cfr. M. Sahlins, *op. cit.*, pp. 5-6 e 11-17.

⁴³ M. Mauss, *op. cit.*, p. 139.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ D. Frontini, "Postfazione", in M. Gauchet, *Un mondo disincantato? Tra laicismo e riflusso clericale*, Bari, Dedalo, 2008, pp. 209-212. Sulla storia e sull'orizzonte teorico del MAUSS, le cui attività includono la pubblicazione della *Revue du M.A.U.S.S.*, cfr. anche F. Fistetti, *op. cit.* Sui principali tratti della riflessione politica del movimento, e su alcune delle proposte politiche da esso promosse, quale ad esempio quella relativa al reddito di cittadinanza, cfr. A. Insel, "L'anti-utilitarisme et la pensée du politique.



In netta opposizione all'utilitarismo e all'economicismo, alle teorie del sociale basate "sull'assioma dell'interesse"⁴⁶, tanto liberali quanto marxiste, e alla *Rational Action Theory*, al cuore dell'attività del gruppo di studiosi è la critica di ogni riduzionismo e materialismo, di ogni feticismo e polarizzazione, e la proposta di un orizzonte teorico alternativo che origina, come evidenzia Davide Frontini, dalla riscoperta del *politico* di matrice lefortiana e dall'inserimento, in tale quadro teorico, della riflessione di Mauss⁴⁷.

Se non è qui possibile ricostruire la complessa riflessione che Lefort sviluppa sul tema del 'politico', né i punti di distanza tra la riflessione lefortiana e l'orizzonte teorico in cui si muove il MAUSS, peraltro decisamente prolifico, ricco e plurale nelle sue espressioni e componenti, è utile però soffermarsi almeno brevemente sulla riflessione sviluppata a tal proposito da Alain Caillé, uno dei fondatori del MAUSS assieme a Serge Latouche⁴⁸.

Se il politico è, secondo la lezione di Lefort, l'ambito di definizione dei principi generatori della società, il luogo della scelta *istituente*, della "messa in forma della coesistenza umana"⁴⁹, la "modalità di generazione della società nel suo insieme"⁵⁰, nella prospettiva di Caillé è nella logica del dono, nella sua capacità di produrre relazioni, alleanze e legami, che si rinviene l'atto istitutivo dello spazio del politico, ovvero ciò che crea "senso"⁵¹. Per Caillé la logica del politico coincide con la logica del dono, estesa alla società intera⁵². Come illustrato da Fistetti, nella prospettiva di Caillé il politico è "una

Réponses à Claude Lefort", *Revue du Mauss permanente*, 25 ottobre 2010, accessibile all'URL: <http://www.journaldumauss.net/?L-anti-utilitarisme-et-la-pensee> e F. Fistetti, *op. cit.*

⁴⁶ D. Frontini, *op. cit.*, p. 212.

⁴⁷ Ivi, p. 213. Fistetti sottolinea inoltre come un altro riferimento imprescindibile per il movimento sia rappresentato dalla riflessione dell'economista Karl Polanyi, il cui pensiero è stato veicolato presso i membri del MAUSS da Alfredo Salsano. Il punto di contatto tra Mauss e Polanyi si trova, continua Fistetti, nell'idea che "l'essere umano non è sempre stato un animale economico, una macchina fatta per calcolare i costi e i benefici, i piaceri e le pene di ogni sua azione", cfr. F. Fistetti, *op. cit.*

⁴⁸ Sulla riflessione sul politico di Lefort, cfr. D. Frontini, *op. cit.*, pp. 213-234; D. Steinmetz-Jenkins, "Claude Lefort and the Illegitimacy of Modernity", *Journal for Cultural and Religious Theory*, X (2009), 1, pp. 102-110; J. Habermas, "Il politico". Il significato razionale di una discutibile eredità della teologia politica", in J. Butler, J. Habermas, Ch. Taylor, C. West, *Religioni e spazio pubblico*, a cura di E. Mendieta e J. van Antwerpen, tr. it di M. Bortolini, Roma, Armando Editore, 2015, pp. 21-36. Sui punti di distanza tra Lefort e il MAUSS e sulle critiche mosse da Lefort stesso rispetto ad alcuni orientamenti teorici del gruppo, cfr. A. Insel, *op. cit.*

⁴⁹ C. Lefort citato in D. Frontini, *op. cit.*, p. 213, nota 13.

⁵⁰ A. Caillé, *op. cit.*, p. 35.

⁵¹ Ivi, pp. 35-36.

⁵² Ivi, p. 35.



forma di dono”⁵³, è il “risultato storicamente variabile dell’ambivalenza del dono, del triplice obbligo del dare/ricevere/ricambiare che è la matrice universale di ogni socialità umana”⁵⁴; è l’esito delle decisioni in virtù delle quali, dice Caillé riprendendo il lessico e la formulazione rousseauviana:

ciascuno dona a tutti e tutti donano a ciascuno, ciascuno si dona a tutti e tutti si donano a ciascuno, in qualche modo, ma nessuno si dona a nessuno in particolare⁵⁵.

La “decisione di vivere-insieme”⁵⁶ affonda dunque le radici, secondo Caillé, nel dono quale peculiare sistema di “riconoscimento e redistribuzione”⁵⁷, anche di tipo simbolico, quale decisione di venire a patti, stringere un’alleanza, contenere il conflitto, costituendo, come bene evidenzia Fistetti, contro le finzioni del contrattualismo e le contraddizioni delle teorie funzionalistiche e sistemiche, ma anche contro le fissità dello strutturalismo, un “gesto fondativo”⁵⁸ che vive nella storicità, che deve essere “rinnovato nella pratica quotidiana delle relazioni sociali”⁵⁹, “ogni volta, di generazione in generazione”⁶⁰. È infatti sulle reti di *socialità primaria*, ovvero sulle relazioni che si sviluppano in ambito familiare, nelle relazioni sentimentali e di amicizia, nelle piccole associazioni, che si fondano, secondo Caillé, i sistemi e le istituzioni della *socialità secondaria*⁶¹. Del resto, come ricorda lo stesso Mauss in conclusione del *Saggio sul dono*, è alla comprensione e alla ponderazione dei diversi “moventi”⁶² e “fattori”⁶³ su cui si fonda la società, e quindi alla “direzione cosciente”⁶⁴ della “vita in comune”⁶⁵, che deve essere volta la “*Politica*”⁶⁶, “l’arte suprema”⁶⁷.

⁵³ F. Fistetti, *op. cit.*

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ A. Caillé, *op. cit.*, p. 35.

⁵⁶ F. Fistetti, *op. cit.*

⁵⁷ *Ibid.* Sulla riflessione di Caillé sul dono come forma di riconoscimento e distribuzione a partire dalla lezione arendtiana e dalla riflessione di Axel Honneth, cfr. *Ibid.*

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ *Ibid.*

⁶² M. Mauss, *op. cit.*, p. 140.

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ *Ibid.*

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ *Ibid.*

⁶⁷ *Ibid.*



Relegato ai margini dello Stato e del mercato dall'affermarsi del pensiero politico ed economico moderno⁶⁸, il concetto di dono rimanda a una teoria del sociale alternativa a quelle di matrice economicistica (non ultima quella marxista), a un orizzonte di senso e a una forma di razionalità alternativi ai paradigmi contrattualistici, individualistici e utilitaristici, e muove dal riconoscimento del bisogno, dell'incompletezza, della fragilità e del conflitto come dato permanente, e mai completamente superato e superabile, della vita in comune; riprendendo quanto evidenzia Fistetti, si potrebbe dire che rappresenta una risposta intrinsecamente ambivalente all'intrinseca ambivalenza della natura umana⁶⁹. Impersonale o personale (ma capace di estendersi in modo impersonale), il dono è stato, e continua a essere, al centro di interessanti prospettive alternative e paradigmi di ripensamento della politica e del *politico* nonché di ondate di rinnovato interesse, che più forti sembrano manifestarsi nei momenti, come l'attuale, di crisi e sfilacciamento del tessuto sociale⁷⁰.

Come già evidenziato, e nella stessa prospettiva, lo studio di Titmuss muove dall'intento di dimostrare che l'estensione della logica di mercato alla sfera sociale rappresenta una minaccia per la coesione sociale, per la vita e la vitalità della società, poiché spegne lo 'spirito del dono', erode il senso di comunità, scarica immensi costi sociali sulle fasce più deboli e alimenta l'ostilità⁷¹. Come efficacemente rilevato da Philippe Fontaine, il sangue rappresenta in questo senso un tema ideale: così come il sangue è cruciale per sostenere la vita e l'integrità corporea degli individui, il dono lo è, ci dicono (ciascuno a modo suo) Titmuss, Mauss e Caillé, per alimentare e mantenere l'integrità del corpo *politico*⁷².

⁶⁸ Cfr. A. Furia, *The Foreign Aid Regime*, cit., pp. 11-17.

⁶⁹ Cfr. F. Fistetti, *op. cit.*

⁷⁰ Quale ultimo segnale della rinnovata e prolifica attenzione al tema del dono si consideri, ad esempio, la recente istituzione e celebrazione, il 4 ottobre 2015, del primo "Giorno del dono" nazionale. Sul nesso tra interesse per il tema del dono e periodi di crisi, cfr. S. Veca, *op. cit.*, pp. 158-159.

⁷¹ Cfr. R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, cit., p. 277.

⁷² P. Fontaine, *op. cit.*, p. 404.

Les dons organisationnels

Philippe Steiner

Abstract: This article examines the characteristics of gift in which an organization takes place between the donor and the donee. Three characteristics of the organizational gift are examined: the role played by the organization which prevents direct contact but connects people at distance; the circuits of commerce thank to which resource move from the donator to the donee and, finally, the issue raised by the difficulty to give back in the absence of a direct link between the donator and the donee.

[**Keywords:** circuits of commerce, Durkheim, Mauss, organizational gift, solidarity]

Le don est une forme de commerce qui fascine. Les sciences sociales n'y échappent pas, avec comme point de convergence le célèbre *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques* que Marcel Mauss a fait paraître dans *L'Année sociologique* en 1925.

Depuis, le débat sociologique sur le don s'est organisé autour des travaux d'Alain Caillé et du groupe de la *Revue du MAUSS*. L'interprétation qu'il propose de la notion de don tient dans quatre propositions: premièrement, le don est le phénomène empirique qui permet d'étudier la fabrique élémentaire de la solidarité sociale dans la société moderne comme dans toutes les autres; deuxièmement, le don moderne prend d'abord place dans l'espace de la socialité primaire, celui qui renvoie à la vie affective, au voisinage où se déploient les trois obligations de donner, recevoir et rendre; troisièmement, l'espace de la socialité secondaire régi par les normes bureaucratiques et marchandes de l'efficacité et de l'utilitarisme, tout en prenant appui sur les pratiques de dons de la socialité primaire, ouvre la dimension politique du don selon laquelle la solidarité est ancrée dans le monde des associations et du bénévolat. Enfin, le don dans la société moderne produit un don nouveau, le "don aux étrangers" qui permet de s'échapper au monde clos des relations interpersonnelles. Cette perspective puissante accroche les études sociologiques sur la socialité primaire à un discours politique de large portée par l'intermédiaire de la théorie du don. Le débat sur le don réinvestit la société moderne, alors qu'il était devenu, pour l'essentiel, l'objet des seules études anthropologiques. Cela a donné lieu à une série



d'études sur les dons dans la société moderne¹; depuis cela est appliqué aux pratiques de don au sein des organisations². Mais ces dernières sont laissées de côté en tant qu'acteur du don qui semble ne concerner que les personnes-individus tant est fort le clivage entre la socialité primaire et la socialité secondaire, entre le monde de l'affectif et celui de l'utilité-efficacité, dans cette interprétation du texte de Mauss. Les organisations, personnes au sens juridique du terme, ne semblent pas concernées alors même que l'émergence de cette catégorie d'acteurs constitue une modification majeure dans la population d'une société moderne. Le "don aux étrangers" est laissé ainsi sans support social défini.

La prise en compte des dons organisationnels, ou encore des dons qui font intervenir les organisations, modifie singulièrement la perspective et permet de combler la lacune concernant le support social du "don aux étrangers". L'objet de cet article est d'abord de cerner cette pratique sociale (§1), et de la rattacher aux intuitions de Mauss (§2). Ensuite, cet article examine trois problèmes que soulèvent de telles pratiques de don : les effets produits par la séparation entre le donneur et le receveur du fait de la présence des organisations (§3), la forme des circuits qui relient le donateur et le donataire par l'intermédiaire d'organisations, entremêlant des échanges marchands et des dons (§4) et, finalement, la question du retour dans une pratique sociale qui repose largement sur l'anonymat (§5).

1. Le don organisationnel

Dans un système social dépouillé d'organisations on peut se satisfaire de la typologie élaborée par les anthropologues lorsqu'ils distinguent entre différentes formes de transaction. L'échange marchand y est caractérisé par la contrainte juridique *et* l'absence de liens personnels ; le don l'est par la contrainte morale *et* l'existence de liens personnels entre le donateur et le donataire³. Dans un système social peuplé d'un grand nombre d'organisations, les problèmes se posent différemment puisque deux types d'acteurs sont

¹ J. Godbout, & A. Caillé, *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992 ; P. Chanial, (ed.), *La société vue du don. Manuel de sociologie anti-utilitariste appliquée*, Paris, La Découverte, 2008.

² N. Alter, *Donner et prendre. La coopération en entreprise*, Paris, La Découverte, 2009 ; A. Caillé, & J. E. Grésy, *La révolution du don. Le management repensé*, Paris, Seuil, 2014.

³ A. Testart, *Critique du don. Etudes sur la circulation non marchande*, Paris, Syllepse, 2007.

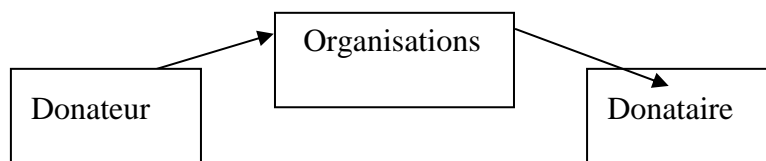


susceptibles d'intervenir dans les transferts de ressources : les personnes et les organisations qui sont des personnes morales.

L'idée à la base de cet article est qu'une nouvelle catégorie de dons se met en place lorsqu'une ou plusieurs organisations prennent place entre le donateur et le donataire. Il n'y a plus de lien direct entre les deux : le premier donne des ressources à l'organisation qui donne ensuite au second la ressource qui lui manque et qui lui est destinée. C'est la *forme épurée* de que nous proposons d'appeler *le don organisationnel*. Une fois celui-ci caractérisé sur cette forme épurée, nous verrons qu'il en existe de nombreuses variantes autour de *deux principes* : la présence d'organisations et de personnes dans des circuits de commerce qui enchaînent dons et échanges marchands.

Les organisations permettent de relier des individus qui ne pourraient s'aider mutuellement sans cela. La morphologie sociale du don a changé. Avec le déploiement de la société organisationnelle, le don impliquant une relation directe entre le donateur et le donataire prend place à côté du don organisationnel. Le don organisationnel est caractérisé par deux phénomènes : il existe deux types d'acteur (les personnes individuelles et les personnes au sens juridique ou organisations) ; les relations entre les organisations n'ont pas de raison d'appartenir à la catégorie du don, et cela indépendamment de la nature des relations existant entre le donateur et le donataire placés en bout de chaîne qui ne pourraient se rencontrer en l'absence des organisations.

Schéma épuré du don organisationnel



Ce schéma peut ensuite être déployé de différentes manières afin de tenir compte des spécificités de tel ou tel don organisationnel. Deux développements peuvent retenir l'attention. Premièrement, le donateur peut être un individu, ou une série d'individus comme c'est le cas du don caritatif, proche ou lointain ; mais il peut s'agir également d'une organisation qui donne à une autre des ressources pour qu'elles soient données à



des individus. Deuxièmement, entre le donateur et le donataire, plusieurs organisations peuvent intervenir pour apporter le don à son destinataire final.

La notion de don organisationnel est absente de l'approche sociologique du don, alors même que les phénomènes décrits lui correspondent. Ce type de don diffère de celui qui prend place à l'intérieur des organisations : le don organisationnel est un *don par l'organisation* et non une forme de *don dans l'organisation*. Il s'agit d'étudier comment l'irruption des organisations change le fonctionnement de ce commerce social et non pas de montrer comment le monde des organisations est traversé par les pratiques issues de socialité primaire.

2. Don maussien et don organisationnel

Le don organisationnel modifie l'interprétation que l'on peut faire de *L'Essai sur le don*. Un retour sur les conclusions de ce texte complexe permet cependant de marquer la place de cette forme de dons dans la réflexion de Mauss⁴. En effet, à l'occasion des longues conclusions par lesquelles il termine son *Essai*, Mauss rapproche explicitement le don dans les sociétés modernes du projet d'Emile Durkheim de voir se mettre en place des groupements professionnels qui contribueraient à créer ce qu'il dénomme "une atmosphère du don, de l'obligation et de la liberté mêlés"⁵. Mauss ne parle pas de don, ce qui aurait mis les pratiques qu'il évoque de plain pied avec celles étudiées par lui, Bronislaw Malinowski et d'autres, dans les sociétés archaïques. Mauss dont le langage se veut précis, fait seulement état d'une "atmosphère de don" dans les sociétés européennes du 20^e siècle ; cette précision terminologique repose sur des raisons fortes.

Reprenons les exemples qu'il évoque dans sa "Conclusion de morale" : les premiers sont tirés de la vie villageoise où "la tournée doit être plus chère et plus grande", où il faut se "montrer grand seigneur" à l'occasion des fêtes patronales et des fêtes familiales (mariage, communion, enterrement). Viennent ensuite des rites de séparation ("fouetter le mouton vendu") ou d'intégration ("donner du sel à la main", "une tartine de beurre ayant fait trois fois le tour de la crémaillère offerte de la main droite") grâce

⁴ P. Steiner, "Don du sang et don d'organes : le marché et les 'marchandises fictives'", *Revue française de sociologie*, 42 (2001), 2, pp. 357-354.

⁵ M. Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, dans M. Mauss *Sociologie et anthropologie*, Paris, Presses universitaires de France 1980 [1925], p. 258.



auxquels le bétail vendu ou acheté quitte et trouve sa place dans le groupe social. Ces exemples font le lien entre les pratiques des sociétés archaïques et historiques examinées jusque-là et celles à l'œuvre dans la communauté villageoise du début du 20^e siècle : les obligations de donner, rendre et recevoir au fondement de la générosité publiquement affichée, de l'obligation de rendre plus qu'on n'a reçu, de l'esprit de la chose vendue, sont toujours présentes au sein des sociétés de marchés parmi les plus modernes de son temps. Puis, Mauss aborde le cœur du problème en portant son regard sur le monde des industriels et des commerçants. Son premier exemple est celui de la propriété artistique, littéraire et scientifique pour mentionner le droit de suite que les créateurs ou leurs héritiers directs peuvent exercer une fois la vente conclue. L'exemple suivant est celui de l'assurance sociale et des caisses d'assurance familiale créées par des industriels, qui dotent les travailleurs de droits en cas de chômage, de maladie, de vieillesse, en contrepartie de la vente de leur force de travail sur le marché. À partir de ces quelques exemples, Mauss généralise en reprenant à son compte l'idée d'équilibre entre l'excès de générosité et l'égoïsme dont Durkheim avait fait usage pour expliquer l'accroissement des taux de suicide :

Cependant, il faut que l'individu travaille. Il faut qu'il soit forcé de compter sur soi plutôt que sur les autres. D'un autre côté, il faut qu'il défende ses intérêts, personnellement et en groupe. L'excès de générosité et le communisme lui seraient aussi nuisibles et seraient aussi nuisibles à la société que l'égoïsme de nos contemporains et l'individualisme de nos lois [...] la vie du moine et celle de Shylock doivent également être évitées⁶.

Le décalage entre les deux séries d'exemples est frappant: autant les premiers ressortissent de la vie communautaire et des relations sociales directes entre les familles, gros bétail compris, autant les seconds ouvrent sur un horizon tout différent avec le monde d'organisations qui s'installe à la suite du développement du droit commercial, du droit industriel et, plus encore, avec l'émergence du droit social et des modalités en gestation de la protection sociale. D'ailleurs, arrivé à ce point, Mauss ne fait plus allusion aux principes du don, à l'obligation de donner, de rendre plus que l'on a reçu, et de recevoir. Il s'agit de "défendre ses intérêts personnellement et en groupe", de fournir de la

⁶ M. Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, cit., p. 262-263.



protection à des groupes ou des personnes potentiellement mise en danger par le fonctionnement marchand ou les aléas de la vie. Il n'est plus question de tisser des liens entre les individus, de produire de la hiérarchie, ni de reproduire symboliquement l'ordre social, mais de créer des structures organisationnelles et institutionnelles capables de protéger les personnes des effets du marché. Le don se mêle au partage, à la mutualisation des ressources non plus entre personnes rattachées par des liens sociaux directs, mais entre des "inconnus" partageant de fait un même destin social (la maladie, la vieillesse, la perte d'emploi, etc.) et appartenant à des collectifs nouveaux formés par le regroupement des salariés qui contribuent et peuvent prétendre à être protégés en retour.

"L'atmosphère de don" que Mauss ressent repose sur une morphologie sociale spécifique : il existe désormais des *organisations* sans lesquelles cette atmosphère de don, la mutualisation ne peuvent advenir ; ces organisations mettent en contact des individus qui ne le sont pas par ailleurs. La morphologie sociale de ce don a changé. Avec le déploiement de la société de marchés, le don mécanique des sociétés archaïques et historiques cède de plus en plus la place de au don organique (si l'on veut employer l'opposition classique de Durkheim), ou don organisationnel, avec la création de collectifs nouveaux, adaptés à l'objectif de protection visé par ces systèmes organisationnels. Il généralise :

Toute cette morale et cette législation correspondent à notre avis, non pas à un trouble, mais à un retour au droit. D'une part on voit poindre et entrer dans les faits la morale professionnelle et le droit corporatif. Ces caisses de compensation, ces sociétés mutuelles, que les groupes industriels forment en faveur de telle ou telle œuvre corporative, ne sont entachées d'aucun vice, aux yeux d'une morale pure, sauf en un point, leur gestion est purement patronale. De plus, ce sont des groupes qui agissent : l'Etat, les communes, les établissements publics d'assistance, les caisses de retraite, d'épargne, des sociétés mutuelles, le patronat, les salariés ; ils sont associés tous ensemble par exemple dans la législation sociale d'Allemagne, d'Alsace-Lorraine ; et demain dans l'assurance sociale française, ils le seront également. Nous revenons à une morale de groupe⁷.

Ne tenant pas compte de la différence entre les collectifs (Etat, associations, mutuelles, classes sociales) mis en mouvement, "l'atmosphère de don" de Mauss désigne

⁷ M. Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, cit. p. 262.



les formes organisationnelles que la société moderne bâtit pour produire de la protection sociale (établissements publics d'assistance, caisses de retraite, caisses d'épargne, sociétés mutuelles).

Les dons mettant en relation directe les individus occupent toujours une place importante dans nos sociétés, au sein de la maisonnée lorsqu'il s'agit de l'entraide entre les membres d'une série de maisonnées rattachées par les alliances (mariages) ou les relations d'amitié. Mais on ne saurait se limiter à ces seuls cas. Les pratiques du don organisationnel ont lieu sans nécessiter les liens sociaux directs sur lesquelles repose le don maussien. On peut le voir au sein même des illustrations mobilisées par les tenants de ce don. Dans un chapitre rangé sous l'intitulé de "l'appât du don", Jacques Godbout veut montrer à quel point les pratiques de dons sont présentes dans la société moderne, mais aussi combien elles sont efficaces. Voilà ce dont on peut se réjouir ; cependant, si l'on résiste à l'effet produit par ce beau résultat, et que l'on examine comment ces dons se mettent en place, que constate-t-on ? Qu'il s'agit de dons organisationnels : celui de la Croix Rouge éthiopienne qui envoie un chèque de 5 000 dollars pour aider les victimes du tremblement de terre au Mexique en 1985 ; ceux de la collecte de fonds de l'UNICEF, de l'Association américaine des Vétérans ou, encore, celle des adeptes de Krishna à l'aéroport de Toronto⁸. Et lorsqu'il est question du "don aux étrangers", le même auteur s'appuie sur les Alcooliques Anonymes, une association sans "responsables qui exercent une autorité ou un pouvoir quelconque" et où "toute forme de gouvernement est inexistante" selon le site de la branche française de l'association. Mais la forme politique libertaire de l'association ne fait rien à l'affaire, les Alcooliques Anonymes sont également une organisation parce que "certains travaux doivent être accomplis", puisque le groupes de volontaires :

Doit écrire, imprimer et distribuer sur demande la littérature aux individus et aux groupes ; doit répondre aux demandes d'informations des groupes anciens et nouveaux ; doit s'occuper des demandes personnelles de renseignement sur le programme de rétablissement AA; doit renseigner les directeurs d'institutions qui le désirent; doit établir

⁸ J. Godbout, *Ce qui circule entre nous. Donner, recevoir, rendre*, Paris, Le Seuil, 2007, p. 154-155.



et maintenir des relations solides avec la presse, la radio, la télévision, le cinéma et tous les autres moyens de communication.⁹

Pour aboutir, ce genre de don a besoin d'une structure organisationnelle. La place des organisations dans les dons est ainsi "passée dans les faits", pour parler à la manière des durkheimiens. On peut en prendre la mesure en se penchant sur la nature des dons réalisés en France telle qu'elle ressort du *Baromètre de la générosité en France* publié par la Fondation de France. Le rapport signale que 55 % des français ont fait dans l'année un don en argent, en nature ou en temps, dont 36 % un don en argent. Il est intéressant de considérer d'un peu plus près ce type de dons en s'en tenant aux modalités selon lesquelles les dons ont été faits :

21 % des personnes interrogées ont effectué au moins un chèque ou un virement bancaire à une organisation dans l'année passée (9 % dans les deux derniers mois). 18 % des personnes interrogées ont effectué un don d'argent, de la main à la main, à une personne quêtant pour elle même ou pour une organisation (9 % dans les deux derniers mois). 14 % ont effectué des achats dont tout ou partie du prix était reversé à une cause (5 % dans les deux derniers mois). 2 % ont effectué un ou plusieurs dons par prélèvement automatique (2 % dans les deux derniers mois). 1% ont donné à une organisation via son site Internet (moins de 1 % dans les deux derniers mois).¹⁰

Les dons répertoriés ici sont des dons dans lesquels les organisations occupent une place d'intermédiaire incontournable. Qu'en est-il alors des trois obligations de donner, recevoir, rendre ? Comment l'irruption de l'organisation qui se place entre le donateur et la donataire modifie-t-elle la structuration maussienne du don ? Voilà le défi que pose cette classe nouvelle de dons.

Mauss laisse donc ouverte la voie à une forme de don qui repose, dans la société moderne, sur l'existence de collectifs différents de ceux fondés sur l'interconnaissance et les liens directs. A notre tour, il semble possible de généraliser et d'examiner le fonctionnement de ces pratiques de dons qui, depuis Mauss, se sont multipliées. Trois questions centrales se trouvent alors posées : Que permet de faire le don organisationnel que le don maussien ne peut faire ? Quels sont les différents circuits de commerce qui se mettent en place sous la figure générique du don organisationnel

⁹ Alcooliques anonymes, site officiel France, www.aafFrance.fr/qui-dirige-aa.

¹⁰ Observatoire de la fondation de France, *Baromètre de la générosité en France*, 2003, p. 4.



présentée plus haut ? Quelle place peut-on y donner à “l’obligation de rendre” dès lorsque le lien entre le donateur et le donataire passe par une organisation ?

3. Un don triadique, qui permet et empêche

Le don organisationnel est une configuration sociale reliant trois acteurs : le donneur, l’organisation, le receveur. La forme épurée du schéma triadique met en évidence le fait que, pour parler comme Georg Simmel, le don passe du chiffre deux au chiffre trois.

L’irruption d’une troisième partie modifie les relations entre les parties en présence comparativement à ce qu’il se passe lorsque leur nombre est limité à deux. Les alliances peuvent intervenir et, avec elles, les phénomènes de domination (deux parties s’allient contre la troisième, ou bien l’une divise les deux autres pour les dominer) et de liberté (la rivalité entre deux parties permet à la troisième d’échapper à leur emprise). La troisième partie peut également jouer un rôle d’arbitre ou de médiateur : ce dernier cas peut être complété avec la réflexion de Simmel sur le thème du pont et de la porte. Le pont, cet artefact humain, plus encore que la route, selon Simmel, relie des éléments séparés. L’organisation joue le même rôle : elle est, elle-aussi, un artefact social qui rend possible le don à distance. L’organisation permet, mais elle le fait plutôt à la manière de la porte que du pont. Celle-ci diffère de celui-là par le fait qu’elle permet et empêche à la fois ; elle ouvre et ferme tout en même temps et, à ce titre, elle apparaît à Simmel comme la figure de la liberté¹¹. Cette dimension politique est importante, comme on le verra plus bas.

L’organisation est le construit social, souvent résultat de l’intervention d’un “entrepreneur de cause”, qui permet le don à distance que l’éloignement et l’impossibilité des relations directes, de face à face, empêcheraient de réaliser. L’organisation joue ainsi un double rôle médiateur : en tant qu’ “entrepreneur de cause” elle sensibilise et amène à “souffrir à distance” selon la formule de Luc Boltanski¹², mais dans le même mouvement, elle permet d’apaiser cette souffrance en facilitant le don. Ce dernier jouera d’autant plus son rôle qu’il ne demande rien de particulier au donateur, comme c’est le cas lorsque le

¹¹ G. Simmel, “Pont et porte”, dans G. Simmel, *La tragédie de la culture et autres essais*, trad. française (1988), Marseille, Editions Rivages, 1909, p. 166.

¹² L. Boltanski, *La souffrance à distance. Morale humanitaire, média et politique*, Paris, Métailié, 1993.



don est “attaché” à un acte d’achat par la décision de l’organisation marchande de transférer une partie de ses recettes ou de ses bénéfices à une organisation caritative. En même temps qu’elle apporte un motif d’engagement, l’organisation fournit le moyen d’agir ; c’est là une première différence importante avec les média auxquels Boltanski consacrait sa réflexion. *Avec l’organisation, on peut donner malgré la séparation au moyen d’un engagement faible.* La notion de distance doit alors être considérée attentivement. Le plus souvent on pense à la distance spatiale que l’organisation se charge d’enjamber. Mais la relation entre distance et organisation n’est pas toujours de cette nature : nombreux sont les cas où l’organisation procède elle-même à une mise à distance du donateur et du donataire. La séparation n’est plus une donnée factuelle, elle est socialement produite par l’organisation ; la formule sociologique est alors celle du “séparer pour donner”. Cette structure relationnelle intervient lorsque l’organisation a de bonnes raisons de penser que l’existence de relations directes entre le donateur et le donataire rendrait difficile le don ou la vie sociale une fois celui-ci effectué. C’est le cas des dons biomédicaux dans lequel l’anonymat est une règle impérative de l’organisation de manière à mettre le don à l’abri d’opinions religieuses, politiques, raciales, qui rendrait le don impossible ou en rendrait trop complexe la logistique, comme cela arriverait s’il était possible de donner son sang à condition qu’il soit transfusé uniquement à des personnes de telle religion, de telle opinion, de telle couleur de peau, etc. Dans l’autre sens, le receveur est protégé par l’organisation d’une demande pressante de retour que le donateur, dans un moment de détresse, pourrait faire peser sur lui ultérieurement. Ici, *la séparation mise en place par l’organisation permet le don.*

Dans tous ces cas, en même temps qu’elle relie, l’organisation sépare. Dans sa réflexion sur la souffrance à distance, Boltanski prend appui sur l’interprétation qu’Hanna Arendt propose de la Révolution française de 1789 comme révolution sociale donnant lieu à ce que la philosophe appelle une “politique de la pitié” et non comme révolution politique. Les média qui mondialisent le phénomène de la “souffrance à distance” lui donnent alors l’occasion de déployer sa sociologie de la critique. Ses remarques sur les tensions morales concernent bien évidemment les organisations en charge des dons à distance, mais elles laissent intacte la question de “l’action en train de se faire” que portent les organisations, intermédiaires obligés du don à distance. Pour saisir le phénomène de l’intermédiation dans le don organisationnel, il vaut mieux se rapprocher du courant de



pensée qui s'interroge sur le fonctionnement de la liberté dans une société industrielle, celle précisément qui voit fleurir le monde des organisations. Le don organisationnel est, selon nous, une forme de la liberté des modernes telle que Benjamin Constant la présente lorsqu'il explique que le gouvernement représentatif laisse aux citoyens le temps de se consacrer à leurs activités économiques sur lesquelles se fonde leur indépendance sociale. Pas plus qu'ils ne se rendent sur l'agora pour décider en personne de la chose publique, les individus modernes ne se déplacent pour marquer leur solidarité ; l'organisation s'en charge et les représente ; ce faisant, les individus gardent leur autonomie, leur liberté ; leur "être solidaire" s'exprime sans relations directes. Une telle idée retient l'attention de Constant qui la trouve chez les économistes républicains – Jean-Baptiste Say et Jean-Charles-Léonard Simonde de Sismondi – qui donnèrent une interprétation politique du marché: le marché est la médiation sociale permettant au producteur de ne plus dépendre d'un petit nombre de riches consommateurs; les produits sont vendus à une foule d'acheteurs anonymes dont le nombre et la situation sociale laissent au producteur une indépendance que la relation avec les Grands, riches et peu nombreux, ne pouvait lui assurer.

Dans le don organisationnel, les organisations jouent ce rôle de médiation mettant la relation de don à distance de l'emprise que les donateurs et les donataires peuvent exercer les uns sur les autres. Avec le don organisationnel il s'agit bien d'affirmer son engagement, sa solidarité avec les personnes mal loties, et celles qui souffrent, mais la médiation de l'organisation met la liberté et l'indépendance à l'abri d'une solidarité excessive. Solidaire, *ma non troppo* ! S'il s'engage, le donateur peut également vouloir se désengager aisément. Le donateur reste masqué derrière l'organisation qui fait en son nom, et au nom de bien d'autres donateurs que lui ; le donataire est à l'abri de l'emprise que le donateur peut exercer sur lui par le biais de son don. Donateurs et donataires forment bien des collectifs, mais ces derniers ont une forme particulière : le groupe se compose d'individus qui ont pour point commun d'avoir un même lien à l'organisation qui procède à la collecte et à la distribution des fonds. Ce collectif peut n'avoir qu'une très faible consistance propre : les membres du groupe sont tous reliés à une même organisation, mais la cohésion interne du groupe est généralement faible car les liens à



l'organisation n'impliquent en rien des liens entre les membres du groupe¹³. Par le truchement de l'organisation, tierce partie entre le donateur et le donataire, le don organisationnel ouvre et ferme, permet et empêche, couple et découple. Fille aînée de la société industrielle, l'organisation introduit une division du travail dans la solidarité qui prolonge l'idée rectrice de la thèse de Durkheim cherchant à comprendre comment, tout en étant plus solidaires, les individus sont plus indépendants les uns des autres¹⁴. Ce mélange de possibilité et d'impossibilité, de liberté et de contrainte est également conforme à la réflexion de Mauss lorsqu'il introduit son *Essai sur le don* en expliquant que dans les sociétés qu'il étudie, "les échanges et les contrats se font sous la forme de cadeaux, en théorie volontaires, en réalité obligatoirement faits et rendus" dont il veut "ne considérer qu'un des traits, profond mais isolé: le caractère volontaire, pour ainsi dire, apparemment libre et gratuit, et cependant contraint et intéressé de ces prestations"¹⁵. Plus encore que dans la structure dyadique du don archaïque, ce mélange des contraires s'affirme dans la structure triadique du sacrifice – le sacrifiant, le sacrifié et le sacrificateur – à propos de laquelle Mauss et Hubert notent qu'abnégation et préservation de soi vont de pair et que le sacrifice de certaines ressources est aussi le moyen de se "réserver" dans l'attente d'un retour futur¹⁶. Dans le cas du don organisationnel, c'est la préservation de la liberté et de l'indépendance des donateurs et des donataires au moment même où s'affirme la solidarité des uns avec les autres qui est assurée par la distance sociale que produit l'intermédiation par l'organisation.

4. Des circuits de commerce complexes

Le don triadique introduit également une modification importante dans la série de transactions que l'on associe au terme de don. Dans les sociétés étudiées par Malinowski

¹³ Cela correspond à ce que l'analyse de réseau appelle "l'équivalence structurale" : deux individus sont structurellement équivalents quand ils envoient et reçoivent des liens aux mêmes acteurs du réseau.

¹⁴ "Quant à la question qui a été à l'origine de ce travail, c'est celle des rapports de la personnalité individuelle et de la solidarité sociale. Comment se fait-il que, tout en devenant plus autonome, l'individu dépende plus étroitement de la société ? Comment peut-il être à la fois plus personnel et plus solidaire ?" E. Durkheim, *De la division du travail social. Etude sur l'organisation des sociétés supérieures*, Paris, Alcan, 1893, p. IX.

¹⁵ M. Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, cit., p. 147.

¹⁶ H. Hubert, & M. Mauss, "Essai sur la nature et la fonction du sacrifice", dans M. Mauss, *Œuvres. Les fonctions sociales du sacré*, Paris, Editions de Minuit (1968 [1898]), p. 304.



et Mauss, le commerce social autour des échanges dyadiques de dons met en jeu une séquence de dons (D) directs entre le donateur et le donataire qui se répètent, ce que l'on peut appeler le *circuit du don maussien*. Lorsque les échanges marchands prennent la place qu'on leur connaît dans les sociétés modernes, l'objet offert est de plus en plus souvent un objet acheté, ou fabriqué à partir d'objets achetés, ce qui donne une séquence qui enchaîne échange marchand (M) et don (D). Le circuit s'arrête là : la vie sociale de l'objet offert se fige dans l'espace privé du donataire, avant de passer à ses descendants ou se retrouver sur le circuit marchand par l'intermédiaire des brocanteurs¹⁷. Cela donne lieu au *circuit marchand du don maussien*.

Le schéma épuré présenté plus haut semble se couler dans le circuit du don maussien, puisque le don de l'organisation au donataire suit le don du donateur à l'organisation. Ce serait là négliger les changements qu'introduit l'irruption de l'organisation dans ce circuit de commerce et la circulation qui intervient entre les segments de l'organisation ou bien entre les différentes organisations qui s'enchaînent pour donner corps au don organisationnel. Cette situation peut être illustrée dès lors que deux organisations prennent place à titre d'intermédiaires entre le don initial et le don final ; le circuit de commerce du don organisationnel comprend alors trois transactions. Il n'y a aucune raison pour que la ressource donnée soit transmise à titre de don de la première organisation à la deuxième. On peut donc avoir aussi bien un *circuit du don organisationnel* qui enchaîne des dons qu'un circuit alternant dons et échanges marchands. Il y a une pluralité de formes possibles.

La forme du circuit du don organisationnel va dépendre de l'existence ou non d'un marché pour la ressource, comme c'est le cas du don de sang comparativement au don d'organes où un tel marché n'existe pas. Mais même dans ce dernier cas, le transfert de l'organe prélevé dans un hôpital à l'hôpital dans lequel la greffe est réalisée diffère du don qu'un individu fait directement à un autre. L'hôpital qui cède le greffon reçoit en contre partie un financement couvrant les frais engagés pour le prélèvement ; de même, l'hôpital qui greffe en reçoit un pour couvrir le coût (très élevé) de la transplantation et des soins post-greffes. Ces coûts ne sont pas définis par des prix fixés sur un marché ; il

¹⁷ H. Sciardet, *Les marchands de l'aube. Ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica, 2003.



s'agit de tarifs, définis politiquement selon les critères qu'une société se donne pour définir son offre de santé publique et la financer. Ces tarifs ne sont pas déterminés de manière à faire agir comme le prix incite à le faire par le gain ; ils sont destinés à la couverture des frais de fonctionnement des organisations sans lesquelles le don organisationnel ne peut avoir lieu. Le circuit du don organisationnel doit alors tenir compte du financement du don (Df).

L'éventail des circuits de don organisationnel ne se limite pas à ces deux cas, schématiquement évoqués. Une autre modification intervient dès que l'acte initial du circuit est un don attaché à un acte marchand. C'est le cas lorsqu'une organisation achète le travail de ses employés dont elle donne l'usage à une organisation caritative qui distribue des ressources aux donataires. Dans le même genre d'idée, c'est le cas lorsque l'individu achète un bien ou un service auquel est attachée une promesse de don à une organisation caritative qui, à son tour, en fait bénéficier les individus dont elle s'occupe. L'acte d'achat (M+D) signifie alors qu'un prix supérieur est acquitté par le consommateur du bien, ou bien que l'organisation marchande accepte de baisser légèrement son taux de rentabilité pour distribuer bénévolement une partie de ses bénéfices.

D'autres secteurs du don organisationnel, comme ceux du monde caritatif, font apparaître un circuit dont le point de départ est l'achat d'un bien qui est ensuite donné à une organisation qui les vend pour financer son activité caritative. Ce schéma peut également servir à représenter le circuit de commerce de la revente des cadeaux, un phénomène qui s'affirme depuis deux décennies, tout particulièrement après les fêtes de Noël. Le cadeau a été acheté avant d'être offert à son destinataire : on est alors dans le circuit marchand du don maussien. Le plus souvent, le circuit s'arrête à ce point et le donataire profite pleinement ou délaisse le cadeau en question. Avec l'arrivée de sites de vente en ligne, le circuit peut désormais se prolonger avec la revente des cadeaux par l'intermédiaire de cette organisation marchande.

Ces formes plus complexes que l'introduction d'une tierce partie impose de prendre en compte, tiennent au problème du financement du don : le don est certes "gratuit", mais il a un coût. Allongeant le circuit entre le donateur et le donataire, la nature des transactions qui prennent place entre eux deux peuvent prendre des formes marchandes variées qui s'imbriquent aux dons. Cela soulève de nombreuses questions,



inhabituelles dans la sociologie du don : celles de la levée des fonds, de la logistique du don, et de la réputation de l'organisation.

Les questions du financement des organisations présentes dans les circuits du don organisationnel ont été brillamment éclairées par les travaux de Sylvain Lefèvre au cours de son enquête sur le *streetfundraising*, une technique nouvelle, mais efficace de levée de fonds pour les organisations caritatives¹⁸. La présence de cette technique est attestée également dans les derniers *Baromètres de la générosité* élaborés par l'Observatoire de la Fondation de France qui relèvent l'existence de dons "par chèques et virement automatiques". Ces questions de financement impliquent également les pratiques testamentaires dans la mesure où les legs constituent une source potentiellement très importante de ressources pour les organisations caritatives. Les questions relatives à la logistique du don renvoient aux pratiques gestionnaires des organisations caritatives et des associations¹⁹. Cette logistique est en relation étroite avec la question du financement puisqu'elle décide du rapport entre les sommes initialement données et les sommes finalement données. Comme le don organisationnel implique l'intervention d'une organisation pour suppléer l'absence de liens directs entre le donateur et le donataire, cela engendre des coûts de fonctionnement. L'enquête publiée par la Fondation de France est éloquente sur le poids économique de l'organisation dans ce type de don. En 2005, la dépense de redistribution des fondations en France s'est montée à 339 millions d'euros. Cette somme importante ne représente toutefois que 9 % de leurs dépenses, le reste est absorbée par la masse salariale (48 %) et les coûts engendrés par l'organisation elle-même (43 %) ; ces derniers varient selon la nature de la structure organisationnelle. La fondation reconnue d'utilité publique avec emploi de salariés, est la forme la plus courante qui regroupe 94 % de la dépense de redistribution, a les performances les plus médiocres puisque ce genre de structure ne distribue que 5,4 % de son budget tandis que les dépenses opérationnelles et de fonctionnement absorbent le reste²⁰. Si les fondations d'entreprise

¹⁸ S. Lefèvre, *ONG et Cie. Mobiliser les gens, mobiliser l'argent*, Paris, Presses universitaires de France, 2011.

¹⁹ C. Hoarau, & J. L. Laville, (eds.), *La gouvernance des associations. Economie, sociologie, gestion*, Toulouse, Erès, 2008.

²⁰ Fondation de France, *Les fondations en France en 2007. Fondateurs, secteurs d'intervention, poids économique*, Fondation de France, 2008, p. 20. Ces dépenses regroupent la conception et la diffusion des appels d'offre, le suivi des programmes, les expertises, les évaluations, la mise en réseau des acteurs, la



et les fondations abritées par un organisme habilité font mieux en matière du taux de redistribution – autour de 89 % de leur budget – cela tient au fait que les coûts organisationnels sont pris en charge par la structure qui les abrite. L’existence de ces coûts soulève la question de la confiance que les donateurs peuvent nourrir vis-à-vis des organisations auxquelles ils délèguent leur action altruiste. Alors que la socialité primaire est présentée comme faisant le “pari du don et de la confiance”²¹, c’est l’inverse qui ressort de l’enquête de la Fondation de France : pour que le don puisse avoir lieu, il faut que le donateur ait confiance dans l’organisation chargée de porter son offrande au donataire que le donateur ne connaît pas, pas plus qu’il ne peut le joindre directement. Les organisations caritatives ont réagi en faisant appel à des procédures de certification, comme ont pu le faire les organisations du secteur marchand avec les normes ISO. En France, dès 1989, s’est mis en place un Comité de la charte auquel sont affiliées 78 organisations caritatives qui, à l’instar de la Croix rouge française dont la page d’accueil internet fait état de la certification, sont “soucieuses de préserver et de développer une relation de confiance avec leurs donateurs”. La charte est explicitement structurée pour valider le fonctionnement organisationnel dans quatre domaines : le fonctionnement statutaire et la gestion désintéressée, la rigueur de la gestion, la qualité de la communication et des actions de collecte de fonds, et, enfin, la transparence financière.

L’autre volet de ce problème de financement et de logistique du don est fourni par les nouveaux arrivants dans le domaine du mécénat qui veulent insuffler leurs compétences entrepreneuriales dans le secteur de la philanthropie. La capacité à bien gérer les grandes organisations et à employer les méthodes ayant porté leurs fruits dans le monde marchand devient un thème fréquent de ce que l’on appelle, parfois, le “philanthrocapitalisme”. Le don à distance devient en fin de course un investissement, fut-il un investissement “social”. L’irruption des organisations pose enfin la question des avantages que celles-ci peuvent attendre de la pratique du don organisationnel. Celles qui n’ont que cette fonction sont gratifiées par leur action même : puisqu’il s’agit d’aider les gens à donner, la pratique du don organisationnel est sa propre fin. Mais l’affaire ne

formation, les colloques, les publications, les frais de structures, les frais financiers et les frais de collecte des fonds.

²¹ A. Caillé, *Anthropologie du don. Le tiers paradigme*, Paris, La Découverte, 2000, p. 49-50.



s'arrête pas là. Mauss puis Pierre Bourdieu nous ont appris que le fait de donner procure du prestige, de l'honneur ou encore du capital symbolique. Ceci est valable pour les acteurs du monde caritatif; c'est également valable pour ceux d'entre eux qui déversent les gains issus de leur succès marchands en créant des fondations destinées à gérer leur bienfaisance et redoubler leur prestige entrepreneurial de celui de bienfaiteur de l'humanité souffrante. Mais il peut y avoir plus simplement encore une raison marchande derrière le mécénat d'entreprise dans la mesure où ce dernier donne de la notoriété à l'organisation généreuse; une notoriété qui participe du *goodwill*, cette survalueur que l'entreprise acquiert par son capital immatériel dont on peut penser qu'il est une des raisons pour lesquelles les entreprises américaines prêtent du personnel à des *non-profit organizations*²², ou que des entreprises de spectacles sportifs leur donnent une partie de leurs bénéfices²³.

5. Le problème du retour

La remarque précédente sur les effets de réputation résout une partie du problème du "retour" dans le don organisationnel. Pour l'organisation présente dans le circuit simplifié du schéma initial, soit l'action se suffit à elle-même, soit elle apporte une réputation dont la valeur compense le coût de l'activité menée au bénéfice d'autrui. Mais qu'en est-il des acteurs placés aux extrémités du circuit du don organisationnel ? En d'autres termes la question cruciale de "l'obligation de rendre" posée par le don maussien a-t-elle un sens lorsque le donataire doit rendre à distance et sans savoir bien précisément à qui ?

L'existence de dons dépouillés de l'obligation maussienne du "rendre" n'est pas propre à la société moderne. De tels dons existent selon les anthropologues qui se penchent sur les pratiques oblatives de l'Inde où l'idée de réciprocité est moins fortement inscrite dans les règles du don qu'elle ne l'est dans les tribus Maoris plus particulièrement étudiées par Mauss. Il y existe du don "gratuit", au sens où le donateur n'attend pas de

²² A. Bory, *De la générosité en entreprise. Mécénat et bénévolat des salariés dans les grandes entreprises en France et aux Etats-Unis*, thèse de sciences sociales, Paris, Université Panthéon-Sorbonne, 2008.

²³ S. Piché, J. Camy, & P. Chantelat, "Les transferts économiques des clubs sportifs professionnels vers les organisations caritatives : comparaison des situations au Canada et en France", *Revue internationale des sciences du sport et de l'éducation physique*, 2 (2010).



retour²⁴. De même, il existe des dons organisationnels dès que l'institution religieuse repose sur des organisations et prend en charge de tels dons, dans le passé de l'Europe chrétienne²⁵ comme dans la France du 19^e siècle²⁶.

Il n'en reste pas moins que la notion du "rendre" fait difficulté dans le don organisationnel, tant est forte l'idée de réciprocité. Plusieurs possibilités sont envisageables que j'illustre ici rapidement en puisant dans diverses études sur les dons organisationnels biomédicaux. Premièrement, il peut tout simplement être question d'un don sans retour, collectivement accepté comme tel puisque le don a été socialement couvert par le principe de l'anonymat. Cette césure a l'avantage de préserver la liberté du donataire, comme elle a permis d'assurer celle du donateur: l'un et l'autre sont socialement dispensés d'affronter le poids d'un don qui pourrait les "écraser" selon la formule de Mauss. C'est l'idée qui a prévalu dans le cas du don d'organes, don que la famille d'une personne morte fait à une personne à l'orée de la mort. C'est plus récemment l'idée avancée par un médecin réanimateur, pour qui le problème du retour du don de vie peut contrarier la santé psychique des greffés, en conséquence de quoi il propose de faire valoir auprès de ces derniers "l'oubli du don"²⁷. C'est également une idée qu'expriment certaines participantes aux dons d'ovules dans le cadre de la procréation médicalement assistée. Deuxièmement, il se peut que le retour soit fait d'une manière symétrique au don à distance dépersonnalisé : le retour sera lui aussi à distance et dépersonnalisé. Il peut s'agir d'une pratique privée, consistant à se dire ou dire à ses proches : "Je me souviens", "Je pense à" le jour anniversaire du don, y compris en l'associant à un signal de faible intensité, comme le fait de placer une bougie à sa

²⁴ J. Parry, "The Indian Gift, Gift and the 'Indian Gift'", *Man*, 21 (1986), 3, p. 453-473; Laidlaw, J., "A Free Gift Makes No Friends", *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, 6 (2000) 4, p. 617-634.

²⁵ N. Zenon Davis, *Essai sur le don dans la France du 16^e siècle*, trad. française (2003), Paris, Le Seuil, 2000.

²⁶ J. L. Marais, *Histoire du don en France de 1800 à 1939. Dons et legs charitables, pieux et philanthropiques*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 1999.

²⁷ S. Duperret, *Individuation du greffé. Réhabilitation par le récit*, Thèse de médecine, Paris, Université Paris-Sud, 2014.



fenêtre²⁸. Cette pratique a été documentée dans le cas des greffés cardiaques²⁹, ainsi que dans le cas des dons d'ovule³⁰. Dernière possibilité, le retour est effectué à un niveau sociétal : le donataire affiche son bonheur d'avoir reçu, et le "retour" à distance est porté par les organisations ou les media aux donateurs initiaux ; ou encore, les donataires s'impliqueront plus volontiers que les autres dans des actions caritatives, pro-sociales. Ils cultivent à leur tour le don organisationnel dont ils ont bénéficié.

Ces retours quelque peu éthérés n'échappent cependant pas à la présence de l'organisation. La question de l'obligation de rendre se pose alors au pluriel : *quelles sont les obligations de rendre qui s'enchaînent dans les circuits de commerce du don organisationnel ?* Pour le donateur initial, c'est l'organisation par laquelle passe son don qui peut se trouver en charge d'une première "obligation de rendre", ne serait-ce que sous la forme d'une attention accordée à ses efforts et à la noblesse de ses sentiments. Lorsque ce retour n'a pas lieu, on peut voir naître un ressentiment envers l'organisation. Pour le receveur, ce sont les membres de l'organisation qui lui font face dans le dernier segment du circuit du don organisationnel. Ce sont vers eux que les sentiments de gratitude peuvent se diriger. Au-delà, c'est l'organisation elle-même qui est valorisée pour sa capacité à récolter, gérer et distribuer les ressources nécessaires aux receveurs. Les tenants du philanthropisme ne s'y sont d'ailleurs pas trompés : comment mieux assurer sa gloire qu'en apposant son nom sur une fondation richement dotée ? La Bill and Melinda Gates Foundation en est l'exemple par excellence. Après avoir brillé dans le monde industriel et marchand, l'entrepreneur à succès s'installe dans le monde du don organisationnel auquel il applique les recettes de son succès. A l'anonymat des donateurs

²⁸ On peut appliquer aux formules ci-dessus, ce que Mauss dit à propos de la formule "Je m'attends" avec laquelle il commente l'exposé de François Simiand sur la monnaie : "Car c'est cela au fond ce à quoi nous arrivons, vous et moi, c'est l'importance de la notion d'attente, d'escompte de l'avenir, qui est précisément l'une des formes de la pensée collective. Nous sommes entre nous, en société, pour nous attendre entre nous à tel ou tel résultat ; c'est cela la forme essentielle de la communauté. Les expressions : contrainte, force, autorité, nous avons pu les utiliser autrefois, et elles ont leur valeur ; mais cette notion de l'attente collective est à mon avis l'une des notions fondamentales sur lesquelles nous devrions travailler. Je ne connais pas d'autres notion génératrice de droit et d'économie : 'Je m'attends', c'est la définition même de tout acte de nature collective. Il est à l'origine de la théologie". M. Mauss, "Discussion à l'Institut français de sociologie", *Annales sociologiques*, Série D, (1934), 1, p. 60-61).

²⁹ J. Biaudet, *Au cœur de la greffe : la socialisation secondaire des transplantés cardiaques*, thèse de sociologie, Nancy, Université de Lorraine, 2013.

³⁰ M. Konrad, *Nameless Relations. Anonymity, Melanesia and Reproductive Gift Exchange between British Ova Donors and Recipients*, Oxford, Berghan Books, 2005.



et des donataires, fait contraste le nom de l'organisation. Passant de l'individu à l'organisation, le déplacement du lieu du prestige est la marque de l'emprise des organisations sur le monde moderne, la marque de l'asymétrie existant entre les personnes morales et les personnes.

Conclusion

Le don organisationnel est une forme très spécifique de don : différent du don maussien, il n'est pourtant pas étranger aux remarques finales de Mauss sur le don dans la société moderne.

Le don organisationnel s'écarte dans son fonctionnement des trois obligations mises en avant par Mauss et de l'interprétation qu'en ont tiré Caillé et son école. Cette forme de don complète plus qu'elle ne s'oppose à ceux déjà connus : à côté des engagements sociaux forts du don maussien, existent les engagements sociaux plus aisément réversibles du don organisationnel, et plus à même de préserver la liberté des donateurs comme de celle des donataires, dans une multitude de dons qui se font jour dans les sociétés contemporaines. Ces derniers dons "allongent le bras" des donateurs, et produisent une solidarité médiatisée, mais réelle (des ressources sont fournies) au sein de collectifs reliés par des sentiments forts mais diffus. Il serait regrettable de négliger cette vaste classe de dons au motif qu'ils ne correspondent pas à l'image que l'on se fait de ce que devrait être le don. Surtout, il serait dommage de ne pas prendre en compte l'intervention des organisations dans les pratiques de don, tant l'emprise de ces dernières dans ce domaine de la solidarité en modifie durablement le fonctionnement et en accroît l'importance.

Il segreto dell'altruismo

Il sistema-sangue e le associazioni di volontariato in Italia

Matteo Aria e Fabio Dei

Abstract: The blood donation system in Italy, compared to other European countries, is based on the crucial role of voluntary donor organizations. To understand the working of this system, we should go beyond the traditional positions expressed in anthropological studies. On the one hand, a theory based on the central role of the state, which prevents the market commodification of blood and creates a peculiar space of “moral tension” (R. Tittmuss). On the other hand, the theory (voiced among others by J. Godbout) that opposes the gift to the state, seeing in the bureaucratization of the blood system a perversion of the original act of giving. We argue that to understand the Italian blood system and the role of voluntary organizations is necessary to overcome the dichotomies gift-market and gift-state, studying instead the forms of integration of these dimensions of economic and social life. The resulting moral space is defined neither in terms of individual choices or institutional rules, but on the relational terrain of civil society.

[**Keywords:** blood donation, gift, voluntary organizations, moral economy, civil society]

1. Il ruolo dell'associazionismo nella donazione del sangue in Italia

Nel sistema europeo della donazione del sangue, una peculiarità dell'Italia è il ruolo predominante che nella raccolta giocano le associazioni di volontariato. Anche in altri paesi, come Francia, Spagna, Grecia e Danimarca operano associazioni che promuovono la cultura della donazione e collaborano all'organizzazione della raccolta; ma in Italia più che altrove esse sono radicate nella storia stessa dei servizi trasfusionali. Nelle regioni del Centro e del Nord del Paese, dove l'associazionismo è più forte, oltre l'80% del sangue raccolto passa attraverso la sua mediazione.

I dati dell'Istituto Superiore di Sanità e del Centro Nazionale Sangue indicano per il 2012 la presenza in Italia di 1.739.712 donatori, che hanno contribuito con 3.193.149 donazioni (di cui 2.683.127 di sangue intero e 510.022 in aferesi). In percentuale, i donatori sono poco meno del 3% della popolazione, e il 4,6% in rapporto alla fascia di



età in cui è possibile donare, vale a dire tra i 18 e i 65 anni¹. Sono cifre che pongono l'Italia in una situazione di sostanziale autosufficienza per quanto riguarda il sangue intero, mentre insufficiente è la disponibilità di plasma per l'industria farmaceutica, che deve essere in parte (30-40%) reperito all'estero. Tra questi donatori, 1.506.059 – vale a dire l'87% – sono iscritti alle associazioni.

La più antica e importante tra le associazioni di donatori è l'AVIS (Associazione Volontari Italiani Sangue), che conta (dati 2014) 1.325.370 soci e raccoglie annualmente oltre 2 milioni di donazioni. L'AVIS ha una presenza capillare sul territorio: conta 3391 sezioni locali, e nelle regioni del Nord e del Centro è presente praticamente in ogni comune. Ad essa si affiancano altre associazioni come la FIDAS (Federazione Italiana Associazioni Donatori di Sangue) e la Fratres (legata alla rete di volontariato cattolico delle Misericordie d'Italia), con una presenza meno sistematica ma che contano comunque centinaia di migliaia di aderenti. Decisamente minore, rispetto a molti Paesi del Nord Europa, è l'apporto della Croce Rossa, la cui sezione di donatori del sangue conta poche migliaia di iscritti. In virtù di questa loro forza, le associazioni sono un soggetto attivo delle politiche sanitarie, che contribuiscono a plasmare attraverso una fattiva collaborazione con il Centro Nazionale Sangue e con i servizi trasfusionali (che in Italia sono organizzati su base regionale).

Com'è noto, la forte presenza di associazioni crea condizioni di donazione – o forme sociali di altruismo, per riprendere l'espressione di K. Healy² (2000) – diverse da quelle prevalenti nei paesi del Nord Europa. In questi ultimi la promozione delle donazioni è per lo più gestita direttamente dallo Stato (oppure da una organizzazione fortemente istituzionalizzata come la Croce Rossa, non del tutto assimilabile alle forme del volontariato che si collocano sul piano della “società civile”). La diretta mobilitazione degli apparati statali ha l'effetto di produrre una base di donatori più ampia ma meno fidelizzata: a molte persone capita di donare ad esempio nei luoghi di studio o lavoro, senza però che l'esperienza sia ripetuta in modo sistematico. In un contesto plasmato dalle associazioni il numero è di solito più ristretto, ma la disponibilità a donare più sistematica

¹ Istituto Superiore di Sanità, *Attività del sistema trasfusionale italiano (2012)*, Roma, Rapporti ISTISAN 15/23, 2015, pp. 4-5

² K. Healy, “Embedded altruism. Blood collection regimes and the European Union's donor population”, *American Journal of Sociology*, 105 (6), 2000, pp. 1633-57.



e razionalizzata. Ciò spiega fra l'altro i risultati di una recente ricerca condotta da Eurobarometro, riguardo la percentuale di cittadini europei che hanno donato sangue almeno una volta nella vita. A fronte di una media europea del 37%, l'Italia fa registrare un 23% che la colloca al penultimo posto fra i Paesi dell'Unione³. Ma si tratta di un dato scarsamente significativo. La quantità di donazioni occasionali non rispecchia in sé l'efficienza dei sistemi trasfusionali né il radicamento di una "cultura del dono". Può talvolta valere il contrario: è il caso dei paesi dell'Est di nuovo ingresso nell'UE, che presentano percentuali superiori al 40% di "almeno una donazione nel passato". Si tratta però di un passato, quello socialista, in cui la raccolta del sangue avveniva nel quadro di imposizioni di uno Stato talmente forte da aver soffocato la società civile e i suoi spazi di solidarietà. Qui alla donazione si sarebbero difficilmente applicati i tre aggettivi che per l'UE definiscono oggi la donazione – volontaria, gratuita e consapevole⁴.

In questo articolo vorremmo sostenere che le più classiche teorie sociali sulla donazione del sangue non sono attrezzate per dar conto di una simile centralità delle associazioni. Discuteremo in particolare le prospettive di R. Titmuss e J. Godbout, le quali, pur contrapposte nella valutazione del ruolo dello Stato come promotore di altruismo e solidarietà, concordano nel trascurare il ruolo delle associazioni. Entrambe discutono l'etica della donazione nei termini di un rapporto diretto tra cittadini e Stato, restando in silenzio riguardo il terreno intermedio della società civile e delle sue organizzazioni. Come cercheremo di mostrare, è invece su questo terreno che occorre concentrarsi se vogliamo intendere la donazione del sangue nei termini di una teoria antropologica del dono.

Al contempo vorremmo sottolineare come le due prospettive siano portatrici di una visione dicotomica e antitetica della relazione tra il dono e la merce, che implica un'interpretazione del mercato stesso come intrinsecamente caratterizzato da una potenza espansiva illimitata, antisociale e anticulturale. Focalizzare invece l'attenzione sulle recenti teorie che insistono sull'interconnessione tra i fattori non economici e il mercato,

³ Eurobarometer, *Blood Donations and Blood Transfusions* (Special Eurobarometer 333b/Wave 72.3) Brussels, TNS Opinion and Social, 2010.

⁴ In particolare per il caso della Romania si veda S. Di Giorgio, & G. L. Mancini, "Immigrati romeni, donatori esangui", *Religioni e Società*, 58, 2007, pp. 69-82.



nonché sulla natura culturale e sociale di quest'ultimo, permette di comprendere meglio le realtà della donazione del sangue – frutto di un intreccio peculiare e inestricabile tra le logiche del dono, del denaro e dello stato.

Torniamo però brevemente alla descrizione del funzionamento della maggiore associazione italiana, l'AVIS. Fondata a Milano nel 1927, l'AVIS si è costruita un seguito di massa nel secondo dopoguerra, con la costituzione di sezioni all'interno di fabbriche e luoghi di lavoro, divenute poi la base della fitta rete territoriale di cui si è detto. Si tratta di un'associazione laica, non caratterizzata politicamente ma tradizionalmente più vicina alla cultura della sinistra (e dunque, nei decenni della guerra fredda, contrapposta al volontariato cattolico; un dualismo che oggi è molto sfumato, pur continuando a esistere). La sua organizzazione si articola su diversi livelli territoriali: vi è un organismo nazionale che si dirama in associazioni regionali, provinciali e comunali. Di fatto, tuttavia, l'assetto non è centralizzato e i livelli locali godono di ampia autonomia sul piano sia decisionale che finanziario. Le AVIS regionali organizzano grandi campagne promozionali e pubblicitarie, corsi di formazione per donatori e dirigenti, studi e ricerche; ma soprattutto collaborano con le istituzioni del Servizio Sanitario Nazionale nel costruire l'architettura del sistema-sangue. I rappresentanti AVIS sono infatti presenti negli organismi di direzione dei servizi trasfusionali e partecipano autorevolmente al governo di questo settore della sanità pubblica. In alcune regioni, come la Lombardia, la pubblica amministrazione ha affidato all'AVIS anche la gestione diretta della raccolta di sangue: un passo visto da taluni come un successo, da altri come un pericoloso sbilanciamento fuori dall'ambito del puro volontariato e verso un'attività di tipo professionale, con uno snaturamento della originaria vocazione dell'associazione.

Ma il livello cruciale dell'AVIS è quello delle strutture comunali e di base. È qui che si costruiscono i rapporti con i donatori effettivi e potenziali, nutrendo le loro motivazioni attraverso costanti rapporti faccia-a-faccia e attività socializzanti. Tra queste ultime vi sono le cene annuali, l'organizzazione di feste e sagre, le celebrazioni nel corso delle quali sono premiati con medaglie e riconoscimenti i donatori più costanti. Talvolta le sezioni AVIS hanno sede in circoli che funzionano di per sé da punti di aggregazione; cosicché il fatto di donare il sangue diventa parte di una più ampia identità associativa, radicata in rapporti di parentela, amicizia e lavoro e in pratiche della vita quotidiana. È un punto sul quale dovremo tornare.



Ormai da tempo AVIS persegue l'obiettivo di una piena consapevolezza dei donatori, evitando la logica delle chiamate di emergenza ed appellandosi più alla razionalità che all'emotività dei cittadini. Ad esempio, nelle campagne promozionali non sono più usate immagini di incidenti, di malattia o di sofferenza: prevalgono invece rappresentazioni positive che evocano una gioiosa solidarietà. Il potenziale donatore non viene fatto sentire come l'eroico salvatore di una vita, ma come parte di un progetto fondato su ampi valori morali. In questa stessa logica, l'AVIS sta in alcune regioni sistematicamente abbandonando forme di raccolta come le autoemoteche – postazioni mobili che mirano al coinvolgimento di donatori occasionali, con minori garanzie di sicurezza e minori probabilità di fidelizzazione. Sempre in questa direzione va la pressoché totale eliminazione di benefit offerti ai donatori. In Italia, come in molti altri Paesi europei, la legge concede ai donatori un giorno di congedo dal lavoro. In passato le associazioni offrivano altre forme di “remunerazione” materiale o simbolica, come pasti, buoni alimentari e così via. Oggi si tende ad evitare tutto questo, poiché rischia di introdurre motivazioni spurie nelle scelte del donatore (un argomento, peraltro, che non tiene forse nella dovuta considerazione il bisogno di un “ritorno” perlomeno simbolico che caratterizza la comune percezione del dono⁵).

Infine, occorre ricordare lo sforzo compiuto da AVIS negli ultimi dieci anni per promuovere la donazione dei cittadini immigrati. Non solo perché il numero dei migranti in Italia è in costante crescita, e si tratta di segmenti demografici tanto più significativi in quanto concentrati nella fascia di età più idonea per donare il sangue. L'AVIS è anche interessato a sviluppare i valori della donazione come operatori di integrazione. Le sue campagne sono incentrate su slogan come “Terre diverse, stesso sangue”, a sottolineare la dimensione della solidarietà corporea come profondo elemento di unità elementarmente umana. Non si tratta solo di avere un po' di iscritti in più, ma di sostenere un quadro di valori civici che rappresentano un cruciale sostegno alla cultura della donazione.

⁵ Rimandiamo su questo punto a F. Dei, “Quel che non si può vendere. L'economia morale della donazione del sangue”, *Snodi pubblici e privati nella storia contemporanea*, 9-10 (2012), pp. 70-83.



2. Il dibattito teorico classico

L'analisi etnografica di realtà come l'Avis suggerisce importanti revisioni rispetto al classico dibattito teorico sul dono del sangue. Si tratta di una discussione polarizzata su due posizioni: da un lato quella di Richard Titmuss, che vede nello Stato il soggetto capace di suscitare l'altruismo sociale e di creare "aree di tensione morale" nel cuore stesso dell'economia di mercato⁶; dall'altro quella rappresentata da Jacques Godbout, secondo il quale la presenza ingombrante dello Stato è piuttosto un elemento di distorsione dello "spirito del dono" e del più autentico impulso antiutilitaristico che muove i donatori – coloro cioè che decidono di offrire il loro sangue a uno sconosciuto⁷.

Titmuss e Godbout, che scrivono a distanza di vent'anni l'uno dall'altro, in realtà condividono un approccio sociologico antiutilitaristico, una tensione universalizzante verso l'individuazione di norme valide per tutto il genere umano, nonché una propensione a enfatizzare l'irriducibilità tra il dono e il mercato⁸. Entrambi, inoltre, scorgono nell'analisi maussiana del dono la chiave di volta di una concezione alternativa ai quadri teorici offerti dal marxismo e dal liberismo. La donazione del sangue è infatti per loro un dono attuale, ossia una pratica moderna e strutturale del mondo contemporaneo, che, seppur lontana per molti aspetti dal "dono arcaico", rappresenta una declinazione specifica dei principi maussiani nelle società di massa contemporanee. Essi la interpretano come un'innovazione sociale che, al pari di altri "doni agli sconosciuti"⁹, si configura come un'alternativa all'egoismo possessivo del mercato proprio perché capace di instaurare nuove e sempre più ampie reti solidali, tanto da arrivare a promuovere "l'amore per l'umanità intera"¹⁰. Si tratta cioè di una azione oblativa unilaterale che, diversamente da quanto descritto nei modelli classici di Bronislaw Malinowski e di

⁶ R. Titmuss, *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, London, London School of Economics Books, 1970 (una traduzione parziale di questo testo è contenuta in M. Aria, F. Dei, G.L. Mancini, a cura di, *Il dono del sangue. Per un'antropologia dell'altruismo*, Pisa, Pacini, 2008, pp. 41-60).

⁷ J. Godbout, *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992, trad. it. *Lo spirito del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 1993.

⁸ M. Aria, "Le aporie della donazione del sangue. Un dono che non fa amici", in M. Aria, F. Dei, & G.L. Mancini, a cura di, *Il dono del sangue. Per un'antropologia dell'altruismo*, cit., pp. 193-205

⁹ Non è possibile in questa sede analizzare i diversi modi in cui Titmuss e Godbout intendono il dono agli sconosciuti. Per un'analisi comparativa delle loro differenti posizioni si veda M. Aria, "Le aporie della donazione del sangue...", cit.

¹⁰ J. Godbout, *Ce qui circule entre nous. Donner, recevoir, rendre*, Paris, Edition du Seuil, 2007, p. 211.



Marshall Sahlins, non si svolge all'interno dei rapporti familiari, di amicizia o di vicinato; al contrario è indirizzata a quegli estranei che di solito sono messi in relazione dalle transazioni mercantili, dove le parti si fronteggiano con interessi contrapposti e ognuno mira al tornaconto individuale.

A partire da questi aspetti comuni, Titmuss e Godbout giungono a descrivere le virtù della donazione del sangue elaborando due modelli teorici distinti e in parte contrapposti.

Titmuss si interessa alla raccolta e alla distribuzione del sangue per enfatizzare il ruolo degli aspetti “moralì” nell'economia, dimostrando la superiorità del welfare, incarnazione moderna del dono arcaico, rispetto alle logiche liberiste e dell'altruismo nei confronti dell'interesse egoistico. Ispirato dalla lettura del *Saggio sul dono* di Mauss, sottolinea come il sistema sanitario assistenziale della donazione esprima il felice connubio tra una tecnologia biomedica e un'etica e un'azione sociale altruistica applicabili a qualsiasi contesto locale. In *The Gift Relationship*, Titmuss rinuncia però alla tripartizione maussiana del “dare, ricevere e ricambiare” a favore della nozione di altruismo, intesa come pratica disinteressata che implica l'adesione a valori di solidarietà e di fiducia e a un modello consapevole e responsabile di cittadinanza. Nonostante finisca spesso per esaltare la donazione del sangue come esempio paradigmatico del dono puro, Titmuss non abbraccia una prospettiva interessata a indagare i processi “biologici inconsci” o il patrimonio genetico dell'altruismo. A suo avviso, infatti, gli individui non nascono altruisti, ma imparano a esserlo dalle istituzioni che promuovono i sentimenti morali rispettosi dei bisogni degli altri. È questo il caso del Welfare State che, facendo appello alla solidarietà tra estranei, innesca tra i cittadini un circolo virtuoso di valori civici di cooperazione verso obiettivi di bene comune, laddove il mercato erode le relazioni etiche e sottomette l'assistenza medica alle leggi del puro profitto. Introducendo il dono agli sconosciuti lo stato rafforza la dimensione altruistica della relazione di dono tradizionale estendendola all'esterno delle reti familiari e dei rapporti interpersonali. La donazione del sangue è per questo una forma di dono unica e per certi versi superiore a quelle presenti nelle società studiate dagli etnologi. In queste ultime gli scambi rituali, non potendo mai essere disinteressati, distaccati e impersonali, non sono in grado di attivare dei rapporti di dono tra gli estranei. È allora proprio perché non risponde alla logica tripartita del dono maussiano, e perché libera dall'obbligo di ricambiare e di



stabilire relazioni personali, che la donazione del sangue palesa la capacità dello stato assistenziale di diffondere una morale altruistica universale che supera le differenze culturali e i particolarismi comunitari. Titmuss dimostra infine come tale sistema si riveli superiore a quello basato sul pagamento del sangue. Il suo raffronto tra l’Inghilterra – dove il sangue è donato alle istituzioni statali – e gli Stati Uniti – dove è venduto a organizzazioni private – conferma che il *National Health Service* stimola la dimensione altruistica degli esseri umani, mentre il sistema commerciale americano la riduce¹¹.

La sua argomentazione, costruita sulla contrapposizione tra Welfare State e logica di mercato e sull’esaltazione degli aspetti dell’impersonalità e unilateralità della donazione, ha tuttavia tra i suoi limiti quello di non tenere in considerazione il ruolo della società civile e di ridurre il volontariato a una semplice appendice o surrogato occasionale del servizio pubblico. Titmuss radica infatti l’impulso altruistico nel rapporto diretto tra lo Stato e i singoli cittadini mossi da un astratto e generale ideale di bene pubblico; così facendo trascura i modi in cui tale ideale prende corpo all’interno di reti concrete di relazioni sociali.

Godbout, al contrario, focalizza l’attenzione proprio su quelle forme interstiziali di solidarietà che sfuggono alle logiche spersonalizzanti ed egemoniche dello Stato e del mercato. La sua analisi della donazione del sangue non è tanto volta a riflettere in profondità sui meccanismi e sulle istituzioni che presiedono alla raccolta, quanto piuttosto a verificare deduttivamente l’universalità della propria categoria di dono, intesa come realtà sociale dotata di una logica e di un’etica strutturalmente diverse da quelle del mercato e dello stato. Seppur soffocato tra queste due principali istituzioni della modernità, il dono sopravvive nelle loro pieghe, negli interstizi della vita quotidiana e nelle forme più dirette d’interazione personale e nella nuova sfera del “dono tra sconosciuti”¹². All’origine delle riflessioni di Godbout sta infatti la necessità, comune a tutto il movimento antiutilitarista della *Revue du Mauss*, di rivendicare l’esistenza di una terza via alternativa alla dicotomia Stato-mercato propria delle ideologie “antidono” dei

¹¹ M. Aria, “Le aporie della donazione del sangue. Un dono che non fa amici”, cit., p.202.

¹² Si tratta di una sfera in cui persone che non si conoscono si scambiano in modo volontario e spontaneo beni e servizi al di fuori non solo del mercato e della redistribuzione statale ma anche dei legami primari. Oltre alla donazione del sangue fanno parte di questo quarto ambito le leggi dell’ospitalità, i doni di carità, certe forme di volontariato e i gruppi di auto aiuto come gli alcolisti anonimi; cfr. J. Godbout, *L’esprit du don*, cit.; *Ce que circule entre nous*, cit.



neoliberisti, impegnati a sottolineare la conflittualità tra lo stato e il mercato, e dei neokeyneisiani, orientati invece a mostrare la loro compatibilità¹³. Da questo punto di vista le posizioni antiutilitariste di Titmuss incarnano la minaccia di un approccio “neostatalista” che tende a oscurare lo spirito del dono. Godbout nega infatti il ruolo decisivo svolto dallo Stato nell’accentuare l’interesse verso l’Altro e mostra come le istituzioni pubbliche possano più facilmente ridurre la propensione a donare dei cittadini e delle associazioni. Contro Titmuss e Mauss, che vedevano nella previdenza statale moderna l’equivalente dei doni arcaici, egli sottolinea che lo stato moderno, liberando con il suo apparato assistenziale i membri delle reti primarie dagli obblighi comunitari, tende a cancellare il sistema del dono e a sostituirlo con quello delle imposte e dei diritti. Le politiche di Welfare, non diversamente dalle logiche del capitale economico, agiscono come meccanismi di disgregazione del dono. Laddove quest’ultimo permette la costruzione dei legami personali attraverso la circolazione dei beni e servizi e il rigetto dell’equivalenza del valore, mercato e stato spersonalizzano i rapporti e veicolano una costituzione formalizzata delle relazioni umane disciplinate secondo un modello normativo razionale che rompe l’intima relazione tra le persone e le cose.

Per Godbout, dunque, l’intervento dello Stato non crea un effetto di trascinamento, non stimola le disposizioni altruistiche dell’individuo, ma “rompe le reti di dono favorendo comportamenti individualistici e tecnocratici”¹⁴. Una dimostrazione è fornita proprio dalla donazione del sangue. Sovvertendo l’impostazione di Titmuss, Godbout la interpreta non come un esempio tipico del normale funzionamento dello Stato, ma come il risultato dello “spirito del dono”, ossia del gesto libero e gratuito del donatore verso un’organizzazione di volontari senza scopo di lucro. A quest’ultima si affiancano altre istituzioni sanitarie che si assumono il compito di trasformare il dono in un prodotto da offrire ai riceventi. A suo avviso, la donazione del sangue non funziona “grazie” allo Stato ma “nonostante” il suo intervento “perturbatore” che rompe la catena del dare, del ricevere e del ricambiare. Gli intermediari, infatti, distorcono e snaturano lo spirito del dono facendo del sangue “un dono non ricevuto”¹⁵. A causa della loro azione il donatore

¹³ A. Salsano, “Per una poligamia delle forme di scambio”, in A. Salsano, a cura di, *Il dono perduto e ritrovato*, Roma, Manifesto Libri, 1994, pp. 7-23.

¹⁴ J. Godbout, *L’esprit du don*, cit., p. 78.

¹⁵ *Ibid.*, p.71



dona il sangue che il donatario non riceve come un dono, ma come una cura medica a cui ha diritto in quanto cittadino. Rispetto alla tripartizione maussiana esiste allora solo il primo momento: è unicamente nella relazione tra il donatore e il primo intermediario che è presente lo spirito del dono. Una volta donato, una volta che arriva alla Croce Rossa, cessa di essere un dono e inizia a circolare secondo le regole dello Stato e del mercato. Eppure questo piccolo gesto è sufficiente a ripercuotere i suoi effetti “positivi” su tutto il sistema, “come se lo spirito del dono riuscisse a fluire anche dopo essere scomparso in tutti gli altri partecipanti”¹⁶. Godbout riconosce che questa è la grande conclusione a cui giunge Titmuss. Il sistema in cui l’offerta viene da un donatore è superiore a quello che si fonda sul mercato. La differenza iniziale si rivela dunque decisiva, dimostrando il ruolo determinante svolto dallo spirito del dono. Resta comunque la consapevolezza che il dono del sangue si configura come un caso limite perché è troppo permeato e “corrotto” da una “logica statale” che in questo caso riesce a neutralizzare a pieno la personalizzazione del dono, trasformandolo in prodotto svincolato dall’identità di chi l’ha donato

Ne consegue così una sorta di legge di Godbout secondo la quale più c’è stato e mercato meno c’è dono; una equazione che nel caso della donazione del sangue appare però incongruente proprio perché non tiene conto di un aspetto fondamentale. Il sangue può costituire un dono solo se viene correttamente trattato, trasformato e utilizzato all’interno di complessi processi di mediazione sia tecnico-scientifica che amministrativa. Senza quei perversi intermediari, non vi sarebbe alcun dono. Godbout al contrario non ne tiene conto proprio perché non li vede come coloro che permettono e orientano la produzione e la circolazione del sangue attivando e diffondendo lo spirito del dono, ma come dei filtri manipolatori che impediscono al sangue stesso di arrivare direttamente ai donatari carico della personalità del donatore.

Da questo punto di vista Titmuss e Godbout, arroccati entrambi su posizioni discontinuiste, sono accumulati dal lasciare in ombra il fatto che il sistema della raccolta del sangue rappresenta l’espressione di una complessa relazione tra i sistemi del dono, del mercato e dello stato, e le specifiche tecnologie biomediche. È una pratica dove l’altruismo è costretto a coniugarsi con forme d’intermediazione e competenze

¹⁶ *Ibid.*, p.73



professionali e scientifiche assai elevate che fanno capo sia allo stato che all'industria privata. Interfaccia tra lo stato e la società civile, tra l'astratta soggettività del diritto e quella concreta dei legami locali, è uno dei momenti della nostra vita sociale in cui si congiungono dimensioni che restano per lo più separate, immerse in linguaggi e concezioni morali incommensurabili¹⁷. Ma perché ciò accada c'è bisogno di una mediazione relazionale che sia fortemente radicata nel territorio, nelle forme locali di socialità e che non solo sappia parlare il linguaggio del dono, ma sia anche in grado di tradurlo in un'altra forma. Appare allora di nuovo centrale il ruolo di quelle associazioni che Titmuss prende in scarsa considerazione e che Godbout considera troppo prossime agli apparati dello stato.

3. Oltre la dicotomia dono-mercato.

Consideriamo adesso un ulteriore aspetto della questione. Nell'attuale letteratura socio-antropologica sulla donazione del sangue vi è un generale consenso nel riconoscere che gli importanti progressi biomedici verificatisi negli ultimi trent'anni hanno alterato radicalmente lo scenario delineato da Titmuss e discusso da Godbout¹⁸. L'affermarsi di una domanda sempre crescente di parti del corpo umano, strettamente connessa al contenuto tecnologico delle nuove terapie mediche¹⁹, ha provocato un intenso sviluppo commerciale e industriale del sistema di raccolta e di distribuzione del sangue. Tali mutamenti hanno reso più complesso l'intreccio tra i valori tipici delle donazioni gratuite e quelli propri del mercato, accrescendo l'interdipendenza tra due sfere a lungo pensate come impermeabili. Parallelamente l'insufficienza del numero dei donatori ha condotto alcuni ricercatori americani²⁰ a riproporre la possibilità di introdurre una qualche forma

¹⁷ F. Dei, "Dono del sangue e cittadini immigrati: valori civici e modelli culturali", in A. Fantauzzi, a cura di, *L'altro in me. Dono del sangue e immigrazione fra culture, pratiche e identità*, 2008, Milano, AVIS Nazionale, pp. 43-52

¹⁸ Vedi tra gli altri Ph. Steiner, "Don du sang et don d'organes: le marché et les 'marchandises fictives'", *Revue française de sociologie*, 42 (2001), 2, pp. 357-354; K. Healy, *Last Best Gifts*, Chicago, University of Chicago Press, 2006.

¹⁹ Vedi J. Rifkin, *The Biotech Century: Harnessing the Gene and Remaking the World*, New York, Tarcher/Putnam, 1999, trad. it. *Il secolo Biotech*, Milano, Dalai, 2000; A. Kimbrell, *The Human Body Shop: The Cloning, Engineering and marketing of life*, Washington, Regnery, 1998.

²⁰ Vedi in particolare J. R. Ferrari, "The Use of Incentive to Increase Blood Donation", *Journal of Social Psychology*, 125 (1985), 6, pp. 791-793, per quel che concerne i compensi all'interno della donazione del sangue e P. A. Marshall, & A. S. Daar, "Cultural and Psychological Dimension of Organ Transplantation", *Annals of Transplantation*, 3 (1998), 2, pp. 7-11, per il caso della donazione degli organi.



di compenso finanziario – un prezzo di mercato per il sangue e gli organi – trasformando i donatori in fornitori pagati. Questa eventualità ha rinnovato il dibattito suscitato negli anni Settanta dal testo di Titmuss²¹ intorno alla mercificazione delle parti del corpo umano e alle conseguenze dell'introduzione di incentivi economici.

L'idea di ricorrere a forme di compensazione, o peggio ancora di vendita, rimane per molti autori impraticabile se non oscena e il sistema altruistico rappresenta la sola via moralmente percorribile. In sintonia con le riflessioni di Marx, di Polanyi e dello stesso Titmuss sui processi di mercificazione, numerosi filosofi, economisti, giuristi, antropologi e sociologi hanno rimarcato le inevitabili e irreversibili conseguenze che discenderebbero dall'introduzione della vendita del sangue e degli organi. Il corpo umano è ritenuto una sfera governata "naturalmente" dall'altruismo, dal dono, dall'affetto e dall'amore; tutti aspetti che sono destinati a dissolversi nell'eventuale contatto con le logiche mercantili. Queste ultime ci incoraggiano a trattare le persone come mezzi piuttosto che come fini, erodendo il nostro desiderio di produrre azioni non motivate dal profitto. Si tratta di quella che Hirshmann²² ha definito come la tesi dell'autodistruzione della società di mercato, secondo la quale il capitalismo globale rende liberi dalle relazioni sociali rimpiazzandole con dei surrogati equivalenti privi di profondità e di significato; un sistema che, come aggiunge Schepers-Hughes, tende per sua natura a ridurre tutto a bene di consumo, "anche gli esseri umani, la loro sofferenza e capacità riproduttiva"²³. In un simile scenario la donazione libera e volontaria del sangue, promossa come espressione della solidarietà sociale, rappresenta una delle poche strade percorribili per proteggere i valori umani; al contrario i centri commerciali di raccolta

²¹ Titmuss si è schierato in modo netto contro ogni forma di commercializzazione della raccolta del sangue sancendo, in antitesi con le teorie economiche, la completa autonomia di certi beni che non possono essere trattati come merci. Le sue riflessioni critiche verso i teorici dell'economia di mercato hanno ricevuto immediatamente i commenti di due celebri economisti. K. J. Arrow ("Gifts and Exchange", *Philosophy and Public Affairs*, 1 (1972), 4, pp. 343-62) e R. S. Solow ("Blood and Thunder", *Yale Law Journal*, 80 (1971), pp. 1696-1711), pur accettando la superiorità dei sistemi non commerciali preposti alla raccolta del sangue, hanno contestato l'idea titmussiana dell'incompatibilità tra il dono e il mercato e degli inevitabili effetti negativi prodotti dal diffondersi della logica mercantile.

²² A. O. Hirschman, *Rival Views of Market Societies*, New York, Viking, 1986, trad. it. *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Napoli, Liguori, 1987.

²³ N. Schepers-Hughes, "The Global Traffic in Human Organs", *Current Anthropology*, 41 (2000), 1, pp.191-224, trad. it. *Il traffico di organi nel mercato globale*, Verona, Ombre Corte, 2001.



interessati alla massimizzazione dell'utile sono stigmatizzati come una delle più eclatanti aberrazioni che la mercificazione incontrollata può produrre sulla società.

Altri studiosi ed economisti hanno invece criticato la radicale incompatibilità tra la donazione del sangue e il mercato sostenendo non solo che lo scambio mercantile possa alimentare spesso le possibilità di scelta senza restringere quelle già esistenti ma anche che il dono e il mercato possano combinarsi insieme e produrre un sistema più efficiente e in grado di salvare molte vite umane. Così alcuni ricercatori²⁴ hanno valorizzato il ruolo centrale dei diritti individuali e gli assunti dell'imperialismo economico per rivendicare la libertà di donare e di vendere il sangue e altri prodotti del corpo e per proporre la regolamentazione di una pratica ormai radicata in molte parti del mondo. A loro avviso, il sangue e gli organi sono già mercificati nell'attuale sistema di donazione e non è detto che la loro vendita attraverso un "altruismo ricompensato"²⁵ sia moralmente e strumentalmente inferiore alla donazione filantropica.

Tocchiamo qui il complesso rapporto tra le decisioni soggettive e i compensi monetari al centro di un intenso dibattito teorico al cui interno si contrappongono coloro per i quali tutto è spiegabile attraverso il mercato e le leggi dell'economia e chi ripropone invece l'irriducibilità tra sfere contrapposte. La discussione sui processi di mercificazione e sugli effetti dello scambio mercantile si è infatti intrecciata con i differenti modi di interpretare le motivazioni che guidano le azioni delle persone e la loro relazione rispetto agli incentivi economici. La maggior parte delle teorie macro e microeconomiche sostengono che il modo migliore per comprendere il comportamento umano è il modello astorico della scelta razionale in cui gli individui agiscono in modo utilitaristico stimolati dal sistema degli incentivi. Al contrario alcuni economisti e sociologi hanno sottolineato come le relazioni tra i compensi monetari e le motivazioni individuali siano più complicate, e spesso la presenza del denaro possa scoraggiare l'azione altruistica.

²⁴ A. S. Daar, "Non-related Donors and Commercialism: A Historical Perspective", *Transplantations proceedings*, 25 (1992), pp. 2087-2090; G. S. Becker, J. J. Elias, "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations" *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2007), pp. 3-24.

²⁵ A. Chen, "An Examination of the Organ Market Debate: Should People Have the Right to Buy and Sell Organs?", *Ivy Journal of Ethics*, IX (2009), pp. 20-26.



Tra questi Frey²⁶ è stato colui che si è maggiormente impegnato nel recuperare le osservazioni di Titmuss per suggerire come l'offerta di denaro spiazzò le altre decisioni prese da una maggioranza di persone senza alcun incentivo. Riprendendo la tesi di *The Gift Relationship*, ha individuato i due tipi di motivazione che sono all'origine del comportamento economico: quella estrinseca, che dipende dalle leggi economiche, e quella intrinseca, che dispone di una certa autonomia morale ma in cui l'incentivo monetario può avere effetti deleteri. La relazione tra le due permette di porre in evidenza le anomalie che si presentano rispetto alle azioni volte alla massimizzazione dell'utile. Per Frey non ha senso pensare all'esistenza di individui egoisti o altruisti dalla nascita perché i comportamenti delle persone dipendono dagli incentivi che sono offerti. Rielaborando la contrapposizione di Simon²⁷ tra l'accontentarsi e l'ottimizzare, sostiene che i soggetti non agiscono solo perché mossi dal desiderio di ottenere un guadagno monetario, ma intraprendono molte azioni semplicemente perché provano piacere nel farlo, ossia sulla base di motivazioni intrinseche. In alcuni casi specifici l'incentivo monetario o altri interventi esterni, come i sistemi normativi o punitivi, possono ridurre la motivazione intrinseca e far diminuire la collaborazione: “offrire uno stipendio più alto può indurre un minore impegno e una riduzione della performance”²⁸. Avvicinandosi inconsapevolmente alle teorie godboutiane del dono, Frey afferma che il sistema dei prezzi e le regole statali non sono sufficienti a far funzionare la società. Non è cioè possibile, e nemmeno desiderabile, una società fondata solo su incentivi monetari, o su ordini e disposizioni formali. Vi è dunque una terza sfera dell'agire sociale, quella della motivazione intrinseca che in molte circostanze viene estromessa dalle logiche dello Stato e del mercato²⁹.

²⁶ B. S. Frey, *Not just for the money. An economic theory of personal motivation*, Aldershot, Edward Elgar Publishing, 1997, trad. it. *Non solo per denaro. Le motivazioni disinteressate nell'agire economico*, Milano, Mondadori, 2005.

²⁷ H. Simon, “A behavioural model of rational choice”, in H. Simon (a cura di), *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behaviour in a Social Setting*, New York, Wiley and Sons, 1957, pp. 98-118.

²⁸ B. S. Frey, *Not just for the money*, cit., p. XI.

²⁹ B. S. Frey, *Not just for the money*, cit., p. 3. Frey sostiene inoltre che “pagare il sangue che viene dato [...] rischia di compromettere la reale motivazione a offrire quel genere di servizio. Lo stesso effetto negativo si ottiene con l'introduzione di regolamenti e disposizioni formali nell'ambito del volontariato e della beneficenza” (*Ibid.*, p. 10).



Nonostante gli studi etnografici più recenti abbiano mostrato la metamorfosi del sangue che può circolare prima sotto forma di dono e poi di merce grazie alla presenza di intermediari più o meno legati alle istituzioni sanitarie statali, le prospettive fin qui esposte sembrano continuare a mantenere questi ambiti come distinti e separati. Può essere allora utile rivolgersi a quegli orientamenti socio antropologici che pur non affrontando direttamente il problema della donazione del sangue hanno proposto una critica a questi assunti discontinuisti.

Negli ultimi anni si sono sviluppate alcune alternative teoriche a quello che Zelizer³⁰ ha definito come “paradigma convenzionale del mercato senza confini”³¹. Ricercatori di diverse discipline hanno contestato la tradizionale neutralità del mercato, smettendo di considerarlo come un’istituzione esclusivamente economica. Sociologi, storici sociali, teorici del diritto e antropologi hanno così esteso l’analisi culturale e sociale allo studio dell’organizzazione capitalistica occidentale³². A partire dai primi anni Ottanta sono comparsi diversi lavori che hanno interpretato il mercato come insieme costruito di significati³³, come rete di rapporti sociali³⁴ o, infine, come interazione tra fattori culturali, strutturali ed economici³⁵. Parallelamente la “prospettiva culturale” di Appadurai e Kopytoff³⁶ ha criticato la dicotomia dono-merce come tipica espressione di un pensiero binario da abbandonare a favore di una visione capace di mettere a fuoco le continuità concettuali. Dal loro punto di vista la merce non appare più come un semplice prodotto materiale ma rappresenta un processo culturale e cognitivo, un sistema di relazioni segnato da un costante cambiamento di condizione sociale. Il successivo studio

³⁰ V. A. Zelizer, *Vite economiche. Valore di mercato e valore della persona*, Bologna, Mulino, 2009.

³¹ *Ibid.*, p. 9.

³² Vedi tra gli altri M. Granovetter, “Toward a Sociological Theory of Income Differences”, in I. Berg (a cura di.), *Sociological Perspectives on Labour Markets*, Academic Press, New York, 1981, pp.11-47; J. G. Carrier (a cura di.), *Meanings of the Market*, Oxford, Berg, 1997; S. Zukin, P. Di Maggio (a cura di), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

³³ M. Sahlins, *Culture and Practical Reason*, Chicago, University of Chicago Press, 1976; W. M. Reddy, *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750-1900*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984; D. Miller, “Turning Callon the Right Way Up”, *Economy and Society*, 31(2002), 2, pp. 218-233.

³⁴ M. Granovetter, *op. cit.*

³⁵ V. A. Zelizer, *op. cit.*

³⁶ A. Appadurai (a cura di), *The Social Life of the Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.



di Parry e Bloch³⁷ ha confutato l'idea che la mercificazione e la cultura siano sempre inconciliabili. I due antropologi della *London School of Economics* hanno sostenuto che il denaro non possiede alcuna caratteristica intrinseca in grado di distruggere la moralità, la cooperazione e i legami sociali, ma, come dimostra l'enorme varietà di significati attribuitagli nei differenti contesti culturali, può essere concettualizzato come moralmente neutrale. Le analisi di Frow³⁸ e di Callon³⁹ hanno a loro volta messo in discussione non solo l'idea che l'economia mercantile e la merce abbiano a priori l'effetto di atomizzare le relazioni umane, ma anche che i sistemi di dono siano intrinsecamente più etici. In sintonia con queste posizioni, le ricerche etnografiche di Dilley⁴⁰, Carrier⁴¹ e Miller⁴² hanno negato l'esistenza di forme pure e antitetiche di dono e di mercato, facendo al contrario emergere una realtà empirica popolata di economie, come quella del sangue, dove queste due sfere sono intrecciate in differenti configurazioni ibride. Come hanno messo, infine, in evidenza sia gli studi di Bourdieu⁴³, sia le ultime riflessioni di Gregory⁴⁴ e di Carrier, Miller⁴⁵, il dono e il mercato sono accomunati da analoghe strategie, motivazioni e forme di calcolo immerse in una fitta rete di relazioni sociali e di significati culturali.

All'interno di questo ampio ventaglio di prospettive critiche Zelizer⁴⁶ ha sfidato il pensiero economico convenzionale, rifiutando tuttavia l'idea che il denaro produca necessariamente degli effetti deumanizzanti e che sia incompatibile con il mondo delle relazioni interpersonali. Le sue ricerche sulle "economie dell'intimità", sulla famiglia, sull'assicurazione sulla vita si sono contrapposte alle teorie discontinuiste che separano nettamente il settore delle organizzazioni economiche – dominato dalla razionalità e

³⁷ J. Parry, & M. Bloch, (a cura di), *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

³⁸ J. Frow, *Time and Commodity Culture: Essays in Cultural Theory and Postmodernity*, Oxford, Clarendon Press, 1997.

³⁹ M. Callon, "The Embeddedness of Economic Markets in Economics", in M. Callon (a cura di), *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell Publishers/Sociological Review, 1998, pp.1-57.

⁴⁰ R. Dilly, *Contesting markets*, Edinburgh, University of Edinburgh Press, 1992

⁴¹ J. G. Carrier (a cura di.), op. cit.

⁴² D. Miller, *Capitalism: An Ethnographic Approach*, Oxford, Berg, 1997.

⁴³ P. Bourdieu, *Esquisse d'une Théorie de la pratique. Précède de trois études d'ethnologie kabyle*, Paris, Seuil, 1972, trad. it. *Per una teoria della pratica, con tre studi di etnologia cabila*, Milano, Cortina, 2008.

⁴⁴ C. Gregory, *Savage Money*, Amsterdam, Harwood Academic Press, 1997.

⁴⁵ J. Carrier, & D. Miller (a cura di), *Virtualism: A New Political Economy*, Oxford, Berg, 1998.

⁴⁶ V. A. Zelizer, *Vite economiche*, cit.



dall'efficienza – da quello delle relazioni affettive – guidato dai sentimenti e dalla solidarietà. Zelizer ritiene che le sfere della socialità primaria e dei rapporti commerciali – così come i valori della persona e quelli del mercato – sono profondamente intrecciate e interagiscono senza influenzarsi in modo negativo. La loro coesistenza non destruttura infatti l'intimità, né riduce l'efficienza dei rapporti commerciali. Nel loro agire le persone reali – come gran parte dei fenomeni sociali – mescolano costantemente gli aspetti economici e i legami affettivi.

Le visioni fin qui analizzate concordano nel criticare i limiti dell'idea di una società moderna dominata dal mercato senza confini, il quale riesce, grazie alla sua forza espansiva e distruttiva, a penetrare in tutte le aree della vita e a soppiantare i legami non strumentali. Come abbiamo visto, Titmuss e altri studiosi hanno dato un grande risalto ai pericoli morali propri di un mercato incontenibile, sostenendo che, in assenza di controlli, una sorta di istinto istituzionale spinge “il mercato a distruggere ogni confine che lo contenga e a inquinare tutte le cose e tutti i rapporti”⁴⁷. L'esito sarebbe il declino dell'altruismo e delle obbligazioni reciproche e delle basi morali della società. Le uniche possibilità di salvezza di fronte a questo impulso alla mercificazione sarebbero rappresentate dal ricorso a strumenti normativi e giuridici che limitino deliberatamente il mercato o che intervengano a mantenere determinate cose o attività al di fuori del nesso monetario. In questa seconda ipotesi, per bloccare il potenziale imperialismo economicista si ricorre all'esclusione di determinati valori dallo scambio mercantile attraverso una cesura culturale selettiva dell'uso del denaro⁴⁸. Gli aspetti che suscitano questo tipo di attenzioni e di problemi etici non sono tanto i beni materiali, quanto le relazioni sociali e la sacralizzazione della vita umana; ed è in tale ambito che si situano gli organi e il sangue. Si tratta di quelle sfere definite da Radin⁴⁹ come *Contested Commodities*, in cui i valori legati alla persona e alla comunità interagiscono con il mercato rendendo il processo di mercificazione incompleto. Le merci “contestate” come il sesso, i bambini, gli organi e il sangue hanno una dignità che va oltre il prezzo proprio perché non dovrebbero essere vendute e comprate, né i teorici economisti dovrebbero

⁴⁷ A. Zelizer, *Vite economiche*, cit., p. 96.

⁴⁸ J. F. Walzer, *Sphere of Justice*, New York, Paper Books, 1983.

⁴⁹ M. J. Radin, *Contested Commodities: The Trouble with Trade in Sex, Children, Body Parts, and Other Things*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.



trattarli come semplici merci. Antropologi come Miller o sociologi come Zelizer mostrano invece come tutte queste prospettive condividono una critica morale al “mercato senza limiti”, senza metterne in discussione l’immagine di potenza e di piena autonomia teorizzata dagli economisti. Così Titmuss e gli altri studiosi credono al pari degli utilitaristi neoclassici che la portata del mercato sia illimitata e finiscono così per ignorare i vincoli socio-strutturali. Nelle loro visioni il mercato può essere bloccato o ostruito ma è in ultima analisi sempre in grado di sfuggire alle restrizioni culturali o sociali. Per Miller e Zelizer, invece, anziché soffermarsi a individuare gli strumenti capaci di fermare l’imperialismo del mercato, occorre decostruire l’illusione del potere illimitato di quest’ultimo e impegnarsi a indagare le connessioni tra reti di significato e di solidarietà e nuove forme di attività economica.

4. Dono del sangue e società civile

A partire da queste basi teoriche, torniamo allora alle nostre riflessioni sulla donazione del sangue in Italia. Abbiamo visto il ruolo che in essa svolgono le associazioni, come collante di un sistema che include donatori, istituzioni del Sistema Sanitario Nazionale e industria privata. Concentrare l’attenzione sugli intermediari tra questi diversi livelli ci porta per l’appunto a ripensare criticamente le classiche contrapposizioni tra il donare e il vendere, e tra l’altruismo e l’interesse. Certo, è vero che le stesse associazioni (così come le istituzioni nazionali ed europee) sembrano assumere la visione “discontinuista” come ideologia ufficiale. Ad esempio, esse condividono totalmente la nozione di Titmuss del donatore ideale come “donatore volontario per la comunità”: un ruolo caratterizzato dall’assenza:

Di ricompense tangibili e immediate, in forma sia monetaria che non monetaria; l’assenza di penalità, finanziarie o di altro tipo; la consapevolezza che le donazioni sono dirette ad anonimi stranieri senza distinzione di età, sesso, condizione medica, reddito, religione e gruppo etnico⁵⁰.

Questo punto di vista è oggi insegnato nei corsi di formazione per volontari, e inscritto nelle politiche stesse delle associazioni. Ma non è detto che questa ideologia ne rispecchi realmente la pratica.

⁵⁰ R. Titmuss, *op. cit.*, p. 140.



Si noterà che la purezza che Titmuss richiede al “donatore ideale” lo configura come un cittadino decisamente isolato e astratto. È vero che è tutto volto a rispondere ai bisogni della comunità: ma proprio il suo civismo e altruismo sembrano richiederli un assetto distacco da emozioni, dinamiche di gruppo, pressioni sociali e così via. E c'è anche un altro punto debole in questa classificazione dei tipi di donatore: non si distinguono adeguatamente le forme di “retribuzione” puramente utilitaristica da quelle di tipo simbolico. In molti casi, piccole forme di “ritorno” nei confronti dei donatori rispondono più alle esigenze di un riconoscimento di ruolo che a quelle dell'utilità individuale. Abbiamo accennato alla tendenziale eliminazione di benefit quali la colazione offerta ai donatori dopo la trasfusione. Per quanto questa sia la politica ufficiale dell'AVIS, molti donatori se ne lamentano⁵¹. Ma non certo per motivazioni economiche o di “profitto”. La colazione era una sorta di rituale di scambio, in cui si metteva in scena quel momento del contraccambiare che, come sappiamo da Mauss in poi, contrassegna un atto come “dono”. La sua eliminazione rende la trasfusione qualcosa di più burocratico, meno umano. Come abbiamo visto sopra, l'insegnamento cruciale dell'antropologia non riguarda la discutibile dicotomia dono-merce, ma il fatto che la circolazione di beni risponde a esigenze comunicative e non puramente utilitarie, è un modo insostituibile di alimentare relazioni sociali.

D'altra parte, se adottassimo la definizione di Titmuss, chi potrebbe davvero definirsi un donatore puro? Anche nel sistema italiano, che si basa interamente sul volontariato, i donatori godono di benefici marginali che potrebbero far apparire spurie le loro motivazioni. In particolare, il giorno di riposo sul lavoro e le analisi diagnostiche regolari e gratuite. Inoltre nel sistema circola il denaro. Il Sistema Sanitario Nazionale, attraverso le Regioni, riconosce alle associazioni come Avis un “rimborso spese” di alcune decine di euro per ogni donazione. Sono risorse che vengono ovviamente investite nelle attività promozionali, ma indirettamente tornano ai donatori stessi e possono pericolosamente assomigliare a un pagamento. Ma basta tutto questo a ritenere che la donazione è almeno in parte “interessata”? Crediamo di no. I benefit entrano a far parte

⁵¹ G. L. Mancini, *Donatori e istituzioni; antropologia del Sistema sangue in Toscana*, Tesi di dottorato di ricerca in Etnologia e etnoantropologia (XXIV ciclo), Università di Roma “La Sapienza”, a.a. 2011-12, p. 204



di una economia morale del dono del sangue. Non fondano la pratica del dono: al contrario assumono significato all'interno di essa. Si possono così comprendere i dati di una recente ricerca di psicologia sociale, secondo la quale gran parte dei donatori italiani rifiuta sdegnosamente l'idea di offrire il sangue per una ricompensa in denaro, mentre apprezza la possibilità di incentivi diversi, come ad esempio buoni per l'acquisto di libri, biglietti di cinema e teatro e altri beni di valore culturale. Queste ultime forme sono viste non come pagamento ma come riconoscimento, un modo per "contraccambiare" su un piano simbolicamente rilevante che non possa esser confuso con il "pagamento"⁵². Sappiamo che il 'contraccambiare' – al di fuori dell'equivalenza di valore, e dunque con l'esclusione del denaro – è un fattore cruciale nell'alimentare la relazione di dono. Non c'è motivo per cui non si debba applicare anche ai donatori di sangue questo principio, piuttosto che considerarli come animati da un 'altruismo' astratto e puramente ideale.

Dunque, la contrapposizione tra puro volontariato e interesse utilitario non dà conto della natura delle motivazioni dei donatori. Questi ultimi decidono di mettere a disposizione il proprio corpo per un progetto di solidarietà; tale decisione matura quasi sempre non nell'ambito di una isolata razionalità individuale (sia essa orientata all'utile oppure ai valori della mutualità), bensì in reti locali di concreti legami sociali. Diventa allora cruciale studiare le biografie e le "carriere" dei donatori, e capire come sono arrivati alla decisione di donare e di iscriversi alle associazioni di volontariato. Uno sforzo sistematico in questa direzione è stato svolto da alcuni recenti studi di psicologia sociale e di sociologia, dedicati proprio ai militanti dell'AVIS, orientati a connettere motivazioni personali e contesto organizzativo⁵³. Lavorando con la metodologia del focus group, e in altri casi facendo ricorso a interviste di tipo biografico narrativo, alcuni ricercatori mettono in evidenza il netto divario esistente tra le motivazioni "ufficiali" che sono espresse attraverso enunciati generali (adesione ai valori esplicitamente sostenuti dall'associazione) e quelle "profonde", che hanno invece a che fare con una dimensione esistenziale (non necessariamente riconosciuta e verbalizzata). In particolare, emerge

⁵² N. Lacetera, M. Macis, & R. Slonim, *Rewarding altruism? A natural field experiment*, Cambridge, MA, NBER (National Bureau of Economic Research) Working Paper No. 17636, December 2011.

⁵³ L. Boccacin, & G. Tamanza, *Volontariato e donazione di sangue. Il caso dell'AVIS*, Milano, Fondazione Italiana Volontariato, 1997; Saturni V. & E. Marta (a cura di), *In vena di solidarietà*, Milano, Angeli, 2010; P. Guididi, *Quando uno vale due*, Brescia, La Scuola, 2013.



dalle interviste la centralità della tradizione familiare⁵⁴ (soprattutto per i donatori “forti”, impegnati anche nell’organizzazione e nella dirigenza AVIS) e dei legami sociali. In altre parole, si sceglie di donare perché già lo fa una figura importante di riferimento, all’interno della famiglia o delle reti di riferimento amicali e di vicinato o, come sostengono Guidi, Marta e Pozzi, grazie al ruolo centrale “di qualcuno che ti invoglia a farlo”⁵⁵. La centralità dei legami con le persone s’intreccia in profondità con il riconoscimento del contenuto ideale e valoriale portato avanti dall’Avis, il cui ruolo organizzativo e promozionale risulta altrettanto fondamentale nel garantire la soddisfazione per il gesto e il senso di appartenenza dei donatori⁵⁶.

Come abbiamo visto Titmuss trascura questi aspetti sottovalutando il ruolo delle associazioni. I protagonisti della sua teoria sono lo Stato e il singolo cittadino. Malgrado il formale richiamo a Mauss, la sua è una teoria che resta ancorata a un individualismo metodologico in cui scarsa parte possono giocare le categorie antropologiche. Godbout, da parte sua, rischia di cadere in un individualismo metodologico ancora più forte quando pensa che il dono sia possibile solo al di fuori delle istituzioni e perfino di qualsiasi forma organizzativa. Il suo ideale di associazione di volontariato sono gli Alcolisti Anonimi, una forma di supporto che cancella quasi completamente gli aspetti organizzativi, aspirando a uno statuto di invisibilità istituzionale. In definitiva, anch’egli sottostima il ruolo delle associazioni, e non a caso, quando parla di dono, si riferisce sempre a un atto individuale: “il dono libero e gratuito del proprio sangue da parte di una persona”⁵⁷. Non sembra interessargli la possibilità che la decisione di donare nasca in un’atmosfera di socialità, non riducibile a pura scelta individuale. Così come non trae le dovute conseguenze dalla sua stessa osservazione sul fatto che, in mancanza dei tanto avversati

⁵⁴ M. Lucchini, *Doni di vita*, Parma, La Nuova Italia, 2005.

⁵⁵ P. Guidi, E. Marta, M. Pozzi, “Iniziare a donare sangue: Avvicinamento e fattori facilitanti”, 2012, *Ricerche Psicologia*, 4 (2012), pp. 643-665.

⁵⁶ Gli autori riprendono il modello funzionalista di Omoto e Snyder (A. M. Omoto, & M. Snyder, “Sustained helping without obligation: motivation, longevity of service, and perceived attitude change among AIDS volunteers”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (4), pp. 671-86; A. M. Omoto, & M. Snyder, J. D. Hackett, “Personality and Motivational Antecedents of Activism and Civic Engagement”, *Journal of Personality*, 78 (6), 2010, pp. 1703-34), per estenderlo allo studio delle motivazioni dei donatori di sangue e sottolineare come gli elementi legati all’esperienza, e quindi anche alle organizzazioni impegnate nella raccolta del sangue, possono incidere sull’intenzione di mantenere l’impegno nel tempo.

⁵⁷ J. Godbout, *op. cit.*, p. 79.



intermediari tecnici e burocratici retribuiti, il dono del sangue non potrebbe essere ricevuto, o potrebbe trasformarsi in un pericoloso dono avvelenato.

Il punto è che il dono del sangue ha bisogno di entrambe queste dimensioni – individuo concreto e istituzioni, solidarietà incondizionata e rigorosi apparati tecnico-burocratici. Altrimenti non funzionerebbe. Anzi, si può sostenere che il dono del sangue rappresenta un momento di articolazione fra queste dimensioni della nostra vita sociale. In esso trovano sintesi il gesto elementare di un aiuto dato per mezzo del corpo, i saperi scientifici della biomedicina, l'organizzazione della burocrazia amministrativa. Nel dono del sangue tali aspetti possono essere pensati insieme, tradotti l'uno nell'altro – cosa che avviene raramente nell'esperienza quotidiana. Donando, traduco il mio status di cittadino in un atto che riguarda il mio corpo; così come traduco un atto di solidarietà personale in una idea astratta di bene comune. Forse questo spiega il rilievo simbolico che la donazione del sangue possiede nella nostra società, al di là delle sue conseguenze sanitarie: è un denso grumo dell'esperienza sociale, che articola l'esistenza corporea con quella politica, le reti concrete di solidarietà con gli astratti valori che regolano la cosa pubblica

Tutto questo ci riporta all'AVIS e alle associazioni di volontariato, e spiega il ruolo cruciale che svolgono nel sistema italiano di raccolta del sangue. Le associazioni della società civile funzionano da interfaccia tra le contrastanti dimensioni dell'esperienza sociale che la donazione del sangue mobilita. Danno la possibilità ai donatori di pensarsi come cittadini impegnati in un progetto di bene comune, e ai cittadini di manifestare il proprio astratto civismo mettendo in gioco il proprio corpo, la parte più intima ed essenziale di sé. Il loro ruolo di mediazione consente di riconoscere come dono un atto che non si dà immediatamente come tale (poiché l'anonimato separa il momento del dare da quello del ricevere, e non esiste reciprocità). In altri paesi europei, questa mediazione è svolta in modo più diretto dalle istituzioni dello Stato. I Paesi del Nord Europa si approssimano sicuramente di più al modello di Titmuss, che presuppone una razionalità weberiana e probabilmente uno spirito protestante. In Italia, com'è noto, lo Stato ha più difficoltà ad esser percepito come garante del bene comune e fonte di virtù morali. In



molte regioni, la sfera pubblica è piuttosto radicata in una “tradizione civica”⁵⁸ legata al governo locale e, appunto, alle aggregazioni della società civile.

Questo spiega la storica rilevanza dell’associazionismo, il quale si trova oggi a dover gestire il difficile equilibrio tra le reti di solidarietà locali e un sistema sanitario basato su criteri astrattamente universalistici. Le frizioni fra questi due livelli non sono infrequenti: i donatori sono spesso scontenti del modo in cui li si fa donare, delle modalità di chiamata e di controllo: fanno fatica a riconoscersi completamente in un sistema che avvertono come estraneo, calato dall’alto. Le associazioni cercano di vincere particolarismi e inerzie delle reti locali, ma al tempo stesso di preservarne l’insostituibile vitalità. È questa perdurante tensione che fa funzionare il sistema⁵⁹.

⁵⁸ R. D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993, trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1994.

⁵⁹ Una diversa versione di questo articolo è uscita in lingua francese col titolo “Ou se cache l’altruisme. Le system-sang et les associations en Italie”, in J. Charbonnier, & N. Tran (a cura di), *Les enjeux de don de sang dans le monde*, Rennes, Presses de l’école des hautes études en santé public, 2012, pp. 113-130. Inoltre alcune parti del terzo paragrafo sono una rielaborazione del saggio di M. Aria, “Oltre il dono e il mercato. La vita sociale del sangue”, in M. Pavanello, & E. Vasconi (a cura di), *La promozione della salute e il valore del sangue. Antropologia medica e Sanità Pubblica*, Roma, Bulzoni, pp. 127-148. Per quanto progettato e discusso in comune dai due autori, l’articolo è redatto da Matteo Aria per i paragrafi 2 e 3 e da Fabio Dei per i paragrafi 1 e 4.

Cada gota cuenta: donazione di sangue e volontariato in Argentina

Sibilla Tieghi

Abstract: In Argentina there is no blood supply sufficient to meet national needs, so the donation is based on a system known as *de reposición*, in which health services requests that the patient's family offer their blood in order to store the one used during treatment. This makes the donation occurs mainly within the family and friendship, is a system that could be called "domestic". The practice of donating blood is seen as necessary and commendable but it is inserted in an emergency setting that mostly creates a vicious circle, which does not allow the development of periodic donors, anonymous and voluntary. There are many difficulties for the institutions and associations that working to increase blood donors. These problematic are rooted in the culture and politics of the country itself, which only in recent years is attempting, also through international collaboration, to change the situation at national level.

[**Keywords:** donacion de reposicion, international project between Italia and Argentina, donation's obstacle and myths, argentinian's donor profile, gift and voluntary work]

Premessa

Questo articolo, il cui titolo riporta un messaggio utilizzato in alcuni centri trasfusionali per la promozione della donazione¹, è tratto da uno studio etnografico svoltosi in diverse province dell'Argentina² per analizzare come è strutturata la donazione di sangue e come funziona. Da questo campo etnografico si è poi sviluppata una tesi magistrale dal titolo *Un dono moderno: un'indagine etnografica sulla donazione del sangue in Argentina*.

Si è scelto come argomento d'indagine quello della donazione del sangue, in primo luogo perché l'autore è un donatore e, in secondo luogo, perché durante gli anni di studio ha avuto l'opportunità di fare esperienze di ricerca nell'ambito della promozione legata alla donazione di sangue³.

¹ "Cada gota cuenta" significa letteralmente "ogni goccia è importante" ed è a nostro parere significativo per la descrizione del sistema sangue argentino, come si esplicherà nelle prossime pagine.

² Le province argentine corrispondono alle regioni italiane.

³ I risultati di una ricerca compiuta a Torino con un'associazione romana che ha organizzato insieme ad AVIS una giornata di donazione comunitaria si possono trovare in S. Tieghi e C. Orso Manzonetta, *Un dono emocromatico. Indagine sulla donazione comunitaria degli immigrati rumeni a Torino*, in A. Fantauzzi, *L'altro in me. Dono del sangue e immigrazione fra culture, pratiche e identità*, Milano, AVIS Nazionale, 2008, pp. 113-117.



Le domande iniziali dello studio etnografico sono diverse e numerose: quale contesto socio culturale ruota attorno alla donazione di sangue? In che modo la donazione è percepita in Italia? E che valore è dato al tema del dono e a quello del volontariato?

Dagli studi compiuti in precedenza sulla donazione di sangue, ciò appare come un gesto attraverso il quale potersi far riconoscere dagli altri, ma quale riconoscimento è dato al dono del sangue in un paese extraeuropeo? Se in Italia questa pratica è oramai ben consolidata, basti pensare che AVIS (Associazione Volontari Italiani Sangue) è attiva da quasi novant'anni⁴ con più di 1.300.000 di soci donatori⁵, quale valore assume la donazione in un contesto in cui non esiste un'associazione così radicata come AVIS? Come si fronteggia altrove la necessità quotidiana di sangue? E come risponde la popolazione? Donare il sangue è un atto civico universalmente riconosciuto?

La risposta a tali quesiti è consequenziale all'organizzazione del lavoro di ricerca suddiviso in tre macro-aree considerate fondamentali: una prima parte più istituzionale ha previsto un'indagine d'archivio finalizzata ad accertare la legislazione esistente in materia di donazione, seguita da interviste e colloqui con i responsabili del Ministero della Salute e i membri del *Plan Nacional de Sangre* e avvalorata da una ricca ricerca bibliografica di documenti che analizzano il tema della donazione da un punto di vista socio-antropologico. La seconda parte della ricerca è legata al mondo sanitario, medico-ospedaliero, e ha compreso sia le interviste rivolte ai medici trasfusionisti degli ospedali (pubblici e privati) che hanno voluto collaborare, sia quelle al personale sanitario che lavora negli *hemocentros*⁶ e, infine, quelle sottoposte ai donatori.

La terza parte del progetto etnografico, quella più associativa, è stata dedicata ad AVAS (Asociación de Voluntariado Argentino de la Sangre) associazione nata dal

⁴ Nel Settembre del 1926 un medico milanese, Vittorio Formentano, lancia un appello su di un quotidiano per la costituzione di un gruppo di donatori. All'appello rispondono in 17. Da quella prima chiamata si costituirà l'associazione di donatori volontari di sangue italiana. Vedi AAVV, *80 anni di Avis. Una grande storia italiana*, Milano, AVIS Nazionale, 2008. Va inoltre ricordato che in Italia non esiste soltanto AVIS come associazione di donatori volontari di sangue, ma ci sono anche FRATRES (Consociazione Nazionale dei Gruppi di Donatori di Sangue "fratres" delle Misericordie d'Italia), CRI (Croce Rossa Italiana) e FIDAS (Federazione Italiana Associazioni Donatori di Sangue), che organizzano e promuovono da anni la donazione di sangue come gesto volontario e anonimo, collaborando con il Ministero della Salute e il Centro Nazionale Sangue.

⁵ Dati raccolti dall'Avis Nazionale. Cfr.: <http://www.avis.it>.

⁶ L'*hemocentro* è un luogo di raccolta e lavorazione del sangue privato; è una struttura autonoma che, in collaborazione con le cliniche private sprovviste di un reparto trasfusionale, riceve i donatori, li trasfonde e compie le analisi di routine degli emocomponenti, per poi mandarli all'ospedale associato.



progetto di cooperazione internazionale ideato da AVIS Nazionale nel 2006. Questa parte ha compreso incontri e interviste ai dirigenti e ai promotori della donazione che fanno volontariato presso le sedi locali dell'associazione presenti su buona parte del territorio nazionale. In base alle differenti realtà locali, si sono indagate le maggiori difficoltà che gli associati hanno dovuto affrontare, gli obiettivi raggiunti e quelli futuri, la reazione della popolazione nei confronti dell'apertura della sede associativa, i rapporti fra questa e le istituzioni (comune, ospedali e scuole), i rapporti con la comunità italiana presente sul territorio. Si è tracciato un identikit del donatore che si associa ad AVAS e, infine, si sono indagati quelli che dovrebbero essere i primi e necessari obiettivi dello Stato per migliorare la raccolta e la gestione del sangue.

Il progetto AVIS-AVAS nel contesto del sistema trasfusionale argentino

Dallo studio preliminare sul campo etnografico e dalle ricerche d'archivio è emerso che ancora non è operativo un registro nazionale delle donazioni di sangue e dei donatori. Il Ministero della Salute sta provvedendo, negli ultimi anni e attraverso il *Plan Nacional de Sangre*, a distribuire nelle varie strutture ospedaliere della Nazione un modello per la raccolta dei dati. Non si conosce quindi con precisione né il fabbisogno mensile e annuale di unità di sangue necessario alle varie province e città e ai tanti ospedali del paese, non si conosce la quantità di persone che annualmente o mensilmente vanno a donare, e non si possiedono i dati relativi alle esigenze degli ospedali rispetto ai gruppi sanguigni⁷. Non vi sono statistiche che misurano quali sono le malattie e gli interventi chirurgici che utilizzano le maggiori quantità di unità di sangue o degli altri emoderivati, né quali sono le indagini diagnostiche utilizzate nei diversi ospedali per rilevare la presenza di virus nel sangue. Non esistendo il registro delle trasfusioni nazionale non si sono potute fare comparazioni utili ai fini della ricerca, tuttavia è significativo il fatto che non ci sono dati precisi in merito alla donazione di sangue⁸.

⁷ La creazione di un *database* e di un registro nazionale di donazione del sangue sono fra gli obiettivi del Protocollo di collaborazione fra AVIS e AVAS.

⁸ Oggi questi dati potrebbero essere cambiati: il Ministero della Salute e il Plan Nacional de Sangre stanno lavorando per dare maggiore omogeneità al sistema trasfusionale e, quindi, anche al sistema della raccolta del sangue e alla gestione della donazione di sangue ed emoderivati.



La prima legge che definisce, a livello nazionale, le attività relative al sangue umano e ai suoi derivati, i principi fondamentali, le disposizioni generali, l'utilizzo e le norme, risale al 1983 (Ley de Sangre – Ley N° 22.990) completata da un decreto redatto nel 2004 (Decreto 1338/2004) in cui si approvano le regolamentazioni della legge e sono stabilite le definizioni di donatore volontario e di Seguro de Sangre.

Appare evidente, quindi, che la questione del dono del sangue è un tema affrontato solo di recente in Argentina mentre, precedentemente, veniva affrontato a livello federativo secondo gli orientamenti di ogni singola provincia⁹.

Si è scelto di fare questa ricerca etnografica in Argentina perché si era a conoscenza del progetto di collaborazione internazionale sviluppato da AVIS Nazionale con il paese sudamericano per la costituzione di una rete associativa simile a quella di AVIS, e dal quale è poi sorta AVAS. La realizzazione di questa nuova associazione poteva dunque essere un buon campo di riflessione per capire come, dall'altra parte del mondo, venisse a strutturarsi il tema della donazione del sangue.

Nel progetto di collaborazione internazionale stilato da AVIS si legge:

In un paese di 37.156.195 milioni di abitanti ed esteso quasi 10 volte l'Italia (2.700.000 kmq), la donazione di sangue avviene ancora oggi prevalentemente (oltre il 90% secondo i dati 2005 dell'Organizzazione Mondiale della Sanità) attraverso la chiamata dei familiari del paziente che necessita di trasfusioni. In alcuni ospedali, la percentuale di donazioni effettuate da parenti o amici tocca il 99%. Nel complesso, inoltre, in Argentina vi sono 20 donatori di sangue ogni 1.000 abitanti, contro i 40 dell'Italia o gli 80 della Danimarca. Si tratta di un dato insufficiente a coprire il fabbisogno nazionale e la crescente richiesta per interventi chirurgici e terapie cliniche¹⁰.

L'Argentina è quindi un paese che non raggiunge l'autosufficienza di sangue e suoi derivati, non ha una cultura della donazione di sangue volontaria e associata, e ha margini di miglioramento per quanto riguarda la formazione dei professionisti che ruotano attorno a questo tipo di dono. Questi sono gli obiettivi che hanno mosso il Consiglio Nazionale di AVIS a sviluppare il progetto di collaborazione con l'Argentina.

⁹ Prima del 1983 ogni provincia della Federazione gestiva autonomamente il sangue che raccoglieva e il suo utilizzo.

¹⁰ Consiglio Nazionale AVIS, 13 Settembre 2008, Roma (Rev. 9 Ottobre 2008), Progetto: “*L’Avis e l’Argentina: un legame di sangue che si rinnova*”, p. 4.



La complessità e l'eterogeneità della realtà argentina è però difficile da inquadrare per lo studioso, ed è difficile da gestire e organizzare per i soggetti implicati nella promozione alla donazione, qual è appunto AVAS.

Il *sistema sangue* si compone di due soggetti diversi: quello istituzionale-governativo, impegnato a livello statale, e quello civile, più legato al mondo associativo, e che lavora in piccola scala. L'obiettivo comune a entrambi i soggetti è quello di cambiare quel processo culturale che porta le persone ad allontanarsi dalla pratica del dono, sfiduciate dalle strutture sanitarie e senza stimoli per fare associazionismo e volontariato. Un processo che inoltre non incoraggia la crescita della solidarietà.

Il sistema di donazione argentino appare agli occhi del ricercatore un mondo confuso, molto eterogeneo e frammentato e, al suo interno, il paziente che necessita di trasfusioni è il solo responsabile del reperimento del sangue. Pur considerando che l'eterogeneità del sistema sangue argentino non è di per sé un limite, infatti anche in Italia AVIS coordina realtà estremamente differenti sul territorio nazionale, quello che è importante è la presenza di linee di indirizzo, leggi e regolamenti che permettono di avere obiettivi comuni e comuni modalità d'azione per raggiungerli.

Nel sistema argentino di donazione del sangue non c'è un grande aiuto da parte delle istituzioni al miglioramento del sistema stesso: i professionisti sono stati educati a gestire il loro lavoro basandosi sul presupposto che spetta al malato reperire la risorsa sangue e la popolazione è troppo poco informata per creare un movimento di base in grado di contrastare o, almeno, di poter criticare tale organizzazione. Entrano allora in gioco alcune riflessioni legate all'antropologia medica e critica: il concetto di violenza strutturale di Paul Farmer¹¹ e l'analisi critica di Ivan Illich¹² sul sistema medico, si traducono in buone lenti per la lettura di questa densa realtà etnografica, di cui vanno tenuti in conto anche gli aspetti storici e politici, oltre a quelli sociali e culturali.

Lo sviluppo di AVAS nella realtà sanitaria argentina

¹¹ P. Farmer, *Sofferenza e violenza strutturale. Diritti sociali e economici nell'era globale*, in I. Quaranta (a cura di), *Antropologia medica. I testi fondamentali*, Milano, Raffaello Cortina Editore, 2006, pp. 265-302.

¹² I. Illich, *Nemesi medica. L'espropriazione della salute*, Milano, Mondadori, 1977.



Il panorama relativo alla donazione del sangue in Argentina è costellato da un cospicuo numero di piccoli organismi che promuovono e attuano la raccolta del sangue. La pratica della donazione è ovviamente strettamente legata al sistema sanitario del paese e, in Argentina, tale sistema non solo è diverso da quello italiano, ma è anche molto complesso¹³.

L'organizzazione sanitaria si presenta così: ci sono ospedali pubblici e cliniche private, alcune delle quali però, attraverso particolari convenzioni con lo Stato o con diverse imprese di assicurazione, permettono anche a chi non è associato di godere delle loro prestazioni. Ci sono poi differenti tipi di assicurazioni sanitarie, tra cui le *obras sociales*, cioè quelle legate ai sindacati.

Nell'ambito più specifico della raccolta di sangue si trova una costellazione di *clubes de donantes* collegati ciascuno a un ospedale e che fanno promozione in modo indipendente, c'è la Croce Rossa, ci sono gli *hemocentros*, e infine ci sono le associazioni di donatori volontari.

Non è facile capire quanta influenza abbia questa eterogeneità dell'offerta sanitaria sui donatori di sangue. L'etnografia rileva che a molte persone, proprio a causa del fatto che vengono *chiamate* per andare a donare, non importa del luogo dove si effettua il salasso¹⁴. Ciò che è importante, primariamente, è *rispondere* all'invito e cercare di aiutare il malato, inoltre è fondamentale che il luogo sia sicuro e utilizzi materiale sterile, che non si debba impiegare molto tempo per effettuare il salasso e, infine che il personale sanitario sia educato e gentile.

Il disinteresse dei donatori, proveniente da questa cultura della donazione d'emergenza, non fa che ostacolare lo sviluppo di un associazionismo e di un volontariato

¹³ Per una più accurata analisi del sistema sanitario argentino si rimanda il lettore a: H.E. Arce, "Tres generaciones de hospitales", *II Jornadas de historia de la ciudad de Buenos Aires "La Salud en Buenos Aires"*, Buenos Aires, 1988; S. Belmartino, "Políticas de salud en Argentina: perspectiva histórica", *Cuadernos Médico Sociales*, 55 (1991), pp. 13-33; S. Belmartino & C. Bloch, "Evolución histórica del sector salud en Argentina", *Cuadernos Médico Sociales*, 70 (1995), pp. 5-19; E.L. Menéndez, "Participación social en salud como realidad técnica y como imaginario social privado", *Cuadernos Médico Sociales*, 73 (1998), pp. 5-22; M.T. Taussig, "Reification and the consciousness of the patient", *Social Science and Medicine*, 14b (1980), pp. 3-13.

¹⁴ Ciò che si intende è che il donatore sembra ignorare il fatto che il centro prelievi sia in un ospedale pubblico o privato, oppure un hemocentros. D'altro canto, dalle interviste ai donatori è emerso anche che le lunghe distanze e il lasso temporale per raggiungere il centro di prelievi sono visti come un ostacolo alla donazione.



legati alla pratica della donazione di sangue solidale e periodica. AVAS, infatti, per il momento è sorta in quattro provincie argentine: in Santa Fe con la sede di Rosario; in Santiago del Estero nel capoluogo che porta lo stesso nome; in Tucumán nella città di San Miguel de Tucumán; in Córdoba nella città di Córdoba. Ci sono poi le sedi della provincia di Buenos Aires: San Nicolás e Necochea e la sede legale della città autonoma di Buenos Aires.

Il progetto redatto da Avis Nazionale porta il titolo “*L’Avis e l’Argentina: un legame di sangue che si rinnova*” e fa riferimento non solo alla storia di emigrazioni, che nel passato ha permesso di far crescere quell’invisibile filo che tiene uniti i due paesi grazie ai migranti, ma anche al fatto che questa linea invisibile riemerge in quella che è la parte strategico-amministrativa del progetto. Infatti, questo prevede il gemellaggio tra una provincia argentina e una sede AVIS Regionale aderente. È proprio nelle Società degli Italiani, nelle sedi delle diverse associazioni di persone di origine italiana provenienti dalla stessa Regione, che i volontari di AVAS sperimentano le prime iniziative atte alla promozione della donazione. Le difficoltà che affrontano ogni giorno questi volontari sono legate a tutti gli elementi che saranno in seguito illustrati, aggiungendo a ciò la difficoltà di inserirsi bene all’interno del paese, inoltre, mentre si svolgeva il campo etnografico, lo Stato stava decidendo di riorganizzare la politica legata alla raccolta e promozione della donazione attraverso un’implementazione del *Plan Nacional de Sangre*.

La donazione *por reposición*

In Argentina il modello organizzativo della donazione è gestito seguendo un ordine che si potrebbe definire “domestico”: se una persona ha bisogno di sangue deve portare qualche familiare o amico che doni per rimpiazzare le scorte che si utilizzeranno per la sua cura. Ora, se la necessità di sangue è causata da un incidente improvviso, l’ospedale ha scorte sufficienti per intervenire, o almeno per far sopravvivere la persona fino a quando i volontari donatori pervengono a ripristinare le scorte. Ma se una persona deve sottoporsi a un intervento chirurgico programmato la situazione cambia. La data dell’intervento può essere rinviata finché i familiari del degente non avranno portato donatori sufficienti a rifornire le unità di sangue necessarie per l’intervento chirurgico. Basta solo immaginare quante unità di sangue servono, e quindi quanti donatori sono



necessari per gli interventi cardiaci o al fegato, per capire quanto è difficile reclutare i donatori. Alcuni intervistati hanno parlato di situazioni in cui il malato doveva assicurare all'ospedale almeno cinquanta donatori! Non va poi dimenticata l'eventualità di non avere una famiglia numerosa o un gruppo amicale tanto grande che possa aiutare; come nel caso delle tante madri che, sole con il loro bambino e da altre province, vanno a Buenos Aires per far curare i loro figli nei migliori ospedali pediatrici di tutta la nazione e che sono proprio nella capitale della Repubblica.

Questo sistema di donazione è detto *de reposición* ed è talmente "familiare" che in alcuni ospedali questa formula è sintetizzata in cartelli appesi fuori della porta d'entrata del centro trasfusionale: "Los paciente que se internan deben presentar 3 dadores"¹⁵. Nel caso in cui, poi, una persona non riesca a trovare donatori, può appellarsi ai mezzi di comunicazione di massa, nella maggioranza dei casi televisioni e radio, che trasmettono appelli alla comunità. Durante il soggiorno a Buenos Aires è capitato più volte di sentire appelli di questo genere per una bambina malata o per un adolescente incidentato, emerge però qui un altro problema: quello della programmazione per l'autosufficienza delle scorte di sangue ed emoderivati. L'afflusso incondizionato di donatori rispondenti a questi appelli non serve sicuramente a risollevere le carenze che per tutto l'anno interessano costantemente i centri trasfusionali del paese.

In un sistema che ancora cerca di organizzare le politiche sanitarie e sociali legate al tema della donazione di sangue, non vanno ignorati gli ostacoli culturali che ruotano attorno a questo gesto che vorrebbe sempre essere oblativo. Il problema più urgente riguarda l'informazione della popolazione, che potrebbe sfatare i miti e le credenze popolari legate a questo tema. I "miti" più diffusi riguardano che donare sangue ingrassa o, al contrario, fa dimagrire, allontanando così dalla donazione il pubblico dei più giovani

¹⁵ Traduzione: "I pazienti che si ricoverano devono portare 3 datori". È d'obbligo un inciso su quest'ultima parola, "datori": i datori di sangue, infatti, non sono propriamente dei donatori, essi perlopiù non agiscono spinti da un vero senso solidale e altruistico per aiutare un malato ma bensì perché è chiesto loro di dare il sangue.

Durante le interviste ai medici trasfusionisti è capitato più volte di parlare della differenza fra donatori e datori di sangue: alcuni professionisti parlano degli attuali donatori come di *ex-dadores*, ciò significa che anni precedenti non si parlava nemmeno di donatore, ma solo di datore, ossia colui che dà, spostando di non poco l'asse semantico sul quale si basano la maggioranza degli studi antropologici sul dono. È importante capire quanto il discorso sulla donazione sia da definire innanzitutto partendo dai termini stessi che si utilizzano sul territorio, per definire azioni e soggetti inclusi in questo grande sistema sangue.



che, invece, lo Stato e le associazioni di donatori volontari cercano di informare ed educare. Molto popolare è poi il mito secondo il quale se una persona inizia a donare non potrà più smettere: credenza che tiene lontana dal bacino dei potenziali donatori soprattutto le persone più disagiate e meno informate, che vivono in zone rurali o, comunque, lontane da centri informativi che possono smentire tali credenze scientificamente false. Infine, interessante è il legame tra il sangue e la virilità: molti uomini hanno paura di donare temendo così di perdere parte della loro carica sessuale e della loro forza maschile.

La letteratura in merito a queste credenze popolari non è ampia e durante il campo etnografico non è stata sufficiente per sviluppare un'analisi dell'argomento il quale, d'altro canto, potrebbe rappresentare un nuovo e interessante campo di studi.

È però molto importante per un volontario che si occupa della promozione al dono di sangue conoscere preliminarmente questi aspetti culturali perché sono elementi che possono ostacolare o agevolare i suoi sforzi. Ad esempio, Jacob Copeman, il quale ha studiato la donazione del sangue in India, ha osservato come in un complesso sistema di benedizioni collegate all'induismo, la donazione del sangue è efficiente non solo per le banche del sangue, ma anche per i donatori che ottengono così tre o quattro benedizioni¹⁶. Le campagne promozionali della donazione di sangue in India sono perciò create su questo collegamento.

Gli ostacoli alla donazione volontaria sono quindi anche culturali, correlati ad altri fattori quali la condizione socio-economica e scolastica, come sostengono altri studiosi¹⁷.

Il problema più urgente è dunque quello che, come già detto, riguarda l'informazione delle persone, al fine di sfatare miti e credenze che ruotano attorno alla donazione del sangue. Lo studio effettuato da Ignacio Llovet, su dieci banche del sangue argentine, ha portato a conclusioni simili:

El personal entrevistado identificó diversos factores que dificultan la existencia de una mayor cantidad de donantes voluntarios. Vincularon los obstáculos con la situación

¹⁶ J. Copeman, "Veinglory: exploring process of blood transfer between persons", *Royal Anthropological Institute*, 11 (2005), pp. 465-485. Il punto è che donando il sangue, che è poi centrifugato e separato nei suoi vari componenti, puoi salvare più persone e, quindi, ottenere più benedizioni.

¹⁷ In Argentina il 42% dei donatori ha terminato le scuole primarie, il 34% le scuole secondarie e il 24% gli studi terziari. Cfr. I. Llovet, G. Dinardi, D. Llovet, G. Berenstein, *Cultura y organización en la donación de sangre*, Buenos Aires, CEDES, 2008, p. 88.



economica del país, la falta de información, los miedos y mitos que existen en torno a la donación de sangre y la actitud de donación hacia el círculo íntimo formado por parientes y amigos cercanos. [...] La educación es valorada como herramienta formadora de conciencia, en especial en los más jóvenes¹⁸.

Silvia M. Carbajal¹⁹, nella sua ricerca, è dello stesso avviso: mancando un'informazione e una divulgazione adeguate, che incentivino la donazione del sangue volontaria, il problema della mancanza di donatori continua a risolversi in famiglia.

Quest'aspetto ha conseguenze negative per tutto il sistema di lavorazione e uso degli emocomponenti, perché il donatore *de reposición*, o il donatore alla sua prima esperienza di donazione, sono considerati meno sicuri dei donatori volontari e periodici. In primo luogo, perché il donatore *de reposición*, essendo "sotto pressione", data la condizione di degenza di un suo familiare o conoscente, potrebbe mentire nel questionario pre-donazione, omettendo o tacendo abitudini rischiose che potrebbero escluderlo dalla donazione stessa; in secondo luogo, il donatore alla sua prima donazione potrebbe essere affetto da malattie trasmissibili attraverso il sangue, senza esserne a conoscenza²⁰. Il miglior metodo per evitare contagi attraverso trasfusioni è quello di incentivare la donazione di sangue volontaria e non remunerata, altruista e periodica. Si riafferma così, sotto questo aspetto, una caratteristica che Jacques Godbout sottolinea più spesso nel testo *Lo spirito del dono*: "Poiché la famiglia è al cuore del dono, non stupisce che proprio in

¹⁸ I. Llovet *et al.*, *op. cit.*: "Il personale intervistato identificò diversi fattori che ostacolano l'esistenza di una maggiore quantità di donatori volontari. Collegarono gli ostacoli alla situazione economica del paese, alla mancanza di informazione, alle paure e ai miti che esistono a proposito della donazione di sangue e all'abitudine di donare all'interno del circolo intimo formato da parenti e amici. [...] L'educazione è considerata come uno strumento formatore di coscienza, specialmente fra i più giovani".

¹⁹ S. M. Carbajal, G. Fernández Cid, E. F. Ganza, S. A. Otarola, *Investigación de aspectos socio-culturales relacionados con donación voluntaria de sangre*, Buenos Aires, PAHO (Pan American Health Organization), 2000.

²⁰ Vedi l'articolo della rivista dell'OMS: http://www.paho.org/Spanish/DD/PIN/Numero22_last.htm. Vedi anche il sito dell'OMS in cui si afferma: "Los donantes familiares o de reposición y los donantes remunerados siguen constituyendo en muchos países una importante fuente para la obtención de sangre destinada a la transfusión. Sólo es posible asegurar existencias de sangre segura en cantidades suficientes mediante donaciones regulares efectuadas por donantes de sangre voluntarios y no remunerados, ya que este grupo presenta las tasas más bajas de prevalencia de infecciones de transmisión hemática". (I donatori familiari o *de reposición* e i donatori remunerati continuano a costituire in molti paesi un'importante fonte per ottenere sangue destinato alla trasfusione. È possibile assicurare sangue sicuro, in quantità sufficienti, soltanto mediante donazioni regolari effettuate da donatori volontari e non remunerati, perché questo gruppo presenta il tasso più basso di prevalenza di infezioni per trasmissione ematica). http://www.who.int/features/factfiles/blood_transfusion/es/.



essa si ritrovino gli usi più negativi, ovvero più perversi del dono, che essa sia anche il regno del dono avvelenato”²¹.

Llovet propone infatti, nelle sue conclusioni, un mutamento di paradigma necessario all’Argentina per migliorare il suo sistema sanguineo: “un cambio de paradigma en el sistema de donación podría aliviar *la angustia de los familiares de los enfermo* al tener que conseguir forzosamente donantes de reposición”²².

Dal momento che il sistema di donazione del sangue, in Argentina, è basato perlopiù su donatori “forzatamente volontari”, come scriveva Richard Titmuss²³ – una situazione, quindi, molto lontana da quella italiana – è interessante indagare cosa voglia dire donare il sangue in questo contesto.

La concezione antropologica del dono

Il problema del donatore “sotto pressione” è tipico delle situazioni in cui chi va a donare sangue non lo fa spontaneamente e volontariamente, ma perché spinto da fattori emotivi, che hanno a che vedere con il senso di responsabilità e di dovere nei confronti dei propri cari, siano essi familiari o conoscenti. Tutti aspetti che ostacolano la donazione volontaria e periodica di sangue e, infatti, durante le interviste al personale medico e tecnico sanitario, ai donatori e agli associati AVAS, si è sempre posta una domanda di carattere puramente antropologico, che si ripete uguale in tutti i questionari: “Lei percepisce la donazione di sangue come un dono?”. Non bisogna dare per scontato che soltanto poiché si parla di “donazione” di sangue, questa sia realmente percepita come tale.

Che cosa significa dunque *dono* per un argentino, nel contesto della donazione di sangue?

L’area semantica in cui il concetto di dono è posto, è diverso in questa società da quello preponderante in Italia; inoltre, nel descrivere che cosa sia il “dono”, gli intervistati hanno dato risposte diametralmente opposte. Dalle testimonianze emerge chiaramente

²¹ J. T. Godbout, *Lo spirito del dono* Torino, Bollati Boringhieri, 1993, p. 65. Anche Marcel Mauss nel suo celebre *Saggio sul dono*, evidenzia il duplice significato del termine germanico *gift*: dono da un lato e veleno dall’altro.

²² I. Llovet, *et al.*, *op. cit.* “Un cambio di paradigma all’interno del sistema della donazione potrebbe alleviare *l’angoscia dei familiari dei malati*, che devono ottenere forzosamente donatori *de reposición*”. (corsivo mio).

²³ R. M. Titmuss, *The gift relationship. From human blood to social policy*, New York, The New Press, 1970.



che in Argentina la concezione di dono è legata a un'area di significato che per “noi europei” non è quella principale. In Europa, o almeno in Italia, esiste l'accezione di dono come regalo divino, qualità derivante dal trascendente, ma non è quella più ricorrente. Generalmente, a nostro avviso, si collega maggiormente il dono a un'offerta, a un regalo e, quindi, è un'azione che non necessita di ricompensa, o come scrive Godbout, in cui la ricompensa è taciuta²⁴. Partire da questa concezione di dono in un'indagine di un contesto in cui le parole assumono un altro significato sarebbe altamente fuorviante. Infine, non sarebbe utile al fine di proporre strategie valide concretamente: promuovere la donazione del sangue come un dono, in Argentina, porterebbe a risultati di certo differenti rispetto all'Italia, come ad altri paesi.

Le differenze semantiche nella donazione di sangue

Oltre alla differenza di significato del termine *donazione* che emerge fra lo spagnolo e l'italiano, dallo studio etnografico è emerso che ci sono anche altre due differenze semantiche circa la donazione di sangue. La prima è l'ambiguità che sottende al termine “volontario”, la seconda è quella relativa al termine “dono”. Bisogna stare molto attenti al linguaggio usato nella pratica del dono del sangue. Nonostante le iniziative promosse in alcuni centri prelievo, e nonostante l'attenzione al donatore e il suo coinvolgimento da parte del personale dei servizi, non si riesce a chiarire il linguaggio da utilizzare.

Nello stesso questionario pre-donazione, il donatore firma la dichiarazione di consenso dei dati, in cui si afferma non solo che la donazione che compie in quel momento è *volontaria*, anche quando in realtà è “dedicata”, ma gli è chiesto di diventare un *donatore volontario*, ossia un tipo di donatore che può essere chiamato in caso di una necessità, di un'emergenza da parte dell'ospedale. Si rimane, sempre, all'interno dell'ambito dell'emergenza e dell'allarme.

Il termine volontario, come quello di dono, ha accezioni differenti in Argentina rispetto all'Italia. La maggioranza dei donatori *de reposición* è convinta, e non a torto, di andare a donare il sangue volontariamente nel senso che nessuno effettivamente li obbliga a farlo, ma la legge stabilisce che il donatore volontario è, come in Italia, quello che dona

²⁴ J. T. Godbout, *Il linguaggio del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 1998.



per tutti, senza conoscere il ricevente, in forma anonima. Sono molti i medici e i tecnici trasfusionisti che hanno riscontrato questa ambiguità. I donatori *relacionados* sono quelli che vengono a donare comunque, qualsiasi cosa accada, perché devono “eseguire il dovere” di essersi presi un impegno con qualcuno o per non fare una brutta figura con i propri conoscenti, ma non sono spinti da uno spirito solidale e altruistico, né vanno a donare con periodicità. Durante le interviste ai donatori è emerso che inizialmente tutti affermano di essere volontari poi, quando si spiega loro che cosa si intende veramente con il termine “volontario”, la risposta cambia in senso negativo. La maggioranza dei donatori è confusa, e ciò significa mettere in discussione i parametri dell’altruismo e della solidarietà.

In Argentina la solidarietà è quindi costretta, limitata in quest’ambito a causa di questo sistema di donazione mostrandosi come una “solidarietà vincolata”.

Ritornando però agli elementi ostacolanti la donazione di sangue volontaria e altruista, oltre ai fattori culturali e semantici già citati, bisogna sottolineare che dalle interviste ai donatori è emerso che molti timori sono simili a quelli dei donatori italiani: belonefobia o paura dell’ago, timore di sentirsi male durante e dopo la donazione, emofobia o impressionabilità alla vista del sangue e altre paure simili.

Molto interessanti però sono altri due fattori che, a nostro parere, ostacolano maggiormente quest’azione, e che sono legati alla sfiducia nei confronti del centro di raccolta e nell’intero sistema sanitario che gestisce il sangue, ossia la paura di essere contagiati durante il salasso e la paura che il proprio sangue venga commercializzato. In effetti, specie nei colloqui col personale sanitario, si è delineata la tesi secondo la quale nelle strutture private i donatori hanno più paura della vendita del sangue, mentre nelle strutture pubbliche la paura più generalizzata riguarda il contagio di malattie infettive. Non potendo approfondire questo interessante aspetto non risulta certezza che queste affermazioni siano veritiere, ma la sfiducia e il livello di corruzione diffuso nella società argentina porta le persone ad avere un atteggiamento diffidente anche in quelle situazioni dove esiste trasparenza.

Oltre ad aspetti che ostacolano la donazione di sangue, da un punto di vista culturale, tra le cause che ostacolano la fidelizzazione dei donatori c’è quella che gli argentini chiamano mancanza *de compromiso*, ossia il venir meno di un impegno, di senso del dovere che hanno le persone nei confronti del sistema sanitario in generale. Una



manca che sarebbe presto soppressa da un'educazione e da un'esauriente informazione dei donatori. Essendoci carenza di sangue, le persone non donano spontaneamente per timore di non poterlo fare se un loro familiare ne avrà bisogno, a causa dei necessari tempi d'attesa tra una donazione e l'altra (tre mesi). Le persone, quindi, non donano se non quando è loro richiesto e sempre nella cerchia intima dei conoscenti. In tal modo però, continua a venirsi a creare quel circolo vizioso per il quale il sistema argentino, bisognoso di scorte di emocomponenti, continua a chiedere ai familiari dei pazienti di sottoporsi alla donazione, mettendo le persone in posizioni "scomode", in cui prevale il senso del dovere morale più che un senso di solidarietà comune. Come ricordava Ilana Silber, comparato al dono maussiano, il dono del sangue si caratterizza anche per una quarta azione fondamentale, quella del domandare²⁵.

Le differenze fra donatore *por reposición* e donatore volontario e il foglio di autoesclusione

È da questa considerazione della Silber che si può cominciare a tracciare la differenza tra un donatore *por reposición* e un donatore volontario. Che differenza c'è tra questi due soggetti? Quando è stata posta questa domanda ad alcuni medici è emerso immediatamente, dalla maggioranza degli intervistati, che c'è fra le due figure una predisposizione differente: il donatore *relacionado* viene descritto come una persona agitata e ansiosa, condizioni che lo portano altrettanto spesso a stare male durante e/o dopo la donazione. Il donatore volontario, al contrario, conosce il percorso della donazione, è tranquillo, ben disposto e apparentemente soddisfatto della propria azione e sono meno frequenti le reazioni avverse post-donazione. Il suo sangue è poi considerato più sicuro, e questo per il fatto che il donatore che si sente obbligato a donare, tende con più frequenza a mentire come ripetono più medici e come riporta il già citato articolo della OMS.

A scopo esemplificativo, si riporta ciò che è avvenuto in un piccolo centro di raccolta nel nord dell'Argentina parlando dell'aspetto della sicurezza del dono dei donatori *por reposición*: la dottoressa a capo del servizio disse che non è raro trovarsi di

²⁵ I. F. Silber, "La philanthropie moderne à la lumière de Mauss", *La Revue du Mauss*, 15 (2000).



fronte a donatori familiari che dimostrano un senso di disagio non tanto per il fatto di donare in sé, ma perché consapevoli di avere avuto comportamenti a rischio che vogliono tenere segreti. Non dicono, quindi, la verità al medico nel timore che questi non lo faccia donare, dovendo poi giustificare tale non idoneità ai propri familiari e scegliendo, infine, di firmare il foglietto di autoesclusione.

In Argentina, da alcuni anni, lo Stato ha deciso di introdurre questo foglio di autoesclusione tra i documenti che sono consegnati al donatore quando si presenta al centro di raccolta, e nel quale c'è scritto che se il donatore si è sentito in qualche modo obbligato a donare, o non ha risposto con sincerità alle domande del medico per vergogna o timore, e se pensa che il suo sangue non sia sicuro, può evitare di pregiudicare la salute del malato cui verrà trasfuso mettendo una crocetta nella casella apposita: “Sì, si può usare il mio sangue” o “No, non si può usare il mio sangue”. Questo stratagemma è stato adottato proprio perché gli specialisti del settore hanno notato che alcune persone devono *dimostrare* ai loro accompagnatori, parenti o amici che siano, che sono idonei alla donazione, e la miglior maniera per farlo è concretizzare l'atto del dono.

I questionari pre-donazione e la discriminazione degli omosessuali

Per incentivare la donazione volontaria di sangue assicurando, allo stesso tempo, buoni livelli di sicurezza per i riceventi, si sono adottate diverse strategie che però necessitano di tempo per mostrare i loro effetti reali nella quotidianità. Una di queste strategie è la creazione di questionari pre-donazione che hanno lo scopo di selezionare i donatori; strumenti importanti, come sottolinea García Gutiérrez: “la selección de la población de donantes es la medida que ha tenido mayor impacto sobre la seguridad de la sangre”²⁶.

Solitamente un donatore che si presenta alla Banca del Sangue in Argentina, deve, in primo luogo, compilare un modulo di accettazione, in cui scrive i suoi dati personali e, spesso, il tipo di donazione che vuole effettuare, ossia una donazione *relacionada* o *volontaria*. Il processo di selezione continua poi con l'intervista e la compilazione del questionario pre-donazione. Il questionario può essere compilato individualmente, dal

²⁶ M. García Gutiérrez, *et al.*, “Estudio de factores socioculturales relacionados con la donación voluntaria de sangre en las Américas”, *Revista Panamericana Salud Publica*, 13 (2), 2003, pp. 85- 90. (“La selezione della popolazione di donatori è lo strumento che ha avuto maggiore impatto sulla sicurezza del sangue”).



donatore stesso, nella sala d'attesa, oppure, molto più frequentemente, il donatore viene fatto accomodare in stanze apposite dove un medico gli porrà apposite domande. Naturalmente, il metodo di auto-compilazione accorcia i tempi di attesa alla donazione, ma, secondo quanto riportato anche da Llovet, bisogna tenere in considerazione il fatto che alcune persone possono presentare difficoltà nella comprensione del questionario²⁷. In ogni caso, un punto fondamentale di questo passaggio pre-donazione è costituito dalla sincerità e dalla fiducia che tutti i soggetti, siano essi donatori, medici o tecnici, devono avere nei confronti degli altri.

Nel particolare sistema del dono del sangue, tutti i soggetti presi in causa devono avere fiducia: i donatori devono averne sia nei confronti del sistema sanitario, che nell'associazione a cui sono iscritti come volontari; i centri trasfusionali devono potersi fidare del personale dipendente, e il personale dei donatori; le associazioni devono averne nei loro iscritti per sussistere.

I timori e le paure dei donatori, più sopra citate, mostrano che se anche uno soltanto degli attori coinvolti nel circuito donazionale non ha fiducia, l'intero sistema s'incrina. Il questionario pre-donazione, come fa notare anche Llovet, è stato talvolta oggetto di discussione, specie per alcune domande riservate a particolari "categorie sociali", com'è, ad esempio, quella degli omosessuali.

No hay cuestionario más cuestionado que el vigente en la Argentina para quien va a donar sangre: porque puede no propiciar respuestas veraces, porque omite cuestiones relevantes, como el uso o no del preservativo en las relaciones sexuales; porque es discriminatorio²⁸.

In effetti, nei questionari pre-donazione sono molte le domande riguardanti le abitudini sessuali dei donatori²⁹, e si rimarca in maniera specifica la relazione sessuale-omosessuale fra due uomini. Il punto, secondo i medici, è che il gruppo omosessuale rappresenta una fascia di popolazione ad alto rischio di contagio per il virus dell'AIDS. In un'intervista, un medico, ha citato un'indagine compiuta dal Centro Nacional de

²⁷ I. Llovet, *et al.*, *op. cit.*

²⁸ *Ibidem* ("Non c'è un questionario più discusso di quello vigente in Argentina per chi va a donare il sangue: perché può ostacolare risposte veritiere, perché omette questioni rilevanti, come l'uso o meno del preservativo nelle relazioni sessuali; perché è discriminatorio").

²⁹ Si legge, infatti, nei questionari: SE SEI DONNA – Hai avuto relazioni sessuali con un uomo che ha avuto contatti sessuali con un altro uomo nell'ultimo anno? E nella categoria NEGLI ULTIMI 12 MESI – SE SEI UOMO: Hai avuto contatti sessuali con un altro uomo?



Referencia de SIDA della Facultad de Medicina de la Universidad de Buenos Aires³⁰, la quale mostra che nella popolazione, in generale, la prevalenza di HIV è dello 0,6%: del 2% tra le donne che praticano la prostituzione, del 10,6% nel gruppo di maschi omosessuali, e del 36% tra i travestiti. Il problema però, è presentato anche da un altro punto di vista, secondo il personale dei servizi: la maggior parte degli omosessuali viene a donare il sangue per fare il test dell'AIDS. Questo fine nascosto, citato già nelle ultime domande del questionario pre-donazione, è punito dal servizio con il rifiuto del donatore. La Comunidad Homosexual Argentina (CHA), in ogni caso, interpreta questa decisione come un atto discriminatorio.

Si evidenzia così come quello della donazione del sangue sia un campo di rivendicazione politica e di riconoscimento sociale come suggerisce l'antropologa Kylie Valentine che ha descritto le stesse polemiche in Canada³¹.

Il profilo del donatore argentino

Nei mesi di ricerca si è anche cercato di tracciare quello che è il profilo del donatore medio argentino. La legge a questo proposito stabilisce dei parametri: può essere donatore qualunque persona che, oltre ai requisiti di salute stabiliti, abbia un'età compresa fra 16 e 65 anni (i minori di 18 anni però devono avere il consenso firmato dai genitori). Il livello d'educazione dei donatori è, in maggioranza, medio-basso e appartengono alla categoria sociale della popolazione economicamente attiva, perlopiù lavoratori. Secondo i dati raccolti dall'Organizzazione Panamericana della Salute (OPS), in America Latina ci sono tre tipi di donatori di sangue:

- i donatori intra-familiari o di sangue de reposición, che rappresentano la maggioranza;
- i donatori remunerati, che sono individuati in vari paesi latino-americani;
- i donatori volontari e periodici, che costituiscono una piccolissima parte del totale.

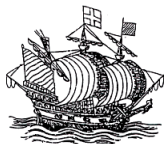
Comparando queste analisi alle indagini di Mario Lucchini³² e di Kieran Healy³³ sul profilo dei donatori in Italia e in Europa, i donatori di sangue argentini sembrano

³⁰ Centro nazionale di studi sull'AIDS della Facoltà di medicina della città di Buenos Aires.

³¹ K. Valentine, "Citizenship, identity, blood donation", *Body and Society*, 11 (2005), 2, pp. 113-128.

³² Lucchini M., *Doni di vita*, Milano, La Nuova Italia, 2005.

³³ K. Healy, "Embedded altruism: blood collection regimes and the European union's donor



corrispondere a parametri un poco differenti. La società non stimola abbastanza le azioni altruistiche o solidaristiche, il panorama delle associazioni o club di donatori volontari appare frammentato. La scintilla scatenante il gesto solidale deriva, solitamente, dal fatto di trovarsi in prima persona in una situazione di emergenza e necessità. Insomma, un punto in comune tra il profilo del donatore argentino e quello descritto da Healy, è proprio il fatto che la donazione sia spesso richiesta o sollecitata (ricordiamo la quarta azione del dono di sangue descritta da Silber: domandare). In Argentina, il ruolo di sollecitare e domandare non è svolto tanto dalle associazioni e dai *Club de donantes*, quanto dagli attori stessi implicati nel processo oblativo, ossia i familiari del ricevente.

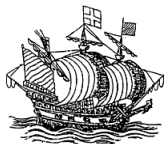
Uno degli aspetti più spinosi legati al profilo del donatore è quello relativo al *donante pago*, il donatore pagato. La legge argentina proibisce la vendita di sangue e qualunque attività lucrativa legata a esso³⁴, ma durante la ricerca di campo sono stati individuati due possibili modelli di commercio del sangue.

Il primo è rappresentato dal pagamento dei donatori da parte dei familiari del ricoverato per ottenere il sangue necessario. Si viene così a sviluppare un circuito che non solo è illegale, ma che rimarca quanto, questo gesto oblativo, possa diventare un marcatore importante di disegualianza sociale in un paese dove la donazione del sangue non è ben regolarizzata, controllata e promossa.

Il secondo modello riguarda pratiche di commercio sommerso degli emocomponenti fra le strutture sanitarie; com'è emerso dalle discussioni con alcuni intervistati, più che altro medici trasfusioneisti. Ovviamente, questo è un tema molto delicato e sul quale sarebbe meglio avere maggiori dati e testimonianze, ma l'impressione

population", *American Journal of sociology*, 105 (2000), 6, pp. 1633-1657.

³⁴ Ley de sangre n° 22.990, Capítulo II, artículo 4: "Prohíbese la intermediación comercial y el lucro en la obtención, clasificación, preparación, fraccionamiento, producción, almacenamiento, conservación, distribución, suministro, transporte, actos transfusionales, importación y exportación y toda forma de aprovechamiento de la sangre humana, sus componentes y derivados, con las excepciones que se contemplan en la presente ley." ("Si proibisce il commercio e le attività lucrative nell'ottenimento, classificazione, preparazione, frazionamento, produzione, immagazzinamento, conservazione, distribuzione, somministrazione, trasporto, nell'atto trasfusionale, nell'importazione ed esportazione, e ogni forma di sfruttamento del sangue umano, dei suoi componenti e derivati, con le eccezioni contemplate nella presente legge"). Al Capítulo xv, artículo 43: "La donación de sangre o sus componentes es un acto de disposición voluntaria, solidaria o altruista, mediante el cual una persona acepta su extracción para fines exclusivamente médicos no estando sujeta a remuneración o comercialización posterior, ni cobro alguno". ("La donazione di sangue o dei suoi componenti è un atto volontario, solidale o altruista, grazie al quale una persona accetta un salasso per fini esclusivamente medici, non è soggetta a nessuna remunerazione o commercializzazione a posteriori, né a nessuna riscossione").



avuta, in generale, è che i donatori pur percependo questa possibile situazione, risultano quelli più a disagio nel parlarne.

Se i medici e i tecnici appaiono più che altro rassegnati all'esistenza del *donante pago*, i discorsi dei soci AVAS e dei promotori dei vari *Club de donantes* sembrano concentrarsi sull'obiettivo di migliorare il sistema, anche e soprattutto, nei suoi aspetti legislativi.

Il sistema *por reposición* favorisce l'esistenza del *donante pago* perché facilita la domanda di persone che chiedono il suo aiuto. In proposito, un tecnico trasfusionista di un centro di raccolta ha raccontato che il foglio di autoesclusione viene – fortunatamente, in questo caso – utilizzato da questi donatori. Così però uno strumento ideato dallo Stato per tamponare la carenza di unità di emoderivati e i rischi di un sistema di donazione inefficace, viene utilizzato trasversalmente anche da quei soggetti che lo Stato stesso vorrebbe superare.

Le motivazioni della donazione di sangue

Per incrementare il numero di donatori volontari è bene, per ogni organo istituzionale o associativo, ricordare che si deve riconoscere in un qualche modo il gesto oblativo che la persona sta compiendo: si è cercato quindi di indagare quali sono le motivazioni che sottendono quest'azione altruistica.

In linea di massima, intervistando i donatori, i tecnici e i medici, sono emerse opinioni contrastanti. I donatori, per parte loro, considerano che la donazione debba essere gratuita, molti la interpretano come un'azione altruistica, la quale non deve essere ricompensata. La soddisfazione e il riconoscimento, per loro, appartengono alla sfera dell'etica. Dai colloqui è emerso poi che le motivazioni dei donatori argentini non sono tanto differenti rispetto a quelle delineate da quelli italiani o di altre nazionalità: donare sangue significa aiutare chi ne ha bisogno, è un atto solidale, è un modo per salvare delle vite. Alcuni donatori pensano anzi che sia un gesto già riconosciuto, ad esempio, con il certificato per il lavoro³⁵ o con la colazione gratuita, o attraverso l'attenzione prestata loro dai medici. Questi stessi donatori però suggeriscono, anche, che sarebbero più

³⁵ Tra gli ostacoli al riconoscimento del gesto oblativo della donazione di sangue resta la difficoltà di rispettare e, perciò, di garantire al donatore la giornata di riposo dal lavoro.



stimolati se fossero date loro maggiori informazioni sulla donazione e sulla pratica trasfusionale, oppure dall'utilizzo di piccoli gadget come la lettera di buon compleanno o un portachiavi o un diploma.

La maggior parte di quelli che non vedono la necessità di qualche riconoscimento sono, perciò, i donatori; invece, i medici tendono a evidenziare il fatto che sì, il donatore deve esser mosso dalla propria volontà, ma deve anche essergli riconosciuto qualcosa. Qualcosa che è individuato anche nella semplicità di gesti cordiali e attenzioni particolari durante il salasso, che permettono di aumentare la possibilità che, il donatore si fidelizzi a quel Club o ospedale o associazione di donatori.

In altri casi, sia per i donatori sia per i professionisti, si è suggerito, come riconoscimento al dono, un miglioramento del piano assicurativo sanitario del donatore volontario e periodico, perché questi, come afferma un medico, è un “collaboratore dell'ospedale”.

Questo aspetto è interessante perché in Argentina esiste la possibilità di donare sangue per se stessi e per i propri familiari, è una pratica garantita dal *Seguro de Sangre*. Questa assicurazione sanitaria è citata all'articolo 13 della Ley de sangre n° 22.990, nella quale è scritto:

Por la vía reglamentaria se instrumentará un seguro de sangre individual para los donantes habituales y válido para su núcleo familiar, de tal modo que les permita el acceso a la obtención de sangre humana y componentes en forma inmediata suficiente³⁶.

Tale assicurazione, speculari all'italiana donazione assistita³⁷, è definita come “contrato que se hace con el donante para que done en forma regular y que cuando él necesite sangre va a tenerla disponible sin requerir donantes”³⁸. Tale sistema, come ricorda Carbajal, è entrato a far parte delle normative sanitarie nel 1974 e permette ai suoi membri di sentirsi integrati in un gruppo che li appoggia in caso di bisogno, “evita la

³⁶ Ley de sangre n° 22.990, art. 13: “Dalla normativa si dà luogo a un'assicurazione sanitaria personale sul sangue per i donatori periodici, e valida per il suo nucleo familiare, in modo che gli sia permesso l'accesso a l'ottenimento di sangue umano e suoi componenti in maniera sufficientemente immediata”.

³⁷ La “donazione assistita”, in Italia, è praticata soprattutto a Roma e coinvolge gruppi sociali coesi (taxisti, forze di polizia, ministeri, ecc.) che intervengono in caso di necessità trasfusionale di un membro del gruppo con chiamate mirate agli altri membri appartenenti. Questo tipo di donazione è rispettosa delle leggi italiane e non prevede nessun tipo di compenso.

³⁸ S. M. Carbajal, *et al.*, *op. cit.*: (“Contratto stipulato con il donatore perché doni in forma regolare, in cambio gli si assicura, in caso di necessità, la disponibilità di sangue”).



ricerca frettolosa e disorganizzata di sangue in momenti difficili, e facilita la donazione nei momenti in cui il donatore si sente più predisposto e in un migliore stato di salute”³⁹.

In ogni caso, non tutte le strutture garantiscono questa assicurazione sanitaria. All’interno del decreto sancito nel 2004 si asserisce che il *Seguro de Sangre*, anche detto *Seguro de Sangre Solidario*, è rivolto ai “donatori abituali”, ossia a coloro che vengono a donare almeno tre volte all’anno. Quest’ assicurazione copre non soltanto il donatore effettivo, ma anche il suo gruppo familiare, fino a quattro persone. Il donatore ha diritto a priorità nell’ottenere sangue o altri emoderivati, a una tessera che lo identifichi come donatore abituale e, infine, a ricevere un diploma o altro riconoscimento allo scopo di far risaltare la sua azione altruista⁴⁰.

La triade di obblighi maussiana e il riconoscimento nella donazione di sangue

Rispetto ai tre obblighi descritti da Marcel Mauss⁴¹, “dare-ricevere-ricambiare”, nella donazione del sangue si denota l’attivazione del solo primo elemento. Il donatore *dona* il sangue; non riceve nulla in cambio e non ricambia.

In realtà oggi, come si è già accennato in precedenza, gli studiosi stanno mettendo in discussione questa affermazione, e soprattutto per quanto riguarda la seconda azione (ricevere). Non è vero che il donatore non riceve nulla in cambio; una giornata stipendiata di permesso dal lavoro, una colazione gratuita, esami del sangue gratuiti, spille, titoli, onorificenze e altri piccoli gadget, “qualcosa ritorna”.

È ampio ancora il dibattito sul riconoscimento del dono di sangue e della reale volontarietà del soggetto che lo compie, ad esempio, Joel Schwartz e Llona Buciuniene osservano una certa confusione di fondo sul termine “donatore volontario”: si può considerare volontario quel donatore che *riceve*, dopo l’estrazione di emocomponenti, una colazione e le analisi del sangue gratuite? Su questa linea, e secondo alcuni specialisti del settore, il *seguro de sangre* (assicurazione sanitaria) rappresenterebbe la ricompensa che trasformerebbe il dono in baratto, il dono “si allontana dall’altruismo e si trasforma

³⁹ S. M. Carbajal *et al.*, *op. cit.*

⁴⁰ Vedi Ley de Sangre, Decreto 1338/2004, Articolo 14.

⁴¹ M. Mauss, *Saggio sul dono*, Torino, Einaudi, 2002.



in *trueque*⁴². Ma c'è anche chi non è d'accordo con questa interpretazione e vede questa assicurazione sanitaria non solo come una risposta per affrontare la domanda sempre crescente di sangue, ma anche per contrastare un possibile commercio di emoderivati, un commercio naturalmente a discapito delle persone meno abbienti e nel quale è possibile rintracciare il concetto di violenza strutturale formulato da Paul Farmer⁴³. Inoltre, un aspetto del *seguro de sangre* che non è ben chiaro e che, tra l'altro, trascina con sé la stessa ambiguità riscontrata nel termine "volontario", è che questa assicurazione in realtà appare più come un *accompagnamento*. Nel caso in cui non sia rispettato il patto stipulato fra la banca di sangue e il donatore/ricevente, perché le scorte di emocomponenti sono insufficienti, il donatore/ricevente non può recriminare nulla nei confronti del servizio né fare denuncia. Per questo alcune persone preferiscono parlare di accompagnamento piuttosto che di vera e propria assicurazione sanitaria.

In ogni caso, il tema del riconoscimento è di difficile gestione per i medici e i tecnici sanitari che devono affrontare quotidianamente queste problematiche: è difficile portare avanti un lavoro di promozione, soprattutto in maniera continuativa, quando non ci sono né le risorse economiche né quelle umane per poterlo fare. Si rimarca, quindi, l'essenzialità di sostenere un programma *multidisciplinare* volto alla promozione della donazione di sangue volontaria, altruista, gratuita e periodica.

Da questo argomento emerge un particolare interessante che riguarda soprattutto i donatori volontari coinvolti dai promotori di AVAS: queste persone sono state le uniche a menzionare l'eventualità per cui, un giorno, potrebbe capitare anche a loro di avere bisogno di donatori; si evidenzia così il fatto che i promotori dell'associazione hanno utilizzato la strategia di "personalizzazione del problema" per coinvolgere nuovi soci.

Nel circuito del dono di sangue allora l'azione del ricambiare non è attivata dal ricevente, che è anonimo, ma dall'istituzione che gestisce la raccolta e la lavorazione di questo dono: è come se il cerchio disegnato da Mauss s'interrompesse per creare una sorta di "virgola", nella quale l'azione del ricambiare viene attivata e, qui, si esaurisce.

⁴² Il cui significato è quello di baratto, scambio non regolato da norme economiche. In alcune interviste si interpreta il *seguro de sangre* come una "distorsione" del sistema di donazione volontaria e solidale.

⁴³ P. Farmer, *op. cit.*



Conclusioni

Il successo del progetto di collaborazione internazionale di AVIS Nazionale con l'Argentina, per lo sviluppo di un'associazione di donatori volontari, periodici e non remunerati, qual è AVAS, deve trovare un equilibrio all'interno delle differenti le dinamiche socio-culturali ed economiche differenti che caratterizzano i due paesi.

In Argentina ci sono diversi ostacoli alla donazione di sangue volontaria: la maggioranza dei donatori vive in un *sistema-sangue* che è spesso legato a doppio filo con l'emergenza, e la disinformazione della popolazione circa i benefici e i rischi collegati alla donazione non permette né rassicurazioni sull'utilizzo degli emoderivati, né consapevolezza circa la possibilità di trasmissione di malattie infettive. I professionisti del settore cercano una maggiore formazione che permetta loro di rispondere in maniera più adeguata all'esigenza di fidelizzare i donatori, così da poter razionalizzare le donazioni nella prospettiva di raggiungere, in futuro, l'autosufficienza di scorte di sangue.

Lo Stato, come ricorda il dibattito fra Titmuss e Godbout, ha il potere di neutralizzare o potenziare il valore di legame che un dono come quello del sangue potrebbe dare e teorie come quelle di Waldby⁴⁴ sulla bioidentity o di Farmer⁴⁵ sulla violenza strutturale si riscontrano all'interno del sistema argentino.

Questi aspetti sono collegabili a loro volta all'incremento dell'altruismo e dell'associazionismo legati al mondo della donazione di sangue. D'altro canto, ricordando Bourdieu⁴⁶, il dono di sangue è una pratica biomedica connessa sia all'ambito medico sia a quello privato del corpo e dei concetti di salute e di malattia, e si inserisce in un contesto tridimensionale politico, sociale e culturale.

È importante, quindi, fare una riflessione sulla natura stessa di un'associazione come AVAS che, forse, proprio perché nata sotto la spinta propulsiva di un'associazione simile, ma ormai fortemente radicata in un altro paese, quale è AVIS in Italia, non riesce a trovare facilmente il suo percorso d'azione. AVIS è sorta grazie a contingenze storiche,

⁴⁴ C. Waldby, *et al.*, "Blood and bioidentity: ideas about self, boundaries and risk among blood donors and people living with Hepatitis C", *Social Science & Medicine*, 59 (2004), pp. 1461-1471.

⁴⁵ P. Farmer, *op. cit.*

⁴⁶ P. Bourdieu, *Il mestiere di scienziato. Corso al Collège de France 2000-2001*, Milano, Feltrinelli, 2003



sociali e culturali interne all'Italia, AVAS invece, è nata sulla scorta di una problematica osservata dall'esterno: la necessità di aumentare le donazioni volontarie periodiche e gratuite.

La capacità che avrà l'Argentina di cambiare la sua attuale cultura della donazione, deriverà soltanto dall'esperienza interna che percorreranno gli argentini stessi, in quanto cittadini e in quanto soci volontari.

Infine, il tema della donazione del sangue, in Argentina, si è affrontato solo in tempi recenti e, soprattutto, è una partita che si sta ancora giocando a livello politico. La situazione eterogenea e frammentata dei vari centri prelievo che si è creata nel tempo non aiuta l'implementazione di un sistema unitario o perlomeno in minor modo diversificato di quello attuale, come auspicano invece sia lo Stato e il Ministero della Salute (attraverso il *Plan Nacional de Sangre*) sia i diversi collaboratori delle associazioni di donatori o degli hemocentros. Il ruolo che giocherà AVAS non è ancora sufficientemente chiaro. Sicuramente quest'associazione, finora, ha offerto alla popolazione maggiori strumenti per affrontare la delicata questione della donazione e della raccolta, ha dato a medici e infermieri una spinta motivazionale in più per poter operare con maggiore organizzazione e pianificazione, e ha creato e crea "rumore" a livello locale: ponendo il tema sul tavolo delle istituzioni comunali, provinciali e statali. Ma, soprattutto, poiché associazione di volontariato, incoraggia l'incorporazione di una nuova abitudine legata alla solidarietà, non collegata soltanto alla sfera intima di una persona, ma capace di abbracciare la collettività intera orientata verso una solidarietà organizzata e cosciente.

Compravendita o donazione di parti del corpo umano?

Il contributo di Alvin Roth e dintorni

Nicolò Bellanca

Abstract: This article discusses Alvin Roth's research about moneyless markets, and in particular about the manner in which kidneys are allocated to patients needing transplants. As Titmuss pointed out for blood transfusions, providing monetary incentives to blood donors may crowd out supply, since external rewards may crowd out intrinsic motivation. On the contrary, Roth argues that non-monetary *but extrinsic* incentives may have a positive effect on pro-social behavior without needing altruism. Developing Roth's approach, this article analyzes what money cannot, and what should not, buy.

[**Keywords:** Alvin Roth, moneyless market, matching market, pro-social behavior]

Introduzione

In questo saggio discuteremo alcuni contributi teorici e sperimentali di Alvin Roth, vincitore del premio Nobel per la scienza economica nel 2012. In effetti, non sempre ci limiteremo alle ricerche di Roth, che costituiranno piuttosto un ricchissimo punto di partenza per il confronto con ulteriori ricerche e per introdurre qualche nostra riflessione. L'unitarietà dell'esposizione, oltre ai continui riferimenti a Roth, scaturirà dall'attenzione nei riguardi del problema della compravendita, o in alternativa della donazione, di parti del corpo umano.

Inizieremo nel §2 considerando le ragioni etiche ed economiche pro e contro il commercio di parti del corpo umano: dopo aver tratto alcune implicazioni della posizione etica liberale, ci volgeremo, sul fronte dell'analisi economica, ai casi in cui l'eccessiva diffusione degli scambi *volontari* determina un peggioramento del benessere in coloro che scelgono *volontariamente* di non partecipare a quegli scambi. Passeremo nel §3 a discutere l'opportunità che la cessione di parti del corpo umano avvenga in *moneyless markets*: la principale ragione consiste nella maggiore efficacia d'incentivi estrinseci ma non pecuniari. Proseguiremo nel §4 con la disamina di circostanze nelle quali occorre rendere sostenibile e non troppo rischioso un baratto esteso. Nel conclusivo §5 sosterrò, assieme a Roth, che la compravendita o la donazione di parti del corpo umano non costituisce un tema stravagante e marginale per la teoria economica, rappresentando



invece una prospettiva di studio capace di fondare un rinnovato fecondo dialogo tra gli economisti e altri scienziati sociali.

Perché non commerciare sangue o reni? Ragioni etiche ed economiche

Roth studia, fra molte altre cose, il disegno dei *moneyless markets*¹. Uno dei più significativi tra questi mercati è quello dei trapianti di organi umani. Un consistente numero di trapianti si svolge grazie a donatori viventi, anziché mediante espunti da cadaveri. In riferimento all'insufficienza renale cronica, i pazienti che fruiscono del trapianto hanno una speranza di vita sensibilmente maggiore di quelli costretti a sottoporsi alla dialisi². In parecchi casi, tuttavia, il trapianto è impedito dalla presenza di un gruppo sanguigno donatore/ricevente non compatibile, oppure dalla presenza nel ricevente di anticorpi contro il rene del donatore. Poiché la legge proibisce, in molti paesi, la compravendita di organi umani, i reni mantengono un prezzo pari a zero e se ne ha una forte penuria: negli ospedali le liste d'attesa per ottenere il rene da un donatore compatibile oscillano, negli Stati Uniti, tra i tre e i cinque anni³.

Prima di esaminare (nel §4) i suggerimenti di Roth su come allocare i reni scarsi da donatori viventi, criticiamo la tesi radicale di un altro Nobel, Gary Becker, che ha proposto di legalizzare il commercio dei reni: poiché per sopravvivere basta un rene, se A desidera un rene più dei soldi, e B vuole i soldi più di quanto desideri tenersi un rene, lo scambio accresce il benessere di entrambi⁴. Sul piano della filosofia etica, l'idea della compravendita di parti del corpo umano contrasta con l'idea liberale secondo cui nessuno può rinunciare volontariamente al proprio diritto di decidere di se stesso. Nelle parole di John Stuart Mill, vendendo se stesso come schiavo un individuo:

¹ Per una rassegna dei suoi contributi, si veda M. O. Jackson, "Economic Engineering and the Design of Matching Markets: The Contributions of Alvin E. Roth", *Scandinavian Journal of Economics*, 115 (2013), 3, pp. 619-39.

² C. B. Wallis, K. P. Samy, A. E. Roth, & M. A. Rees, "Kidney paired donation", *Nephrol Dial Transplant*, 26 (2011), p. 2091.

³ I. Ashlagi, A. E. Roth, "New Challenges in Multihospital Kidney Exchange", *American Economic Review*, 102 (2012), 3, pp. 354-59.

⁴ G. S. Becker, & J. J. Elias, "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations", *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2007), 3, pp. 3-24.



Abdica alla propria libertà; rinuncia a ogni uso futuro di essa al di là di questo singolo atto [...]. Il principio di libertà non può comportare che egli sia libero di non essere libero. La facoltà di alienare la propria libertà non è libertà⁵.

Murray Rothbard formula così il punto: “un uomo può alienare il servizio del proprio lavoro, ma non può *vendere* il valore futuro capitalizzato di quel servizio”; infatti nel secondo caso egli si preclude la possibilità di modificare il contratto attuale, qualora in futuro lo desiderasse; ma egli “non può sbarazzarsi della propria volontà”, ossia della costitutiva *possibilità* di scegliere un fine⁶. Più in generale, chi *rinuncia a ogni futura possibilità di scelta sui propri fini*, smette di essere libero. La logica di Mill e di Rothbard presenta implicazioni non immediatamente intuitive. Mentre l’individuo può vendere sangue, sperma, midollo osseo o l’uso dell’utero, non può *cedere irreversibilmente* (nemmeno in dono!) un dente (come avveniva negli scorsi secoli) o un rene o la vita. Normativamente, egli può scegliere di vendere o donare soltanto quello che non elimina la sua ulteriore possibilità di scelta, ossia ciò che non gli toglie la libertà. Possiamo anche esprimerci affermando che la libertà è una metapreferenza che non può essere contraddetta dalle singole preferenze. Torneremo su questa concezione, quando nel §4 esamineremo il contributo di Alvin Roth. Per adesso osserviamo che se, lungo queste pagine, parliamo distintamente del prelievo di sangue e della cessione di un rene, ciò appare giustificato dal loro essere casi paradigmatici di una decisione che è, rispettivamente, reversibile o irreversibile.

Anche se non accettiamo la filosofia liberale classica, può avere senso sostenere che ognuno è libero di vendere i suoi organi a piacimento? Come annota Michael Sandel, ciò incorre in due severe difficoltà⁷. Per un verso, il libero commercio copre anche i casi in cui scompare il fine di salvare delle vite: se un magnate americano, per suo capriccio, volesse acquistare da un povero asiatico un rene per bruciarlo durante un party, lo scambio non dovrebbe subire interferenze. Per l’altro verso, la compravendita riguarda anche i casi in cui si rinuncia alla vita per denaro: se un padre bisognoso cedesse un rene a pagamento

⁵ J. S. Mill, *On liberty*, London, J. W. Parker & son, 1859, trad.it. *Sulla libertà*, Milano, SugarCo, 1990, p. 168.

⁶ M. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, New York, Humanities Press, 1982, trad.it. *L’etica della libertà*, Macerata, Liberilibri, 1996, p. 77.

⁷ M. Sandel, *Justice*, New York, Farrar, Straus and Giroux, 2010, trad.it. *Giustizia*, Milano, Feltrinelli, pp. 83-85.



per aiutare un figlio, dovrebbe poter cedere anche il secondo, morendo, per aiutare un altro figlio. Chi di noi, applicando con consequenzialità il criterio dello scambio volontario tra soggetti autonomi, è disponibile sia a rifiutare l'argomento di Mill che ad abbracciare le implicazioni appena menzionate?

Sul terreno della teoria economica recente vi è un'altra obiezione, che giudichiamo di grande rilevanza. Essa, formulata da Kaushik Basu, nella sua dimostrazione compiuta presenta una configurazione analitica sofisticata, ma qui tenteremo di darne conto in termini estremamente semplificati⁸. Assumiamo che – contro gli argomenti di Mill e Rothbard, e a favore dell'approccio di Becker – se una persona fruisce di un diritto di libertà, abbia altresì il diritto di scambiarlo: se ad esempio è libero di possedere il proprio corpo, è altresì libero di venderlo *in toto* (per un intervallo di tempo, come nella prostituzione, o per sempre, come nella schiavitù volontaria), oppure di cederlo nelle sue parti (siano centilitri di sangue o un rene). Il diritto di realizzare scambi volontari comporta di solito un miglioramento paretiano, ossia un cambiamento che, mentre migliora la condizione di almeno un soggetto, lascia nessuno in condizioni peggiori. Il miglioramento paretiano, a sua volta, si afferma poiché lo scambio volontario non genera esternalità negative: quando la persona *i* effettua uno di tali scambi, la persona *j* rimane indifferente, ossia appunto non valuta come peggiore la propria condizione, *in quanto* lo scambio non provoca interdipendenze che possano danneggiarla.

La situazione muta quando una certa categoria di scambi volontari diventa *sistematica*, o perché autorizzata dalla legge, o perché accettata dalla maggioranza del gruppo sociale. Qualora, ad esempio, si possano *in modo generalizzato* commerciare reni da trapianto, ciascun *singolo* scambio volontario continua a non generare esternalità negative: se la persona *i* cede un suo rene contro denaro, quel contratto non produce alcun effetto sulla posizione della persona *j*. Se però *tanti* reni vengono compravenduti, ciò determina un impatto negativo sul benessere della persona *j*, la quale ha una spiccata

⁸ Si rimanda a K. Basu, "Child Labor", *Journal of Economic Literature*, 37 (1999), §7; "The Economics and Law of Sexual Harassment in the Workplace", *Journal of Economic Perspectives*, 17 (2003); *Beyond the Invisible Hand*, Princeton, Princeton University Press, 2011, trad.it. *Oltre la mano invisibile*, Roma-Bari, Laterza, 2013. In questi contributi, l'autore considera, quali casi problematici, la schiavitù volontaria, i lavori pericolosi, il lavoro minorile, le molestie sessuali quando la possibilità che avvengano è esplicita nel momento in cui il lavoratore firma il contratto, la lunghezza dell'orario di lavoro, la rinuncia al diritto d'isciversi al sindacato. Basu, *Oltre la mano invisibile*, cit., p. 229, segnala tuttavia che il commercio di organi umani è un caso del tutto simile.



avversione a vendere parti del suo corpo, e su quello della persona k , che non intende comprare parti di corpi altrui. Qualora, infatti, j desideri donare un proprio rene, deve pagare un prezzo per realizzare questa volontà: la figura del donatore non è più inserita nei protocolli degli ospedali pubblici, o lo è in maniera secondaria, e subisce forme di scoraggiamento (“perché dare gratis ciò che molti si fanno pagare?”). Qualora d’altra parte k abbia bisogno di un rene da trapianto, deve pagare un prezzo per ottenerlo: perché deve affrontare l’onere della ricerca di un donatore volontario compatibile – in un contesto in cui questa figura diventa più rara –, oppure addirittura perché deve sottoporsi alla scelta non-volontaria di acquistare il rene, di fronte a liste di attesa tali da compromettere la propria sopravvivenza.

L’esito è autocontraddittorio, poiché coloro – le persone j e k – che *preferiscono* non prezzificare la circolazione di parti del corpo umano, sono *costrette* a pagare prezzi positivi *sia* per mantenere la propria preferenza, *sia* per abbandonarla, qualora essa diventi troppo costosa. L’eccessiva diffusione degli scambi *volontari* determina un peggioramento del benessere in coloro che scelgono *volontariamente* di non partecipare a quegli scambi. Gli scambi volontari si generalizzano reprimendo coloro che hanno la volontà di non praticarli. L’unica maniera per salvaguardare i diritti di libertà della minoranza, un problema cruciale per la teoria liberale, consiste nello scindere la libertà di possesso del corpo umano dalla libertà di scambiare il corpo stesso, *in toto* o nelle sue parti; ovvero, l’unica maniera sta nell’impedire la *sistematica* compravendita degli esseri umani, o di loro parti⁹.

Rispetto a Mill e Rothbard, secondo cui chi possiede il proprio corpo non può vendere irreversibilmente esso o sue parti, Basu si spinge oltre. Egli sostiene che quando tanti vendono il proprio corpo o sue parti – non importa se *pro tempore* o per sempre – generano esternalità negative *collettive* (l’espressione è nostra) su chi non vuole vendere o non vuole comprare. Il punto teorico di Basu sta nel passaggio dall’usuale nozione di esternalità negativa *per l’individuo*, all’idea che possano formarsi esternalità quando si aggregano molti comportamenti singoli. La sua tesi è, a nostro avviso, convincente ed

⁹ Basu sottolinea che una tesi valida per una categoria di comportamenti, può non valere in speciali casi estremi. Possiamo immaginare circostanze che, secondo le convinzioni etiche di ognuno, giustifichino la firma di un contratto commerciale tra chi cede e chi acquisisce un rene. Diverso è il legalizzare o l’imporre a tutti questo tipo di contratti.



anche intuitiva: lo stabilirsi di una norma rende più costoso adottare comportamenti anormali.

Incentivi intrinseci o incentivi non-monetari?

Roth si distacca dalla tesi libertaria-liberista di Becker, senza però impegnarsi in una discussione filosofica della libertà umana e dei limiti dei mercati, come quella abbozzata nel §2. Piuttosto egli ritiene che, per selezionare gli incentivi appropriati, sia opportuno considerare anche *la natura dell'attività* che vogliamo promuovere¹⁰. Un caso eloquente riguarda l'allocatione di organi da trapiantare provenienti da persone decedute, che avviene tramite liste di attesa. Roth documenta, mediante esperimenti, che per incrementare il numero dei cittadini che si registrano come donatori di organi alla propria morte, un potente incentivo sta nel dare la priorità, nei trapianti di organi, ai malati che in precedenza si erano registrati come donatori¹¹. L'incentivo non consiste nel pagare un prezzo maggiore di zero, riguardando piuttosto le caratteristiche dell'attività considerata: accettiamo più volentieri di donare i nostri organi dopo la morte, sapendo che, se ci ammaleremo, potremo più facilmente essere reciprocati. Dunque, vi sono mercati *moneyless* non soltanto per le ragioni etiche evocate nel precedente paragrafo, né tantomeno in forza di qualche decreto politico, bensì in quanto in essi le persone tendono maggiormente a rispondere ad incentivi non pecuniari.

Una posizione simile a questa di Roth fu già affermata dal terzo Nobel che incontriamo lungo il nostro racconto, Robert Solow:

è certamente arbitrario asserire che i medici e gli amministratori degli ospedali rispondano, presumibilmente in modo necessario, a *nessun altro* stimolo che non sia

¹⁰ La riflessione di Roth s'inscrive in un filone degli studi economici secondo cui, "quando gli economisti discutono gli incentivi, dovrebbero allargare il proprio orizzonte. Un considerevole e crescente corpo di evidenze suggerisce che gli effetti degli incentivi dipendono da come essi sono disegnati, dalla forma in cui essi sono erogati (specialmente, se monetari o non monetari), da come interagiscono con le motivazioni intrinseche e sociali, e da cosa accade dopo che essi sono rimossi. Gli incentivi contano, ma in maniere varie ed inaspettate". U. Gneezy, S. Meier, & P. Rey-Biel, "When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior", *Journal of Economic Perspectives*, 25 (2011), 4, p. 206.

¹¹ Cfr. J. B. Kessler & A. E. Roth, "Organ Allocation Policy and the Decision to Donate", *American Economic Review*, 102 (2012), 5, pp. 2018-47; si veda anche M. S. Nadel, & C. A. Nadel, "Using Reciprocity to Motivate Organ Donations", *Yale Journal of Health Policy, Law, and Ethics*, 5 (2005), 1, pp. 293-325.



monetario. Questa proposizione non riguarda la scienza economica, bensì la psicologia, ed una cattiva psicologia¹².

Solow scrisse queste righe in diretta polemica con il sociologo Richard Titmuss, secondo cui pagare per la donazione del sangue spiazzerebbe le motivazioni altruistiche, riducendo il numero, e peggiorando la qualità, delle donazioni¹³. La tesi di Titmuss è stata, in anni recenti, generalizzata mediante la distinzione tra motivazioni estrinseche e intrinseche¹⁴. Le prime rispondono a ragioni “esterne” all’azione stessa, aventi a che fare con punizioni e ricompense. Le seconde, piuttosto, inducono a intraprendere un’attività per ragioni “interne” alla persona e all’attività stessa: per il piacere che se ne trae, o perché corrisponde ai propri valori etici o al proprio senso di identità.

L’ipotesi più importante che si lega a questa distinzione – denominata *motivational crowding out hypothesis* –, afferma che le motivazioni estrinseche ed intrinseche possono, anziché rivelarsi complementari, sostituirsi l’una all’altra. Ad esempio, una persona potrebbe sentirsi insultata da un’offerta di denaro: lo stesso amico che vi accompagnerebbe all’aeroporto se glielo chiedete, potrebbe sentirsi trattato come un tassista e rifiutarsi, se gli offrite 20 euro. Questa estromissione delle motivazioni intrinseche appare particolarmente forte quando si tratta di realizzare attività prosociali, come la cessione volontaria di sangue o di organi: per Titmuss, nelle parole di Solow, “markets are evil because they kill altruism”¹⁵; ossia, ogni forma di retribuzione che non sia allineata all’attività altruistica, tende a distruggerne le motivazioni. Un esempio di incentivazione “intrinseca”, riguardante l’attività come tale, considera i docenti

¹² R. M. Solow, “Blood and Thunder”, *Yale Law Journal*, 80 (1971), 8, p. 1706.

¹³ R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, London, Allen and Unwin, 1970. La tesi di Titmuss è stata negli ultimi anni sottoposta a verifiche sperimentali dagli esiti opposti: C. Mellstrom, & M. Johannesson, “Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?”, *Journal of the European Economic Association*, 6 (2008), 4, pp. 845-63, conducendo un esperimento in Svezia, la corroborano; N. Lacetera, M. Macis, & R. Slonim, “Will There Be Blood? Incentives and Displacement Effects in Pro-Social Behavior”, *American Economic Journal: Economic Policy*, 4 (2012), 1, pp. 186-223 – basandosi tanto sui dati empirici, quanto su un esperimento negli Stati Uniti – e J. Costa-Font, M. Jofre-Bonet, & S. T. Yen, “Not All Incentives Wash Out the Warm Glow: The Case of Blood Donation Revisited”, *Kyklos*, 66 (2013), 4, pp. 529-51 – basandosi su dati di quindici paesi europei – la smentiscono.

¹⁴ E. L. Deci, *Intrinsic Motivation*, Plenum Press, New York, 1975; B. S. Frey, *Not Just for the Money*, Cheltenham, Edward Elgar, 1997, trad. it. *Non solo per denaro. Le motivazioni disinteressate dell’agire economico*, Milano, Bruno Mondadori, 2005; R. Bénabou, & J. Tirole, “Intrinsic and Extrinsic Motivation”, *Review of Economic Studies*, 70 (2003), 3, pp. 489-520; R. Bénabou, & J. Tirole, “Incentives and Prosocial Behavior”, *American Economic Review*, 96 (2006), 5, pp. 1652-78. Jean Tirole è il quarto economista insignito del premio Nobel che evochiamo in questo saggio.

¹⁵ Solow, “Blood and Thunder”, *op. cit.*, p. 1703.



universitari, tra i quali alcuni amano la ricerca, altri i soldi e il potere. Per auto-selezionare i candidati del primo tipo, possiamo offrire un salario più basso di quello di mercato, ma al tempo stesso colmare la differenza con forme di *fringe benefits*, quali i fondi di ricerca, che sono apprezzate in modo selettivo, cioè solo da chi ha la vocazione alla ricerca¹⁶. Per promuovere la cultura, favoriamo coloro che traggono gratificazione dalla cultura stessa.

In breve, secondo Titmuss, Deci, Frey, Bénabou & Tirole e altri, le persone animate da motivazioni intrinseche non reagiscono, o addirittura reagiscono in senso negativo, agli incentivi materiali. Solow, Roth e altri economisti replicano asserendo che non vi è, nelle persone in carne ed ossa, un'avversione generalizzata alle ricompense estrinseche. Occorre piuttosto riconoscere che un certo tipo di attività tende a "sposarsi" meglio con certi tipi di ricompense materiali. Quando l'attività è spiccatamente prosociale, gli incentivi più appropriati ed efficaci non sono di solito i pagamenti monetari diretti, bensì premi riguardanti la dignità, il prestigio o la reputazione propria e del proprio gruppo, nonché premi in natura ed in tempo libero, in quanto percepiti come "non mercenari" e quindi maggiormente coerenti con la natura dell'attività. Per dirla alla rovescia, "quando i pagamenti sono effettuati nella forma di doni o quando non sono espliciti, l'impegno sembra scaturire da motivi altruistici ed è largamente insensibile alla grandezza del pagamento"¹⁷. Un esempio riguarda proprio la trasfusione di sangue. Nel nostro paese essa avviene grazie a donazioni volontarie, le quali però consentono per legge alcuni vantaggi collaterali, tra cui spicca l'esonero remunerato da un'intera giornata lavorativa (nonché l'analisi emocromica gratuita). Lacetera e Macis documentano che tale incentivo non pecuniario incrementa la donazione del 40% all'anno¹⁸. La rinuncia a ogni retribuzione monetaria diretta non avviene a favore di remunerazioni strettamente prosociali, bensì in cambio di un significativo pagamento in tempo di non-lavoro individuale, che appare, a coloro che si sottopongono al prelievo di sangue, più coerente

¹⁶ G. Brennan, "Selection and the currency of reward", in R. Goodin (ed.), *The Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, pp. 256-275.

¹⁷ J. Heyman, & D. Ariely, "Effort for payment: A tale of two markets", *Psychological Science*, 15 (2004), 1, p. 792.

¹⁸ N. Lacetera, & M. Macis, "Time for Blood: the Effect of Paid Leave Legislation on Altruistic Behavior", *Journal of Law, Economics, and Organization*, (2012), doi: 10.1093/jleo/ews019.



con la loro credenza o concezione culturale, secondo cui la loro prestazione si colloca nell'ambito di una relazione di dono¹⁹.

L'antropologo Fabio Dei al riguardo osserva che le varie forme di ricompensa non pecuniaria sono percepite, da coloro che danno il sangue,

non come pagamento ma come riconoscimento. È un punto che ci riporta fra l'altro alla classica teoria maussiana, secondo la quale il 'contraccambiare' – al di fuori dell'equivalenza di valore, e dunque con l'esclusione del denaro – è un fattore cruciale nell'alimentare la relazione di dono. Non c'è motivo per cui non si debba applicare anche ai donatori di sangue questo principio, piuttosto che considerarli come animati da un 'altruismo' astratto e puramente ideale²⁰.

Dei evoca, anche contro tanti economisti, la portata della nozione di dono quale fatto sociale totale, ma non sembra rendere adeguatamente conto di una precisa circostanza: siamo in presenza di ricompense generalmente prive di carattere prosociale.

Godere di beni individuali quali il tempo libero *pagato*, i controlli medici *non pagati*, i buoni per ottenere *gratis* libri o biglietti del cinema, non è qualcosa di diverso dall'accesso agli "incentivi selettivi" che Mancur Olson pone al centro della sua spiegazione dell'azione collettiva: si tratta di ricompense *individuali*, la cui efficacia risiede nella capacità d'introdurre *distinzioni di qualsiasi tipo* tra coloro che collaborano all'azione nell'interesse comune e coloro che non lo fanno, e che quindi sono prive tanto di un necessario legame con l'eventuale natura prosociale del bene pubblico al quale il soggetto contribuisce, quanto di un necessario legame con la moneta²¹.

Secondo Olson, Solow o Roth, quando il soggetto concepisce un'attività come "prosociale", tende spesso a prediligere incentivi selettivi che non contrastino palesemente con la natura dell'attività intrapresa. Ciò tuttavia, per esprimerci come Solow nel passaggio di poco sopra, riguarda più la psicologia che non l'economia: è, ad esempio,

¹⁹ N. Lacetera, & M. Macis, "Do all material incentives for pro-social activities backfire? The response to cash and non-cash incentives for blood donations", *Journal of Economic Psychology*, 3 (2010), pp. 738-48.

²⁰ F. Dei, *Etica e politica nell'epoca del pop*, Pisa, Università di Pisa, 2012, p. 172.

²¹ Si tratta di "qualche incentivo separato, distinto dal conseguimento dell'interesse comune o di gruppo, [che] venga offerto individualmente ai membri del gruppo a condizione che essi contribuiscano ad assumersi i costi e gli oneri che il conseguimento degli obiettivi di gruppo implica". M. L. Olson, *The Logic of Collective Action*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1965, trad. it. *La logica dell'azione collettiva*, (edizione rivista del 1971), Milano, Feltrinelli, 1983, pp. 14-15; si veda anche, in particolare, p. 75.



un allineamento che scaturisce dall'esigenza di evitare la dissonanza cognitiva, ossia la tensione che potrebbe emergere tra una credenza ed una pratica che si contraddicono a vicenda. Il punto teorico è che non disponiamo di ragioni robuste per affermare che gli incentivi per coloro che si fanno prelevare il sangue abbiano, in quanto tali, natura prosociale, nel senso che siano non-individuali o addirittura altruistici²². Che anzi si possano avanzare dubbi sulla sensatezza del ricorso al concetto di "altruismo", è un aspetto che argomenteremo nel §4.

Le catene sequenziali estese della donazione di organi

Veniamo alle proposte di Roth sull'allocazione degli organi umani ricevuti da donatori in vita. Di fronte ai casi d'incompatibilità tra il donatore e il beneficiario eletto, si applica la logica *moneyless*, che è stata delineata nel precedente paragrafo, grazie alla "donazione tra coppie" (*kidney paired donation*): la coppia 1, costituita da un donatore D1 e da un beneficiario R1 tra loro incompatibili, può donare un rene alla coppia 2, il cui beneficiario R2 è compatibile con D1, mentre il donatore D2 è compatibile con R1. Affinché il *matching* sia simultaneo, occorre ciò che, in riferimento al baratto, gli economisti chiamano "la doppia coincidenza dei bisogni": il rene del donatore della coppia 1 deve andar bene per il beneficiario della coppia 2, e viceversa. È questa, ovviamente, un'evenienza rara. Si può allora provare a creare un'economia di baratto su larga scala, mediante catene di transazioni indirette e non-simultanee (*indirect exchange* o *list exchange*): Tizio cede un rene a Caio, non perché il partner di coppia di Caio sia un donatore compatibile col partner malato di Tizio, bensì in quanto Tizio ottiene oggi il diritto del suo compagno di coppia a ricevere domani un rene da qualsiasi altro donatore della catena. Lo specifico contributo di Roth consiste nell'elaborazione di algoritmi che

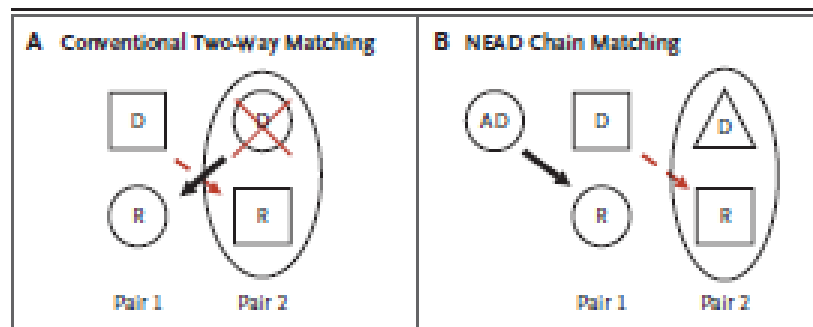
²² È anzi sostenibile che alcuni dei soggetti implicati siano orientati da sistemi d'incentivi antitetici alla relazione di dono. Riportiamo la testimonianza di un amico economista: "Ho donato il sangue per vent'anni come socio dell'importante associazione X; andavo il sabato mattina, per non impiegare una giornata lavorativa; mi sono indignato quando ho scoperto che X vende le sacche di sangue alla mia Regione, mentre ottiene per i volontari analisi emocromiche gratuite per loro, ma pagate ancora dalla Regione. Ho anche saputo che la Regione vende una parte delle sacche di sangue a industrie farmaceutiche, che ne traggono emoderivati. Ho provato a rivolgermi direttamente agli Ospedali pubblici; mi hanno risposto che non sono abilitati a ricevere il mio sangue, perché esiste un accordo tra la Regione e associazioni come X. Ho dunque constatato che valgono, dietro le quinte, i più tradizionali incentivi estrinseci monetari! Da quel momento, ho smesso".



facilitino il funzionamento della *donor chain*, coordinando efficientemente più ospedali e, soprattutto, rendendo affidabile la reciprocità indiretta, ossia conferendo un'elevata credibilità al dono futuro di un rene nel mentre si dona il proprio adesso.

Senza entrare in dettagli tecnici, il punto teorico su cui desideriamo attirare l'attenzione è che appare consigliabile che le catene sequenziali inizino con un donatore non-diretto (NEAD, *Nonsimultaneous, extended, altruistic-donor chains*). La ragione è ben chiarita dalla Figura 1. D indica il *Donor*, R il *Recipient*, AD l'*Altruistic Donor*, la freccia continua indica la donazione del rene da una persona vivente, la freccia tratteggiata rappresenta il rifiuto di effettuare tale donazione, mentre la X segnala il caso di un donatore che, avendo già ceduto un rene, non è più in grado di aiutare il beneficiario con cui è accoppiato (il coniuge, il parente o l'amico malati) nell'ottenere un rene utile al beneficiario. La parte A della Figura mostra il caso in cui l'incontro di due coppie donatore-beneficiario non è simultaneo: può succedere che un D1 provveda a R2, ma che poi D2 si tiri indietro quando dovrebbe provvedere ad R1. Il danno subito dalla seconda coppia è irreversibile: non hanno ricevuto il rene e hanno perduto l'opportunità di partecipare a future donazioni tra coppie. La parte B della Figura rappresenta invece una catena NEAD. In essa è cruciale la funzione del *non directed altruistic donor*. Supponiamo che AD ceda un rene a R1, ma che D1, che fa coppia con R1, si tiri indietro quando dovrebbe cedere un rene a R2. In questo caso il danno per la coppia 2 è limitato: D2 dispone ancora di entrambi i suoi reni, e può quindi far entrare la coppia in nuovi abbinamenti. Pertanto, se è vero che il baratto esteso può svolgersi anche in assenza di un NEAD, il pregio di questa modalità sta nel sostituire la fiducia intersoggettiva, riducendo il rischio di ogni baratto. Garantendo che, durante uno svolgimento non-simultaneo dei trapianti, l'eventuale danno ad una coppia non sia irreversibile, il NEAD impedisce, per dirla con Mill e Rothbard (§2), che sia espunta la libertà dei membri della coppia²³.

²³ Il primo caso italiano di una catena di trapianti di reni basati sul *non directed altruistic donor* risale all'aprile 2015: si veda M. Bocci, "Pavia, dona un rene a uno sconosciuto, è la prima 'samaritana'", *La Repubblica*, 10 aprile 2015, p. 28. Nel 2013, peraltro, è stata sperimentata nel nostro paese una diversa modalità "altruistica": "una coppia che aveva comunque compatibilità per donazione diretta tra moglie e marito, ha scambiato il rene con un'altra coppia, nella quale invece non c'era compatibilità, solo per altruismo. La seconda coppia ha quindi finalmente trovato la compatibilità che non aveva direttamente. La prima invece ha migliorato la differenza di età tra donatore e ricevente". Si veda il sito dell'Associazione nazionale trapiantati di rene, all'indirizzo <http://www.antr.it/archivio-notizie/1-trapianto-di-rene/76-primo-doppio-trapianto-di-rene-con-la-modalita-qualtruisticaq.html> (consultato il 15/09/2013).



Fonte: Rees, *et al.* (2009)²⁴

Figura 1

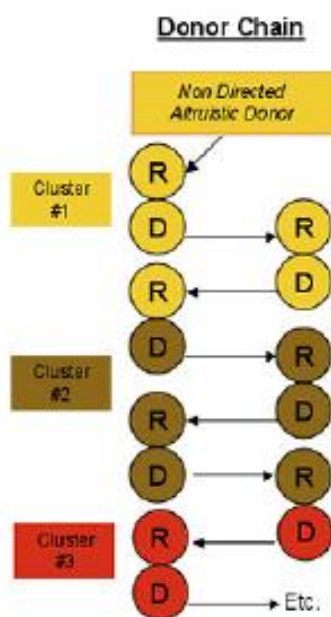
Interpretativamente, il contributo di Roth consente di rivisitare la tesi liberale classica del §2. Secondo quella tesi, l'individuo non è libero di rinunciare alla propria libertà; ne segue che non può cedere irreversibilmente un proprio rene, né in cambio di denaro, né in dono. La catena NEAD di Roth, tuttavia, elimina il pericolo che la cessione del rene da parte di D1 sia vana per R1, con cui D1 fa coppia. Quindi Roth disegna un percorso istituzionale che elimina l'irreversibilità della scelta *al livello della coppia*. Rimane vero che il membro D1 della coppia che cede un rene rinuncia per sempre ad una parte della sua libertà individuale, ma lo fa per aprire uno spazio di libertà al membro R1. Il contributo di Roth legittima la cessione del rene se, anziché un concetto liberal-individualista, adottiamo un concetto secondo cui la tua libertà è condizione della mia²⁵. Inoltre, il disegno istituzionale di Roth appare valido nell'ambito di un *moneyless market*, poiché, per le ragioni discusse nel §3, in esso gli incentivi estrinseci monetari tendono ad essere inappropriati. La conclusione è che il contributo di Roth giustifica la non-compravendita (o, impropriamente, la donazione) del rene, sulla base di precisi argomenti economici, nonché di una filosofia della libertà meno restrittiva di quella liberale.

²⁴ M. A. Rees, A. E. Roth, *et al.*, "A Nonsimultaneous, Extended, Altruistic-Donor Chain", *New England Journal of Medicine*, 360 (2009), 11, pp. 1096-1101.

²⁵ "La regola della convivenza non consiste nel fatto che la mia libertà finisce dove comincia la libertà dell'altro; cioè non sta nel fatto che la libertà dell'altro è il limite della libertà mia; sta nel fatto che la libertà dell'altro è la *condizione* della libertà mia; se l'altro non è libero, non sono libero neanche io". C. Napoleoni, "Nella storia non c'è salvezza" (1988), in Id., *Cercate ancora*, a cura di Raniero La Valle, Editori Riuniti, Roma, 1990, p. 125. Si veda anche E. Pulcini, *La cura del mondo*, Torino, Bollati Boringhieri, 2009.



Possiamo aggiungere un ulteriore motivo che rafforza questa interpretazione. Se avessimo donazioni a coppie, quando il rene dell'ultimo donatore non-altruista venisse allocato ad un paziente in lista di attesa, essendosi effettuati tutti gli accoppiamenti realizzabili, mancherebbero ragioni ulteriori per continuare. Pertanto, il *non directed altruistic donor* assolve altresì alla funzione di non far finire, almeno potenzialmente, la catena. La Figura 2 mostra questa circostanza.



Graphic courtesy of the National Kidney Registry

Figura 2

Secondo la terminologia prediletta da Roth, l'intero funzionamento di questo delicato mercato non monetario sembra condizionato da un iniziale gesto di "altruismo"²⁶. Ma è proprio così? In primo luogo, siamo abituati, quantomeno nell'ambito di una cultura cristiana, a definire "altruista" il Buon Samaritano dei Vangeli perché non si preoccupa della dotazione della persona che soccorre, ed è anzi tanto più sollecito ad intervenire,

²⁶ Occorre osservare che mentre qui stiamo riferendoci ad accezioni psicologiche o comportamentali dell'altruismo, esiste altresì un'accezione evolutiva di altruismo, molto usata dagli economisti oltretutto dai biologi. Su queste differenze, si veda P. Kitcher, "Varieties of altruism", *Economics & Philosophy*, 26 (2010), 2, pp. 121-148. In una versione più estesa di questo scritto abbiamo argomentato che è improprio, nello schema di Roth, parlare di altruismo anche nella sua seconda accezione.



quanto più priva di mezzi gli appare quella persona. In questa precisa accezione, il donatore anonimo non è altruista, avendo la consapevolezza che la sua azione sarà feconda *soltanto se il beneficiario dispone* di qualcuno pronto a donare ad altri un proprio rene. Il donatore effettua un calcolo strategico e strumentale, esigendo dal potenziale beneficiario i requisiti utili a sostenere la catena di trapianti che lui desidera avviare.

Si potrebbe replicare che non c'interessa sapere quali motivazioni hanno mosso un soggetto "altruista", essendo bastevole l'incontrovertibile generosità del suo gesto. Ma è la stessa generosità del gesto che va verificata, anziché fermarsi alla sua esternazione. Come racconta una giornalista:

Malgrado la penuria di reni, molti ospedali negli ultimi anni sono stati riluttanti nell'accettare offerte di reni da parte di donatori altruistici. Tra le ragioni: questi donatori esigono accurati controlli delle condizioni di salute fisica e mentale, ed è più facile che cambino idea rispetto ai donatori che sono parenti, coniugi o amici del malato di reni²⁷.

La difficoltà può essere così riformulata: agli ospedali interessa capire quali sono le ragioni del donatore, in quanto esse condizionano la serietà e la durevolezza di una scelta che, non appena viene manifestata, coinvolge immediatamente le aspettative e le azioni altrui.

Se anche ammettiamo l'"altruismo" del donatore iniziale, esso non è sufficiente per lo scorrere della catena; occorre un elevato non-opportunismo di tutti gli altri donatori. Infatti il NEAD assicura che l'eventuale danno alla coppia non sia irreversibile; così, esso avvia la catena. Ciò tuttavia non elimina la tentazione opportunistica nello scorrere della catena: ogni malato preferisce *prima* subire il trapianto, e *poi* lasciare che il suo partner si privi di un proprio rene. Ma se ogni malato, per evitare il rischio di restare privo del rene compatibile, preferisce rinviare la donazione del rene del suo partner di coppia *a dopo* il suo trapianto, la catena s'incepisce prima ancora di un'eventuale sua fine. Un ovvio rimedio consisterebbe nella coercizione: se il tuo partner di coppia ha ricevuto un rene, sei obbligato con la forza a cedere il tuo. Nondimeno, le coordinate istituzionali della disamina di Roth sono quelle delle transazioni volontarie. La fragile alternativa sta nell'assumere l'esistenza di un impegnativo livello di fiducia reciproca lungo la catena,

²⁷ R. L. Rundle, "A Daisy Chain of Kidney Donations", *Wall Street Journal*, 23 settembre 2008.



oltre all’“altruismo” necessario alla sua origine: se un *qualsiasi* donatore della catena si sottrae, pone a rischio la credibilità dell’intera catena.

Infine, va annotato che l’“altruismo” del donatore iniziale permette una forma allargata di baratto che incentiva gli ospedali ad adottare strategie strumentali, ovvero anti-altruistiche. Si formano infatti molteplici consorzi nazionali composti da parecchi centri di trapianto e ogni centro, scegliendo a quali consorzi aderire, valuta la sua convenienza istituzionale e finanziaria, accanto all’efficacia medica. Ancor più, ogni centro tende a collocare nei *kidney exchange networks* le proprie coppie paziente-donatore che è difficile abbinare ad altre coppie, mentre mantiene al proprio interno le coppie relativamente facili²⁸.

Conclusioni

Riformuliamo alcune tesi elaborate nei precedenti paragrafi. In primo luogo abbiamo affermato che, in base alla filosofia liberale, va proibita ogni cessione volontaria di parti del proprio corpo che sia irreversibile, compromettendo il proprio diritto (o la propria possibilità futura) di decidere di se stessi. Ciò comporta una distinzione tra (ad esempio) la cessione di quote di sangue, che è un atto reversibile perché il sangue si riforma nell’organismo, e quella di un rene; mentre invece colloca dalla stessa parte, nel caso del rene, l’atto di vendita e quello del dono. Abbiamo argomentato che questa posizione, del tutto coerente entro le proprie coordinate individualistiche, perde vigore quando si passa ad una concezione per cui la tua libertà è condizione della mia: entro essa, un *moneyless market* alla Roth può implementare la libertà collettiva.

In secondo luogo, abbiamo esteso un argomento di Basu alla compravendita di parti del corpo umano, mostrando che ogni singolo scambio non genera esternalità su chi non desidera entrare su quel mercato, mentre il complesso di tanti scambi può suscitare un’esternalità collettiva negativa.

In terzo luogo, abbiamo ricordato che gli “incentivi” sono le ricompense (o le punizioni) che motivano un’azione. Abbiamo suggerito l’opportunità di distinguere tre loro famiglie. Gli incentivi estrinseci, o materiali, o monetari, sono gli unici trattati dalla

²⁸ I. Ashlagi & A. E. Roth, “Individual Rationality and Participation in Large Scale, Multi-Hospital Kidney Exchange,” *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 16720 (2011), p. 2.



scienza economica tradizionale. Essi rispondono a ragioni “esterne” all’azione e hanno a che fare con ricompense materiali o monetarie secondo un calcolo di *quid pro quo*. Gli incentivi intrinseci o espressivi rispondono invece a ragioni “interne” all’azione e hanno a che fare con il piacere che traiamo da essa come tale; sono quelli sui quali punta l’attenzione la recente corrente della scienza economica che enfatizza l’*homo reciprocans*.

Infine, gli incentivi estrinseci non monetari, pur rispondendo a ragioni “esterne” all’azione, hanno a che fare con ricompense immateriali e non pecuniarie in termini di dignità, prestigio, affettività, tempo libero, compensazioni “in natura” e così via. Abbiamo sostenuto che per comprendere fenomeni come la cessione volontaria di un rene o di una quota del proprio sangue, occorre volgersi specialmente al terzo tipo d’incentivi.

“Le parole che ammazzano persino un cammello”

Donazione degli organi e comunità migranti: informazione ed etica religiosa

Alessandro D’Amato

Abstract: Sicily constitutes one of the Italian regions in which the debate around the organ donation is more dynamics since, if from a side the rate of donors is clearly still inferior in comparison to areas of the country, from the other one a constant increase of the reported data to the interventions of transplantation is annually recorded realized. In this framework, it engages the role of the migrants who reside in the island. Thanks to a research promoted and funded by AIDO (Italian Association of Organ Donation), has been possible to investigate and understand what role they can potentially play some of the migrant communities in the two neighbouring provinces of Catania and Ragusa, if involved inside appropriate information policies, communication and awareness campaign. The surveyed communities were Mauritians and Senegaleses in Catania and Islamic in the provinces of Catania and Ragusa. This work has been done considering the complexity of cultural and community structures investigated, in which frequently coexist ethnic roots, religious and linguistic extremely heterogeneous among the communities.

[**Keywords:** organ donation, migrants communities, ethnic roots, religious frame, information policies]

Migranti e donazione degli organi

Durante un’intervista realizzata il 18 febbraio 2013, Moncef Bouali, presidente dell’Associazione Italo-Tunisina ‘Progettiamo Insieme’ avente sede a Santa Croce Camerina (provincia di Ragusa), mi rivelò una verità tanto scontata quanto assoluta:

[...] in arabo, da noi, ci sono delle parole che “fanno ammazzare il cammello”: è un proverbio che dice che “con le parole uno arriva anche a uccidere un cammello”, solo con le parole! Perché vanno a colpire proprio e ci sono parole invece che puoi dire quello che vuoi e non ti ascolta nessuno.

L’oggetto specifico attorno al quale ruotava il ragionamento del mio interlocutore concerneva la possibilità di effettuare delle interviste ad alcuni suoi connazionali, al fine di indagare il livello di conoscenza e di condivisione del tema della donazione degli organi. L’incontro si inseriva nell’ambito del progetto di ricerca *Dono, organi e comunità immigrate. Aspetti sociali, culturali e medico-sanitari del dono del sé nell’altro*,



finanziato dall'Aido Nazionale e coordinato da Annamaria Fantauzzi, docente di Antropologia medica e culturale all'università di Torino.

La tematica della donazione degli organi non è particolarmente frequentata all'interno della tradizione di studi dell'antropologia culturale, a parte un certo numero di ricerche condotte in ambito francofono (Godbout, Le Breton, Steiner su tutti). Eppure, gli stimoli che quest'argomento contribuisce a sollecitare sono evidenti, laddove si considerino le differenze sostanziali tra tale modalità oblativa e il “dono” nella sua accezione più nota, quella *maussiana*, che costituisce uno dei ‘classici’ tanto della ricerca etnografica quanto delle scienze sociali più in generale. Il *Saggio sul dono* si contraddistingue per la presenza di due elementi principali: da un lato, la reciprocità, che caratterizza il dono in sé e genera quel circuito larvamente infrangibile costituito dal dare-ricevere-ricambiare all'interno del quale rimangono inestricabilmente intrappolati donatore e ricevente; dall'altro, lo “spirito della cosa donata”, lo *hau* dell'omonima credenza Maori: “il termine *hau* designa, come il latino *spiritus*, il vento e l'anima a un tempo, più precisamente, almeno in certi casi, l'anima e il potere delle cose inanimate e vegetali”¹.

All'interno della sua *antropologia filosofica del dono*, Alain Caillé ha individuato il dono – nella sua accezione generale – come terzo paradigma, contrapposibile sia al mercato, basato sul calcolo individualista, utilitarista e razionale dell'*homo aeconomicus*, sia all'economia pubblica statale, che funzionerebbe in base a logiche olistico-redistributive. Il dono, al contrario, racchiuderebbe altri elementi, non presenti nei due precedenti paradigmi, quali “l'obbligo, la spontaneità, l'amicizia e la solidarietà”².
Motivo per cui:

Il valore di un dono, al di là della sua utilità materiale, del suo valore di segno, e anche al di là del suo valore di legame, consiste nel fatto che esso simboleggia una dimensione di donazione, che afferma una partecipazione all'universo del senza causa, dell'incondizionato, della vita stessa³.

¹ M. Mauss, “Essai sur le don”, *Année Sociologique*, II (1923-1924), I, trad. it. *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*, con Introduzione di M. Aime, Torino, Einaudi, 2002, p. 17 (n. 4).

² A. Caillé, *Le tiers paradigme. Anthropologie philosophique du don*, Paris, La Découverte, 1998, trad. it. *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 1998, p. 9.

³ *Ibid.*, p. 111.



Tuttavia, alla luce dell'individuazione di forme di dono disinteressate e gratuite – come il dono del sangue o degli organi – Jacques T. Godbout ha tentato di fornire una diversa descrizione del fenomeno: “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”⁴. Eppure, non è poi così scontato che questo “legame sociale” si concretizzi dato che, tanto nella donazione del sangue quanto in quella degli organi, le identità di donatori e donatari non dovrebbero convergere, rendendo necessaria l'intermediazione di un apparato statale e medico-professionale che consenta, in totale sicurezza e legalità, l'immissione della sostanza donata o il trapianto dell'organo nei soggetti riceventi. A proposito di analogie tra dono del sangue e donazione di organi, lo stesso Godbout rileva:

Il dono di organi, alla morte o tra viventi, presenta certe analogie con il dono di sangue; ma se ne distingue anche per molti aspetti. L'importanza degli intermediari tra chi dona e chi riceve, e di un apparato tecnoprofessionale particolarmente perfezionato, è la prima caratteristica che colpisce l'osservatore. [...] Si tratta [...] di un sistema misto e non di un sistema di dono “puro”. Infatti tutti questi intermediari, tecnici e professionali, non sono retti dal dono ma dal rapporto salariale. Ma questo apparato è strumentale, assicura la trasmissione di un dono. La società non accetta la vendita di organi⁵.

Nella sua disamina, Godbout fa riferimento al concetto di “dono puro”, con il quale entriamo in una dimensione oblativa che prevede la presenza di almeno quattro elementi fortemente caratterizzanti. Esso è, infatti:

- 1) autentico, poiché esito di una libera scelta, compiuta senza costrizioni né obblighi, e interpretabile, nel caso della donazione degli organi, “come vero e proprio ‘atto supererogatorio’”⁶;
- 2) ispirato “a valori di solidarietà e fiducia e a un modello consapevole e responsabile di cittadinanza”, che richiama l'esempio “delle buone prassi

⁴ J. T. Godbout, *L'Esprit du don*, Paris, La Découverte, 1992, trad. it. *Lo spirito del dono*, Torino, Bollati Boringhieri, 2002 (1993), p. 30.

⁵ *Ibid.*, p. 115.

⁶ S. Leone, “L'etica della donazione d'organi”, in S. Privitera (a cura di), *La donazione di organi. Storia, etica, legge*, Roma, Città Nuova, 2004, pp. 71-72.



sociali”⁷, già proposto e avanzato da Richard Titmuss a proposito della donazione del sangue⁸;

- 3) contraddistinto da una forma di altruismo disinteressato, che non prevede alcun “movente del guadagno”, [e che piuttosto] spinge l’uomo a donare senza alcuna garanzia di contropartita né di restituzione”⁹;
- 4) “unilaterale e incondizionato”, poiché essendo spesso indirizzato verso sconosciuti, non può di certo subire influenze, in altri casi dovute all’esistenza di rapporti interpersonali¹⁰.

Dunque, se dal punto di vista della sua concretizzazione effettiva la donazione degli organi non è interpretabile come dono puro, poiché presupponente la presenza di apparati burocratici, tecnici e medico-sanitari, in una prospettiva etico-morale, l’altruismo e la rinuncia a ogni qualsivoglia forma di guadagno e di reciprocità testimoniano certamente della “purezza” del gesto oblativo, ancor più se si pensi che i destinatari sono, nella maggior parte dei casi, estranei (fa eccezione, ad esempio, il dono del rene a un consanguineo). Quest’ultimo aspetto del ragionamento assume ulteriormente forza se applicato al dono del sangue da parte dei migranti¹¹ o alla loro donazione degli organi in Paesi come l’Italia, dove non sussiste il sistema del cosiddetto “dono presunto”, come invece accade in Francia o Spagna dove “i cittadini [...] sono considerati come dei donatori, se non hanno esplicitamente espresso il loro rifiuto a donare i propri organi”¹². Naturalmente, una ricerca di questo genere presuppone l’inevitabile confronto con una polifonia di interpretazioni e sostrati culturali, di cui sono portatori i soggetti coinvolti, ciascuno dei quali con un proprio *background* cognitivo, educativo, morale e religioso.

⁷ F. Dei, “Tra le maglie della rete: il dono come pratica di cultura popolare”, in M. Aria, F. Dei (a cura di), *Culture del dono*, Roma, Meltemi, 2008, pp. 33-34.

⁸ R. M. Titmuss, *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, London, Allen & Unwin, 1970.

⁹ A. Fantauzzi, *Antropologia della donazione*, Brescia, Editrice La Scuola, 2011, p. 64.

¹⁰ J. T. Godbout, *L’esperienza del dono. Nella famiglia e con gli estranei*, Napoli, Liguori, 1998, pp. 63 e 75.

¹¹ A. Fantauzzi, *Sangue migrante*, Milano, F. Angeli, 2012.

¹² J. T. Godbout, *L’esperienza del dono*, cit., p. 87.



Basti pensare alla differente concezione che ciascuno ha della morte o alle varie visioni del corpo¹³ e del cadavere di cui ogni religione è portatrice.

La ricerca sul campo: etiche religiose a confronto

Nel contesto territoriale della Sicilia sud-orientale, presso cui ho effettuato la mia etnografia, il *setting* della ricerca è stato rappresentato dalle comunità islamiche delle province di Ragusa e Catania e dalle comunità mauriziana e senegalese della provincia etnea. In tali contesti, pertanto, le due chiavi di volta attraverso cui il progetto si è dipanato sono state rappresentate dai due temi dell'informazione di base sull'argomento della donazione degli organi e dell'etica religiosa direttamente o indirettamente connessa al fenomeno in oggetto. In tal senso, ho avuto modo di conoscere, incontrare e intervistare (o, a volte, semplicemente scambiare delle opinioni in modo informale) con rappresentanti sia laici che religiosi delle comunità coinvolte, così come con cittadini di nazionalità tunisina, marocchina, algerina, senegalese e mauriziana, non ricoprenti alcuna carica in seno ad associazioni laiche o religiose.

Con la sua natura profondamente complessa, del resto, il fenomeno della donazione degli organi coinvolge istanze di natura etica e medica oltre a questioni spiccatamente antropologiche. In tal senso, esso è ipoteticamente e potenzialmente intelligibile come “azione moralmente obbligatoria”¹⁴ diffusa e conosciuta molto meno di quanto sarebbe auspicabile che fosse, considerando che il trapianto di organi andrebbe interpretato come risoluzione di un problema dell'intero gruppo comunitario che vive attorno al soggetto affetto da malattia e non in modo esclusivo come fenomenologia attinente al singolo. Basti pensare al coinvolgimento emotivo dei familiari (tanto del donatore quanto del ricevente), ai costi sociali sostenuti per tutti i soggetti in attesa di trapianto e a quelli umani delle vite infrante a causa della endemica carenza di organi.

Tutto ciò premesso, il progetto di ricerca *Dono, organi e comunità immigrate* intendeva pertanto indicare una (possibile) via per il progressivo coinvolgimento alla donazione degli organi dei migranti residenti in Italia, attraverso l'indagine di *patterns*

¹³ D. Le Breton, *La chair à vif. De la leçon d'anatomie aux greffes d'organes*, Paris, Éditions Métailié, 2008, pp. 285-294.

¹⁴ S. Privitera, “La donazione degli organi come... azione moralmente obbligatoria”, in S. Privitera (a cura di), *La donazione di organi. Storia, etica, legge*, Roma, Città Nuova, 2004, pp. 101-119.



culturali e religiosi delle comunità coinvolte. Un’“antropologia degli altri”, dunque, necessaria a disvelare il “senso” di eventuali differenze e alterità¹⁵, la cui comprensione potrebbe contribuire alla pianificazione di adeguate strategie di comunicazione, informazione e sensibilizzazione.

In tal senso, così come rilevato da Fabio Dei all’interno di un’etnografia dedicata alla donazione del sangue tra i migranti residenti in Toscana, nemmeno le questioni politiche sono esenti dal coinvolgimento, laddove si consideri quel rischio latente che “la donazione venga proposta agli immigrati in nome di quella stessa cittadinanza che essi si vedono rifiutata dalla società italiana”¹⁶. Di conseguenza, che il riconoscimento possa passare attraverso forme di reciprocità che poco hanno a vedere con il concetto di “dono puro”, richiamando al contrario logiche tipiche del libero-scambio. Sorge spontanea la domanda se, nel caso del cittadino immigrato, il gesto oblativo che egli possa compiere vada interpretato come “completamente gratuito [...], quando il dono vale [*anche*] come riscatto e affermazione di un’identità e di un ruolo sociale?”¹⁷. A tal riguardo, M.M., cittadino marocchino residente a Modica, già da qualche anno consigliere Avis della sede cittadina, pone l’accento sulla necessità di far comprendere diffusamente che chi dona (sangue, organi o altro) è dotato di un’umanità al pari del destinatario di tale gesto e che pertanto, in tale ottica, la morte non può configurarsi come evento che incute paura.

Il richiamo al concetto di umanità accomuna la testimonianza appena riportata con quella di altri interlocutori di religione musulmana, come, I.S., cittadino mauriziano, il quale discutendo di donazione di organi evidenziava la dimensione universalistica dell’Islam, affermando che “per la religione non può esistere difficoltà nel ricevere organi da un cristiano o da una donna. Il dono [*di un organo*] è una cosa sacra, come un sacrificio, perché è cedere una parte di te”. E una campagna di conoscenza, informazione e sensibilizzazione, necessaria a sdoganare e diffondere la pratica della donazione degli organi non può non passare attraverso il canale conoscitivo dei modelli religiosi coinvolti, anche per scardinare quegli stereotipi troppo spesso diffusi, che dipingono alcune

¹⁵ M. Augé, *Le sens des autres. Actualité de l’anthropologie*, Paris, Fayard, 1994, trad. it. *Il senso degli altri. Attualità dell’antropologia*, Torino, Bollati Boringhieri, 2000, p. 18.

¹⁶ F. Dei, “Dono, corpo, cittadinanza. Implicazioni culturali della donazione del sangue presso comunità di immigrati stranieri in Toscana”, in F. Dei (a cura di), *Il sangue degli altri. Culture della donazione tra gli immigrati stranieri in Italia*, Firenze, Avis-Book, 2007, p. 12.

¹⁷ A. Fantauzzi, *Antropologia della donazione*, cit., p. 104.



comunità come irriducibili a quelle di accoglienza e ostili verso ogni forma di coinvolgimento politico, sociale e culturale.

A tal riguardo, la possibilità di lavorare con la comunità mauriziana, estremamente eterogenea al proprio interno dal punto di vista culturale e religioso, ha consentito di sviluppare una riflessione comparativa tra le prospettive islamica, cristiana e induista. In prima istanza, nella visione islamica:

Ogni cosa appartiene a Dio, incluso il corpo che l'uomo ha ricevuto come dono in amministrazione fiduciaria, [...]. L'uomo non può fare ciò che vuole col proprio corpo, anzi, ha il compito di rispettarlo e tutelarlo secondo i dettami della *Shari'a*¹⁸.

Questo assunto, ben conosciuto da tutti i fedeli di religione musulmana, è ancora oggi interpretato in modo distorto da una buona fetta di popolazione, che – soprattutto nei Paesi di cultura araba – sembra condividere il pensiero sintetizzato da Z., giovane tunisino residente a Santa Croce Camerina: “corpo è di Allah, noi non possiamo decidere a posto suo”. Analogamente, S., senegalese, afferma: “siamo venuti da Dio e a Dio dobbiamo tornare, restituendo corpo come lui ci ha dato”, così come confermato da K., marocchina, il cui marito è in lista d’attesa per un trapianto di cornea: “secondo molti la religione lo vieta, perché corpo non è nostro”.

Altrettanto diffusa è l’idea secondo cui il destinatario di un organo proveniente da donatore musulmano debba essere un cittadino di fede islamica. Quest’ultima tesi è avvalorata dal teologo Yusuf al-Qaradawi, quando afferma che “se un musulmano ed un non-musulmano necessitano entrambi di un organo o di una donazione di sangue, bisogna dare la priorità al musulmano nel rispetto del Corano 9,71”. In realtà, tuttavia:

Tale approccio contrasta con quello etico medico, espresso, ad esempio, dall’art. 3 (capitolo 2) dell’ultimo Codice Islamico di Etica Medica (Alessandria d’Egitto, 2004) quando afferma che il medico dovrebbe curare tutti i pazienti “senza alcuna discriminazione basata sulla... religione... o il loro sesso, nazionalità o colore”¹⁹.

A tentare di far chiarezza in questo dedalo di interpretazioni, Keith Abdelhafid, imam della Moschea della Misericordia di Catania, riferiva che il corpo umano è certamente “un dono di Dio”, ma nel senso che “dobbiamo prendercene cura, senza

¹⁸ D. Atighetchi, *Islam e bioetica*, Roma, Armando Editore, 2009, p. 38.

¹⁹ *Ibid.*, p. 42.



danneggiarlo”. L’Islam, pertanto, non può essere contrario alla donazione degli organi, dato che:

Il credente è sempre a disposizione di donare [*come confermato da alcuni versi coranici*]: “o voi che credete, elargite di quello che vi abbiamo concesso prima che venga il giorno in cui non ci saranno più commerci, amicizie e intercessioni” (sura 2,54); ma anche “coloro che credono l’indivisibile, assolvono a loro azioni e donano ciò di cui noi li abbiamo provvisti” (sura 2,3) e “non avrete la vera pietà finché non sarete generosi con ciò che più amate: tutto quello che donate Allah lo conosce” (sura 3,92).

Allo stesso modo delle *sure* appena riportate, anche in altri *ahadith* del Profeta, l’“analogia tra corpo umano e comunità islamica, [*può*] contribuire a supportare” e sollecitare favorevolmente la donazione e il trapianto di organi: “I fedeli [...] sono come un solo corpo [...] se una parte del corpo è colpita da una malattia, tutte le altre parti saranno mobilitate a venire in suo soccorso”; o ‘I fedeli sono come i mattoni di una stessa casa [...] si sorreggono a vicenda’²⁰. A ulteriore conferma di ciò, numerosi altri criteri e principi etico-giuridici della dottrina islamica possono essere interpretati a supporto della donazione degli organi, sempre secondo l’opinione di Dariush Atighetchi, esperto di bioetica ed etica medica islamica:

- 1) Il Corano 5,32: “Chiunque salva la vita di un uomo, sarà come se avesse salvato l’umanità intera”. [...].
- 2) Un *hadith* del Profeta [...] afferma: “Non esiste una malattia che Dio abbia creato se non perché Egli ne ha creato anche la cura”. [...].
- 3) Il principio giuridico che afferma “La necessità fa eccezione alla regola e rende lecito ciò che altrimenti sarebbe vietato” permetterebbe di superare gli ostacoli giuridici che, in determinati casi, si frappongono alla salvezza della vita; [...].
- 4) Il principio del “male minore”, in base al quale un danno (ar. *darar akhaff*) su un cadavere (violare un morto per prelevargli un organo) è tollerato per prevenire un danno maggiore su un vivente che senza tale organo morirebbe.

²⁰ *Ibid.*, pp. 55-56.



- 5) La cura del malato rientra tra le responsabilità collettive e la donazione degli organi può essere considerata un obbligo sociale (ar. *fard kifaya*); se qualcuno muore perché non si trova un organo, la società ne è responsabile. Questo criterio si fonda sull'analogia con il comportamento tenuto da Omar, il secondo Califfo (m. 644 d.C.), il quale sentenziava che se un uomo muore di fame perché la società non lo aiuta, quest'ultima deve versare la composizione pecuniaria (*diyya*) quale pena in quanto responsabile²¹.

Un rapido accenno, a questo punto, va riservato al concetto di *diyya* previsto dalla Legge coranica, del quale ho avuto modo di discutere con il Dott. Aziz Akhshik, neurochirurgo iraniano presso l'Ospedale Garibaldi di Catania, il quale mi confermava che, in area sciita, sia ammesso il pagamento di un compenso alla famiglia del donatore, da interpretare non certo in chiave di compravendita ma come forma di risarcimento per le spese sostenute successivamente alla perdita del proprio caro. Tuttavia, la *diyya* è soltanto residualmente interpretata in questo senso, dato che, nella maggior parte dei casi, essa costituisce una forma vera e propria di “prezzo del sangue”, versato alla famiglia di una vittima da parte del suo feritore ed esplicabile in termini di compensazione per la perdita di un arto o di un organo²².

Praticamente tutti i miei interlocutori, invece, hanno insistito sulla proibizione assoluta del vendere i propri organi, come sostenuto da A., tunisino: “se do organo, lo faccio perché è un dono e quando si dona prima si pensa a Dio, perché da Dio si riceve.

²¹ *Ibid.*, pp. 138-139. “Circa gli oppositori dei trapianti, costoro si basano prevalentemente su tre principi: la sacralità del corpo e della vita umana; il corpo ci è donato in amministrazione fiduciaria; il corpo viene ridotto a oggetto-fine materiale. [...]. I tre principi giuridici citati fanno riferimento a determinate parole di Dio e del Profeta ed interpretate in senso sfavorevole ai trapianti. Ad esempio, un *hadith* del Profeta sostiene che spezzare l'osso di un morto equivale a rompere quello di un vivente; in realtà, alla luce del principio di necessità, tale *hadith* intenderebbe sottolineare che nessun danno ingiustificato deve essere inferto a un defunto mentre determinati trattamenti “necessari” non rientrerebbero tra quelli proibiti. In ogni caso, l'Islàm insegna che il cadavere deve essere sempre oggetto di rispetto”. D'altra parte, occorre considerare la donazione come “autodistruttiva solo quando coinvolge organi singoli di un vivente, e in tal caso equivale al suicidio. Invece, se gli organi sono doppi, è il rifiuto di una possibile donazione di uno di essi che distrugge la vita del richiedente bisogno” (*Ibid.*, pp. 139-140).

²² N. Malone, “How Does Blood Money Work? What an arm and a leg will cost you?”, March 20th 2009, <http://www.martinfrost.ws/htmlfiles/mar2009/blood-money.html>.



Solo poi si pensa alla persona che riceve. Il corpo è di Dio e quindi lo [si] deve rispettare”²³.

A proposito di donazione di organi da vivente, il Codice Islamico di Etica Medica (Kuwait, 1981) prevede che essa sia l’esito di una libera e volontaria scelta, consapevolmente compiuta dal soggetto interessato, senza che per questi vi sia il minimo pericolo di vita o il rischio di subire un danno: “i giurisperiti sembrano in maggioranza favorevoli alla cessione di un organo doppio se la sopravvivenza del donatore è garantita, il danno non è grave e lo scopo è umanitario”²⁴. Non meno complessa la situazione relativa alla donazione da cadavere, laddove si pensi alle resistenze dei familiari nel non conoscere l’identità del destinatario degli organi del proprio congiunto: nessuno escluso, tra i miei interlocutori di religione musulmana ha negato tale aspetto, a testimonianza di una propensione certa alla donazione nel caso in cui il ricevente sia con certezza un familiare. In caso contrario, invece, le resistenze sono state sicuramente maggiori:

Nella religione musulmana non c’è molta apertura, non c’è un’apertura diciamo ben chiara [...]. Ci sono alcuni aspetti dove si diventa troppo stretta e alcuni aspetti dove c’è la possibilità²⁵. Alcuni dicono per salvare una vita di un vicino, di un parente, si può fare. Fare donazione come, [...], in alcuni Paesi arabi c’è la possibilità della donazione, in altri Paesi ancora... In Tunisia esiste, la donazione degli organi esiste (M.B., Tunisia).

Tra i migranti di religione islamica è emersa anche una sorta di diretta correlazione esistente tra la percezione della qualità dei servizi sanitari e assistenziali italiani e l’atteggiamento di favore (o, al contrario, di pregiudizio) nei confronti della donazione degli organi, in quanto pratica strettamente connessa al SSN. D’altronde, come già notato da Sayad, durante i periodi in cui la propria salute è precaria il migrante è portato a

²³Allo stesso modo, A.M., Senegal: “quello che la religione musulmana non accetta è vendere gli organi”; O., Senegal: “secondo me vendere non è giusto. Se si può aiutare, si può fare. Però vendere non è giusto”; M.S., Tunisia: “non devi vendere il tuo organo: l’atto deve essere di generosità”; A., Marocco: “chi voleva fare bene dona, anche se c’è possibilità di vendere”; infine, K., Marocco, unica donna tra quelle intervistate ad aver citato dei passi del Libro sacro: “è cambiato anche l’atteggiamento di religione. [...] Ora si promuovono le persone a donare. Fare un regalo, anche sorriso, è un’indicazione del Corano per aiutare gli altri, i poveri, chi non ha cose: ‘Se tu dai un regalo agli altri, attenui la rabbia di Dio’”.

²⁴D. Atighetchi, *op. cit.*, p. 150.

²⁵ “[...] un presupposto di ordine culturale influisce sullo sviluppo della pratica dei trapianti in tutto il mondo islamico. La più alta propensione manifestata dai musulmani a donare organi durante la vita a consanguinei (LRD, Living Related Donors) o parenti e, in minor misura, a non consanguinei (LNRD, Living Non-Related Donors), piuttosto che cederli post-mortem può essere anche spiegata con la volontà di tutelare la salute e la dimensione della famiglia” (*Ibid.*, p. 156).

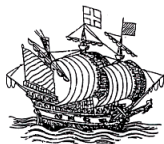


riflettere questa sua condizione come incapacità dell'istituzione medica a risolvere il problema o, allo stesso modo, a scaricare sulla malattia le proprie fragilità e difficoltà, determinate dallo sradicamento identitario dovuto alla condizione migratoria²⁶. Nella maggior parte dei casi, le persone che ho avuto modo di intervistare si sono dette soddisfatte del rapporto instaurato con le istituzioni mediche e ospedaliere italiane, con un picco di gradimento all'interno delle comunità senegalese e mauriziana, tra le quali ho avuto modo di entrare in contatto con soggetti che, in Italia, hanno anche subito dei delicati interventi chirurgici. Al contrario, presso le comunità marocchina e tunisina, le posizioni critiche sono state più frequenti, ma constatando come esse siano basate più sul "sentito dire" che non sull'esperienza diretta. Ne è una testimonianza quella offerta da M.S., imam della moschea di Modica, che rileva: "oggi si è persa fiducia nella sanità pubblica italiana, perché sono troppi episodi di operazioni andati male. Troppa la malasanità!". Ciò dimostra come gli scandali enfatizzati periodicamente dai *media* contribuiscano a negativizzare la percezione della sanità pubblica italiana, ben più di quanto al contrario riescano a fare le buone prassi che passano quotidianamente sotto silenzio. Pertanto, in queste circostanze l'attività di informazione e sensibilizzazione alla donazione degli organi appare fortemente penalizzata da un *pre-giudizio* difficile da scalfire perché sistematicamente alimentato da allarmismi mediatici.

A differenza di quanto appena riportato, all'interno della comunità mauriziana, che comprende le altre due realtà religiose (cattolica e induista) considerate in questa ricerca, non si segnalano elementi di preclusione preconettuale quanto, piuttosto, un atteggiamento di evidente apertura a discutere costruttivamente di donazione degli organi. A dimostrazione di quanto appena detto, di fronte alla provocazione relativa alla possibilità di iscriversi all'AIDO, Louis Raynald Milinte, presidente della Federazione delle Associazioni Mauriziane della Provincia di Catania, non ha esitato un attimo nel compilare e firmare la scheda di tesseramento, divenendo egli stesso un esempio per tutti i membri della sua comunità.

Una comunità, quella mauriziana, alquanto eterogenea, anche all'interno dello stesso ambito induista, piuttosto complesso e dinamico. Il denominatore comune che

²⁶ A. Sayad, *La double absence*, Paris, Éditions du Seuil, 1999, trad. it., *La doppia assenza. Dalle illusioni dell'emigrato alle sofferenze dell'immigrato*, Milano, Raffaello Cortina, 2002, pp. 243-246.



caratterizza gli “induismi” mauriziani (hindu, tamil, telegu, marathi, seguaci di Sai Baba) è il richiamo al calendario festivo tradizionale, trasposto nella nuova realtà immigratoria, e il conseguente mantenimento, sebbene sempre più difficoltoso, dei modelli culturali di riferimento legati ai riti di passaggio che caratterizzano la vita di ogni cittadino²⁷. Non fa eccezione, in tal senso, il rituale funebre della cremazione e i relativi riti che la precedono; pur tuttavia, le oggettive difficoltà nel praticare la cremazione in Sicilia, a causa dell’assenza di forni crematori attivi, con il conseguente aumento dei costi di trasporto della salma fino a Salerno (dove è allocato il più vicino impianto!), fanno propendere molte famiglie per l’alternativa rappresentata dalla sepoltura. In quest’ultimo caso, tuttavia, persiste la necessità di garantire alla salma la purificazione e un adeguato trattamento preparatorio. Il timore, dunque, è che la procedura chirurgica di espanto degli organi possa compromettere l’aspetto originario del corpo cosicché quasi tutti i quesiti che mi sono stati rivolti durante le interviste hanno riguardato la questione della ricomposizione post-espanto della salma. Ciò premesso, è chiaro a tutti che nell’induismo la dicotomia tra anima e corpo si risolve, così come del resto nelle altre religioni considerate, a favore dell’aspetto spirituale, facendo apparire l’uomo come una sorta di “animale sacrificatore. Tanto più che è il solo a poter essere sacrificato in modo pienamente significativo. È sacrificante perché sacrificabile e viceversa; soggetto e oggetto, vittima e beneficiario del sacrificio”²⁸. Nel corso dei miei incontri, la conflittualità interiore e personale anima vs. corpo ha sempre visto il prevalere di un approccio altruistico, come nel caso di un *focus group* tenuto insieme ad alcuni induisti Telegu:

Per me risposta che se qualcuno per esempio bisogna [...] dipende da persona se aiutare oppure no. Ci sono tante gente che vuole aiutare che ha un po’ [...] ma dice no a questa cosa, perché il corpo deve rimanere come è, non deve mancare nulla [...]. Ci sono tanti dicono che corpo finisce dentro la terra, non si deve rinunciare che finisce così. Ma se finisce così, perché non posso aiutare qualcuno che ha bisogno sulla terra? (A.,

²⁷ A. Van Gennep, *Les rites de passage*, Paris, Émile Nourry, 1909, trad. it., *I riti di passaggio*, Torino, Bollati Boringhieri, 1981. “Tra gli indù della diaspora non c’è un’unica versione di induismo. Indù di molte caste e sette e di molte parti dell’India sono emigrati portando con sé le tradizioni”: K. Knott, *Hinduism. A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press, 1998, trad. it., *Induismo*, Torino, Einaudi 1999, p. 101.

²⁸ A. Caillé, *op. cit.*, p. 162.



Mauritius).

Analogamente, durante l'incontro di gruppo con i membri dell'Associazione Om Shree Sai Ram, la cui filosofia è ispirata agli insegnamenti del profeta Sai Baba, il presidente dichiarava:

Bisogna sempre aiutare il prossimo. La morte non può fare paura, [...]. Siamo venuti sulla terra per lavare il nostro Karma, [...], e quando moriamo, abbiamo la nostra liberazione, [...].

Sai cosa ci dice Sai Baba? “Quando una persona è morta, il corpo non è più niente”. È l'anima che è importante. Il corpo è il vestito che tu hai cambiato e noi ci crediamo nell'incarnazione. Se tu devi reincarnare sulla terra, tu hai messo un altro corpo. [...]. Allora io dico, se cambio il vestito, è vecchio il mio vestito. Invece di buttarlo nella spazzatura, la do a un povero, a un senzatetto. Dopo che sono morto, il mio corpo, invece di mangiarlo le vermi, perché non facciamo vivere qualcuno! Che ne devo fare con il corpo? Arricchire? (L.R., Mauritius).

Lungi dall'assumere connotazioni esclusivamente religiose, dunque, la problematica del coinvolgimento delle popolazioni migranti passa attraverso l'esperire campagne di informazione e conoscenza del fenomeno, in particolare per quanto concerne le modalità attraverso le quali la pratica del trapianto d'organi è effettuata.

Nella pratica, si tratta di andare progressivamente a incentivare la diffusione di una cultura della donazione degli organi, all'interno di contesti culturali in cui, come s'è cercato di mostrare, il dono – nella sua accezione generica – riveste un ruolo di primaria importanza. Pertanto, ad essere determinante è la consapevolezza e non l'appartenenza, più o meno convinta e partecipata, a un credo religioso:

Non è questione di religione. È questione di cultura e di conoscenza. Perché se la religione dice che quello è malato e bisogna andare a curarlo, accetti l'operazione, donazione di organi, donazione di sangue, tutto questo. Per me uno che accetta di darti sangue, [...], perché uno non accetta di donare un organo, cosa cambia? [...] Se i dottori ti fanno capire che se tu non dai un rene può morire, se i dottori non ti fanno capire che tu puoi salvarlo, [...], continua a vivere. Io credo che qualsiasi essere umano lo accetta. Basta che uno accetta e vedono i risultati, sicuramente tutti, si crea una catena, passaparola, questo è più di un passaparola. Siamo arrivati al XXI secolo e allora non c'è più niente da nascondere. Tutto devi fare vedere alla gente, tutto devi fare capire alla gente: che la scienza è molto più avanti di quello che pensiamo (M.S., Senegal).



L'efficacia di una campagna d'informazione

Alla richiesta di fornirmi delle possibili indicazioni per una eventuale campagna di informazione e promozione della donazione degli organi, L.R., mauriziano, affermava: “Il corpo è in prestito. L'anima è eterna, non muore mai. Il corpo è un prestito che prende l'anima per questa nascita’: io questo direi”.

Anche A.N., mauriziano di religione hindu, offriva una sua interpretazione favorevole della donazione degli organi, grazie alla quale si può ulteriormente chiarire il senso dell'eternità dell'anima degli “induismi” rappresentati dalla comunità mauriziana di Catania:

Donazione degli organi può servire, perché anche una parte del corpo rimane, mentre il corpo dopo dieci anni viene messo nelle fosse comuni. Così, in questo modo, qualcosa di tuo rimane anche dopo dieci anni! Anche induismo sta aprendo, perché sta diminuendo cremazione a favore di sepoltura, ma occorre sensibilizzare, dare spiegazione.

Un'efficace campagna di informazione e sensibilizzazione alla tematica, dunque, presuppone probabilmente il coinvolgimento diretto delle autorità religiose delle comunità prese in considerazione e, conseguentemente, la necessità di tenere in conto le varie specificità religiose in campo, in modo da garantire un'efficacia esplicativa che vada al di là di eventuali discrepanze di approccio alla questione. Naturalmente, un'eventuale strategia di questo tipo, non potrebbe prescindere dal coinvolgimento di operatori del settore, magari afferenti ad associazioni di volontariato come l'AIDO o da organismi riconosciuti a livello istituzionale per il loro ruolo di coordinamento e controllo, quali ad esempio i vari Centri Regionali Trapianti. Ma, allo stesso tempo, non dovrebbe nemmeno essere trascurata la presenza e la partecipazione di professionisti quali antropologi e mediatori linguistici e culturali, in grado di garantire la costituzione di una testa di ponte nei confronti delle comunità migranti coinvolte nell'opera di sensibilizzazione.

Il tutto, lo si è cercato di mostrare nelle pagine precedenti, dovrebbe avvenire tenendo conto tanto dell'eterogeneità linguistica e culturale e della varietà di fedi religiose coinvolte, quanto considerando ben saldo il presupposto in base al quale nessuna tra le fedi religiose incontrate mostra un atteggiamento di chiusura radicale nei confronti della donazione degli organi, laddove questa sia preceduta da una campagna di conoscenza adeguata ed efficace.



In questo gioco di rimandi entrano certamente in scena modelli interpretativi facenti capo a percorsi di mediazione culturale e linguistica il cui obiettivo si rivela essere il superamento di quel distacco spontaneo tra le parti che è determinato dalle differenze lessicali, spesso risolvibili mediante individuazione di una dimensione semantica adeguata. Tutto ciò, in ultima analisi, purché si faccia ricorso a modelli relazionali in grado di sostenere con forza le ambizioni percorse, a “parole in grado di ammazzare persino un cammello”, come il mio interlocutore Moncef mi spiegava, durante l’incontro del febbraio 2013.

Gli autori e i curatori

Matteo Aria, docente di Storia dell’Africa all’Università “La Sapienza” di Roma, ha insegnato Antropologia Economica e Antropologia dello Sviluppo a Torino e Firenze. Ha condotto ricerche etnografiche in Ghana, in Polinesia Francese e in Nuova Caledonia. È tra l'altro autore di: M. Aria, A. Pains (a cura di), *La densità delle cose. Oggetti ambasciatori tra Oceania e Europa*, Pisa, Pacini Editore, 2014; M. Aria, F. Dei, G. L. Mancini (a cura di), *Il dono del sangue. Per un’antropologia dell’altruismo*, Pisa, Pacini Editore, 2008; M. Aria, F. Dei (a cura di), *Le culture del dono*, Roma, Booklet Milano, 2008; *Cercando nel vuoto. La memoria perduta e ritrovata in Polinesia francese*, Pisa, Pacini Editore, 2007.

Matteo Aria, Università la Sapienza, Facoltà di Lettere e Filosofia, Sede Palazzo di Lettere, Piazzale Aldo Moro 5, 00185, Roma, Italia, matteo.aria@uniroma1.it

Nicolò Bellanca insegna Economia dello sviluppo all'Università di Firenze. È tra i fondatori del Laboratorio ARCO (Action and Research for Co-Development) presso il PIN di Prato. Fa parte del Comitato scientifico dello Yunus Social Business Center University of Florence e della Fondazione Solidarete. Autore di diversi articoli di politica sociale, sociologia ed economia. Il suo ultimo libro è: *Isocrazia. Le istituzioni dell'eguaglianza*, Roma, Castelvecchi/Micromega, 2016.

Nicolò Bellanca, Università di Firenze, Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa, Via delle Pandette, 9, 50127, Firenze, Italia, nicolo.bellanca@unifi.it

Luigino Bruni, Professore ordinario presso l’Università LUSMA presso la sede di Roma è docente di “Economia aziendale e bancaria” ed “Economia e commercio”. I suoi principali campi di ricerca sono: la microeconomia, l’etica dell’economia, storia del pensiero sociologico ed economico e “sociality and happiness in economy”. Tra le sue pubblicazioni: con S. Zamagni, *Economia Civile, Efficienza, Equità Pubblica Felicità*, Bologna, Il Mulino, 2004; *Economica con l’Anima*, Bolona, Editrice Missionaria Italiana, 2013; *Il Mercato e il dono*, Milano, EGEA, 2015.



Luigino Bruni, Libera Università Maria Ss. Assunta, Via Pompeo Magno 22, 00192, Roma, Italia, l.bruni@lumsa.it

Alessandro D'Amato, laureato in Sociologia presso l'Università "La Sapienza" di Roma ha successivamente conseguito il titolo di dottore di ricerca in "Scienze antropologiche e analisi dei mutamenti culturali" presso l'Università "L'Orientale" di Napoli. È socio Simbdea (Società Italiana di Museografia e Beni Demotnoantropologici). Tra le sue pubblicazioni: Con G. Amato, *Bestiario ibleo. Miti, credenze popolari e verità scientifiche sugli animali del sud-est della Sicilia*, Ragusa, Editore Le Fate, 2015; *Cocchiara e l'Inghilterra. Saggi di giornalismo etnografico*, Bari, Edizioni di Pagina, 2012.

Alessandro D'Amato, damatiale@gmail.com

Fabio Dei insegna Antropologia culturale presso l'Università di Pisa. Si occupa fra l'altro di studi sulla cultura popolare in Italia e di antropologia della violenza. È membro del Comitato Direttivo della SIAM (Società Italiana di Antropologia Medica) e del Comitato Scientifico delle riviste AM (Rivista della Società Italiana di Antropologia Medica). Tra le sue pubblicazioni: *Antropologia culturale*, Bologna, Il Mulino, 2012; con A. Simonicca *Ragione e forme di vita. Razionalità e relativismo in antropologia*, Milano, FrancoAngeli, 2008; *Antropologia della violenza*, Roma, Meltemi, 2005; *Beethoven e le mondine. Ripensare la cultura popolare*, Roma, Booklet Milano, 2002.

Fabio Dei, Università di Pisa, Dipartimento di Civiltà e Forme del Sapere, Via Paoli, 15, 56126, Pisa, Italia, fabio.dei@unipi.it

Annamaria Fantauzzi, docente di Antropologia Medica e Culturale alla Facoltà di Medicina e Chirurgia, CdL in Scienze Infermieristiche e Ostetriche dell'Università di Torino e di Roma "La Sapienza", ha conseguito i dottorati di ricerca in Etnoantropologia e Etnologia all'Università di Roma "La Sapienza" e in Anthropologie sociale et Ethnologie all'EHESS di Parigi; assegnista di ricerca alla Maison de l'Homme de Paris



nord e responsabile delle missioni di Etnonursing in Kenya, Marocco, Senegal, Madagascar, in quanto presidente della Onlus Internazionale Prati-care. Nel 2011 è stata insignita del Premio Internazionale “Racisme, antisemitisme et xenophobie” bandito dalla Città di Parigi, dopo un post-dottorato in Etnopsichiatria presso l’IRIS a l’Ecole des Hautes Etudes en Sciences sociales di Parigi. Recentemente ha lavorato e pubblicato monografie, articoli e saggi su riviste nazionali e internazionali soprattutto sul rapporto medico, operatore sanitario/paziente e il ruolo del corpo e del suo linguaggio nella malattia, sul dono del sangue, l’immigrazione marocchina e la cultura musulmana in Italia. È referente italiana per il progetto internazionale BABELS sulla migrazione forzata e le frontiere, finanziato dall’ANR France e ricercatrice per Migrants Nazionale.

Annamaria Fantauzzi, Università di Torino, Dipartimento di Scienze della Sanità Pubblica e Pediatriche, via Rosmini 4, 10126 Torino, Italia. annamaria.fantauzzi@unito.it

Annalisa Furia, Ricercatrice presso l’Università di Bologna, Dipartimento Beni culturali. I suoi interessi di ricerca includono il pensiero politico rivoluzionario (Sieyès), le dottrine dei diritti umani e il pensiero politico di Martha C. Nussbaum. Negli ultimi anni si è interessata allo studio della migrazione come *res politica* a partire dal pensiero di Hannah Arendt e dell’aiuto internazionale come pratica governamentale. Ha pubblicato numerosi saggi e contributi in riviste scientifiche e volumi collettanei, tra i quali: G. Gozzi, A. Furia (a cura di), *Diritti umani e cooperazione internazionale allo sviluppo. Ideologie, illusioni e resistenze*, Bologna, Il Mulino, 2010; *The Foreign Aid Regime. Gift-Giving, States and Global Dis/Order*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2015.

Annalisa Furia, Università di Bologna, Dipartimento di Beni Culturali, Via degli Ariani 1, 48121 Ravenna, Italia, annalisa.furia@unibo.it

Philippe Steiner è professore di sociologia all’Università Paris-Sorbonne. Le sue ricerche si concentrano sulla sociologia economica e la storia delle scienze sociali. Tra le sue recenti pubblicazioni: *Donner ... une histoire de l’altruisme*, Paris, Presses universitaires de France, 2016; in collaborazione con S. Naulin, *La solidarité à distance*.



Quand le don passe par les organisations, Toulouse, Presses universitaires du Mirail, 2016.

Philippe Steiner, Université Paris-Sorbonne, Maison de la recherche, 28, rue Serpente, 75006, Paris, France, philippe.steiner@paris-sorbonne.fr

Sibilla Tieghi è laureata in Antropologia Culturale ed Etnologia presso l'Università di Torino con una tesi da titolo *Un dono moderno: un'indagine etnografica sulla donazione di sangue in Argentina*. Collabora attivamente con AVIS e FIODS dal 2011, nel marzo 2013 viene eletta Segretario di AVIS Comunale Ferrara. Tra le sue pubblicazioni: *Gh'è chi la Vècia che la vien cantando*, Archivio di Etnografia, 2007; "Indagine su un rito di questua nelle campagne ferraresi" e "Un dono emocromatico. Indagine sulla donazione comunitaria degli immigrati rumeni a Torino", in A. Fantauzzi (a cura di) *L'altro in me*, Castel Maggiore, Tipitalia, 2008. Scrive periodicamente sulla rivista on-line di Avis Regionale Emilia-Romagna *450grammi*, di cui cura la rubrica "Nessuno è straniero. La donazione dei nuovi cittadini".

Sibilla Tieghi, s.tieghi@avis.it