



**Facoltà di sociologia - Scienze
dell'organizzazione**

A.A. 2011-2012

Antropologia economica

Simone Ghezzi

simone.ghezzi@unimib.it

02-6448-4883

Antropologia dello scambio.
Dono e merce. Antiutilitarismo

Potlatch

(Kwakawaka'wakw [Kwakiutl], Nootka, Tlingit, Haida, Tsimshian, ecc.)

- Festa organizzata da un capo con l'aiuto del proprio gruppo parentale patrilineare (numaym) in cui veniva offerta una grande quantità di beni a un gruppo di invitati composto da uno o più capi e dal loro seguito.
- Nel potlatch competitivo l'accettazione dei doni vincola il gruppo ospite a ricambiare mediante l'organizzazione di una festa simile. Non ci si può sottrarre all'obbligo di contraccambiare.
- Nella restituzione non può esserci equivalenza



Tipi di potlatch

- Rivendicazione di diritti ereditari. I partecipanti legittimano tali rivendicazioni accettando di ricevere in cambio consistenti quantità di doni;
- Ammenda per una infrazione (ad un tabù cerimoniale) o per recuperare prestigio sociale in seguito a eventi particolari
- Competitivo

L'interpretazione di Boas

- Tesi: Il principio sottostante al potlach è quello dell'investimento finalizzato all'ottenimento di un interesse (quindi è una sorta di attività economico-finanziaria).
- Lo scopo di ogni indiano è quello di accumulare ricchezza perché ciò è considerato onorevole.
- Non per possederla, bensì per organizzare feste e per acquisire prestigio all'interno del proprio rango.

- Quando un ragazzo giunge all'età in cui prende un secondo nome e acquisisce lo status di adulto, lui e i suoi famigliari distribuiscono dei beni in un potlach da loro organizzato.
- Il suo nome acquisisce maggior peso nei consigli del villaggio e maggior fama tra la gente nella misura in cui è in grado di distribuire quantità sempre maggiori di beni nelle feste successive.
- Ciascuno viene esortato a fare del proprio meglio per superare il rivale. In virtù di questo antagonismo competitivo, i beni nel tempo gli ritorneranno con gli interessi.

- La rivalità tra i capi ha la sua manifestazione più rilevante nella distruzione dei beni. Un capo brucerà coperte, una canoa, romperà una lastra di rame
- Le lastre di rame hanno una funzione simile alle banconote di grosso taglio, ma sono uno strumento di scambio non generalizzato in quanto possono essere cedute solo in cambio di un grande numero di coperte.

Copper plates



- La rottura di una lastra di rame da parte di un capo indica il suo distacco nei confronti della proprietà distrutta, mostra che il suo spirito è più forte e il suo potere maggiore di quello del rivale.
- Se il rivale non è in grado di distruggere la medesima quantità di beni entro breve tempo, il suo nome sarà “spezzato” e la sua influenza nel villaggio e tra la gente verrà perduta. In particolare deve rompere una lastra di rame di uguale valore o superiore e dare via tanto il suo rame spezzato, quanto i frammenti ricevuti precedentemente dal suo antagonista.

- Alla fine qualcuno riesce a comprare i frammenti i quali sono nuovamente messi insieme.
- In questo modo la lastra di rame acquista maggiore valore perché il rame spezzato indica il fatto che il precedente possessore lo aveva distrutto: gli indiani sono orgogliosi di possedere tali beni.

- Gli invitati alla festa del potlach ricevono beni regalo, ma in termini economici sono come prestiti da utilizzare per preparare dopo qualche anno un nuovo potlach nel quale questi beni vanno restituiti con gli interessi al donatore o al suo erede.
- È un mezzo per assicurare benessere ai propri figli nel caso dovessero restare orfani ancora giovani.

- Boas attraverso la sua interpretazione del potlach come istituzione finanziaria combatte contro la diffusa immagine distorta dell'uomo economico primitivo, irrazionale e infantile, incapace di pensare in modo logico, superstizioso, incapace di fare calcoli a lungo termine, e che agisce sotto l'impulso del suo più immediato interesse, incontrollata bramosia di possesso.
- Per Boas gli indiani al contrario agiscono secondo una logica economica e i loro comportamenti sono razionali.

Dopo Boas

- Storicamente i potlatch erano organizzati per commemorare eventi particolarmente significativi nel ciclo di vita (morti, nascite ecc.).
- L'esito generale sul gruppo era la redistribuzione della ricchezza la quale evitava l'eccessiva polarizzazione sociale della ricchezza.
- Includeva esclusivamente beni mobili tangibili (non "diritti", o beni immobili). I beni più prestigiosi erano le lastre di rame.

- Inflazione degli oggetti. Con l'intensificarsi dei rapporti commerciali con gli europei (sec. XVIII-XIX), si introduce in queste società una quantità enorme di nuovi oggetti e ulteriori quantità di rame. L'aumento dei flussi di beni materiali portano ad una inflazione degli oggetti stessi.
- Passaggio da pelli di animale a coperte di lana. Perdita del significato simbolico e cosmologico tra Kwakiutl e animali, marker dell'identità di gruppo. I nuovi beni introdotti non hanno alcun legame cosmologico né un legame con la struttura sociale né con il gruppo di appartenenza.
- Decimazione dei lignaggi dominanti. La diffusione di malattie (come il vaiolo) in seguito ai contatti con gli europei provoca un decremento demografico e un vuoto di potere tra i lignaggi e crea nuove opportunità di prestigio per altri lignaggi.
- Imposizione della Pax Britannica. Assenza di conflitti intertribali favorita anche dalla ricchezza diffusa derivante dagli scambi commerciali con gli europei.

- Prima del contatto con gli europei vi erano vari modi per acquisire prestigio: prerogative di titoli ereditari (legittimati dal potlatch); mostrare valore in battaglia; cattura di prigionieri (schiavi). La Pax Britannica reprimendo i conflitti intertribali aveva tolto la possibilità di acquisire autostima e prestigio a tutti coloro che non potevano permettersi un potlach. La ricchezza materiale fu l'unico fattore che potesse definire il proprio status
- L'ambizione personale e la posizione sociale individuale prende il sopravvento sulle questioni di gruppo e sullo status collettivo di appartenenza
- Presso i Kwakiutl il potlach si trasforma in una festa dai caratteri particolarmente competitivi, finalizzata prevalentemente a migliorare lo status individuale e non comunitario.

- L'inflazione di oggetti aumenta la frequenza dei potlatch e della quantità distribuita. Beni privi di valore d'uso vengono distrutti. Oggetti di consumo dotati di valore d'uso e merci dotate di valore di scambio si trasformano in strumenti di prestigio.
- I lignaggi perdenti cercano di conservare il proprio prestigio, quelli emergenti cercano di incrementarlo a causa dei vuoti di potere che si creano.
- La spirale viene ufficialmente interrotta nel 1884 (i potlatch vengono dichiarati illegali dal governo Canadese) e ripristinati "ufficialmente" nel 1951 (negli USA nel 1934). Motivazione: rischio di impoverimento e di bancarotta di queste popolazioni.

- Interpretazione “formalista”: pratica finanziaria con spiccate tendenze competitive e imprenditoriali.
- La distruzione delle lastre di rame è era necessaria in quanto fungeva da meccanismo di controllo contro la spinta inflattiva di beni, interrompendo l'enorme velocità di circolazione dei beni stessi (con transazioni al 100 % minimo di interesse ciascuna)

- Interpretazione “sostanzialista”: Si tratta di redistribuzione più che di distruzione (la distruzione di oggetti era residuale e coinvolgeva oggetti con basso valore d’uso).
- I capi aumentano il loro prestigio sociale, mentre i membri più poveri ricevevano beni (oggetti e cibo) senza l’obbligo di doverli restituire in un secondo momento.
- Chief Cranmer, New York Times 16 dicembre 2008:
“Outsiders may think we’re dumb for giving away our money when everyone else is trying to save, but we do it because we feel good. After you give away everything and are pretty broke, you’re supposed to be happy.”
- La reputazione di accresce non quando si accumula ricchezza, bensì quando la distribuisce.

Kula (Dare)

- Una particolare forma di scambio praticato dalle popolazioni dell'arcipelago delle Trobriand Islands (Melanesia).
- Scambio “rituale”, in quanto legato a regole apparentemente prive di un significato economico immediato.
- I preparativi sono molto rischiosi e costosi.
- Venne studiato per la prima volta dal punto di vista etnografico da Malinowski negli anni tra il 1916 e il 1918.
- Coinvolge nuovi partner oppure partner con i quali la linea di discendenza paterna ha instaurato relazioni da generazioni.





- Soulava (collane di corallo rosso) circolano in senso orario - cioè vengono donate a persone che dal punto di vista geografico vivono in un'area raggiungibile in senso orario da parte del donatore.
- Mwali (bracciali di conchiglie bianche) circolano in senso anti-orario - cioè vengono donate a persone che dal punto di vista geografico vivono in un'area raggiungibile in senso antiorario.

Soulava



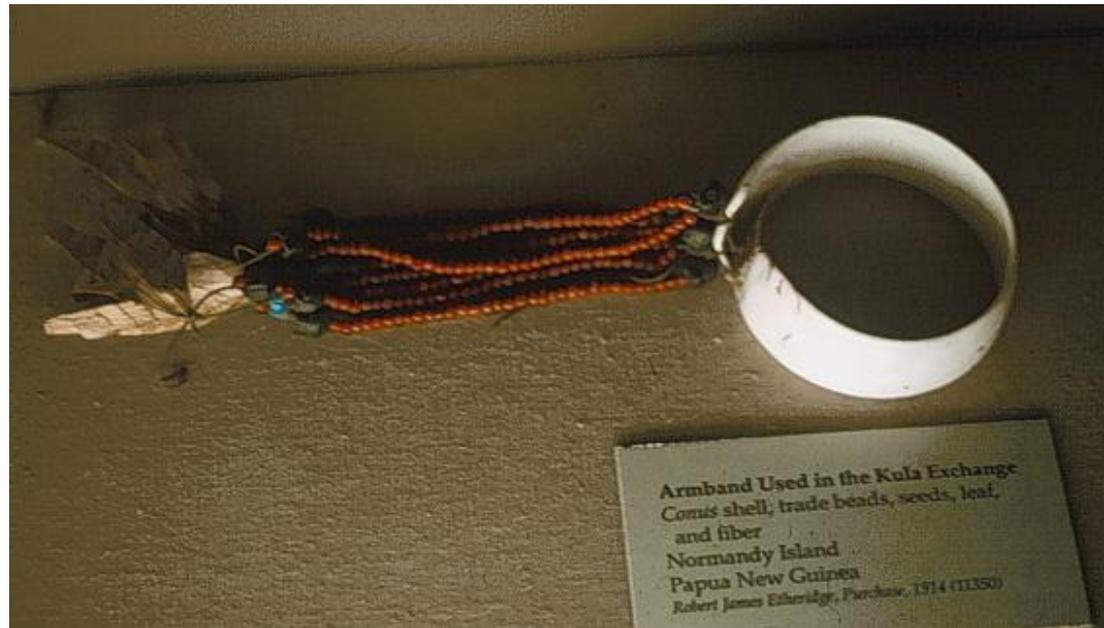
Mwali



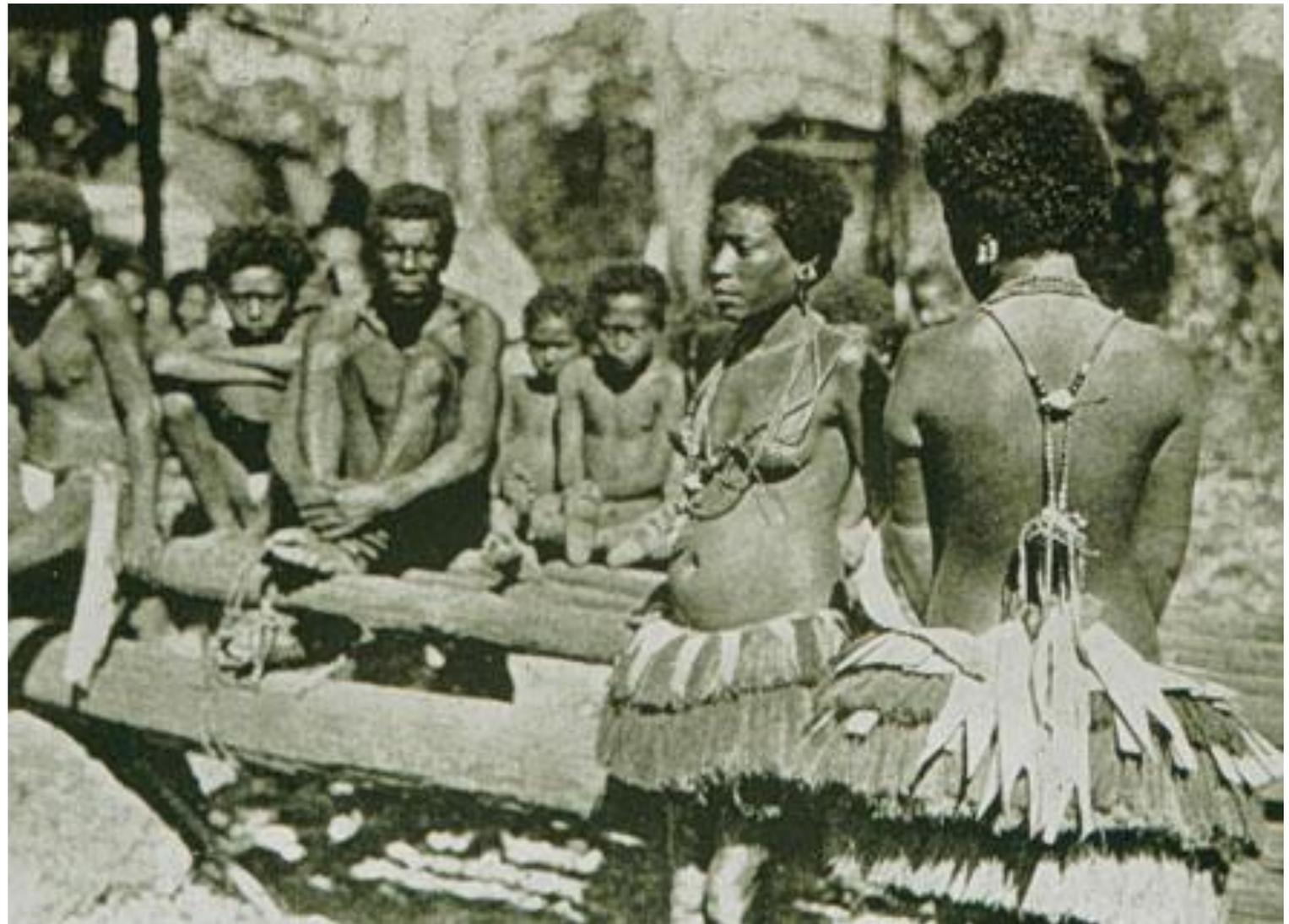
Soulava



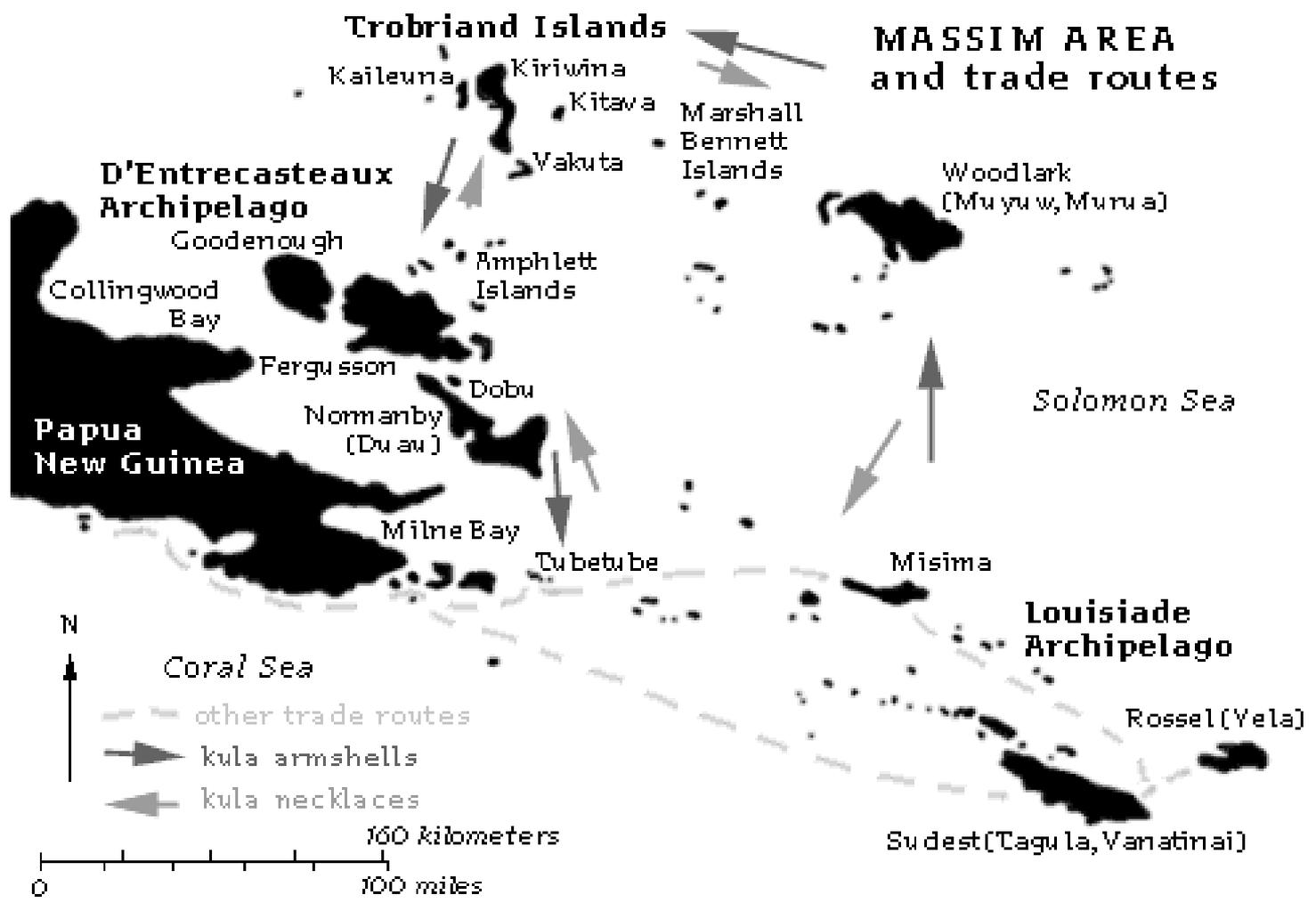
Mwali



Armband Used in the Kula Exchange
Comus shell; trade beads, seeds, leaf,
and fiber
Normandy Island
Papua New Guinea
Robert James Estlinridge, Purchase, 1914 (11350)



L'area geografica del Kula Ring



- Ogni movimento di questi manufatti (*vay'gua* oppure *veguwa*) e ogni dettaglio delle transazioni sono stabiliti e codificati da un insieme di regole e convenzioni.
- Inoltre sono accompagnate da un elaborato rituale magico e da cerimonie pubbliche (gift giving ceremonies per persuadere il partner a scambiare *vay'gua* di valore più elevato; scambi di cibo).
- È una pratica che richiede grande abilità strategica.

- Non c'è un valore standardizzato esplicito nei beni scambiati. È il giudizio dei partecipanti che sancisce la giusta equivalenza, anche prolungando gli scambi fino a quando non si raggiunge un accordo soddisfacente per entrambi.
- Avendo un andamento circolare, questi oggetti possono ritornare da dove erano partiti, ma raramente vanno a finire nelle mani del medesimo donatore o ricevente.
- Il percorso completo nell'anello può richiedere anche parecchi decenni.

- Soulava e Mwali sono simboli di prestigio e oggetti di valore storico (preservano la memoria di chi li aveva indossati o posseduti temporaneamente in precedenza).
- Troppo preziosi (e pesanti) per essere indossati di frequente. Vengono indossati in occasione di feste importanti e durante le danze.
- Troppo preziosi per essere usati come moneta per transazioni commerciali. (A questo scopo si impiegano i tuberi di yam, patata dolce).

- Gimwali: baratto di oggetti con valore d'uso e di scambio che avviene durante la cerimonia del kula.
- Permette l'acquisizione di beni materiali (oggetti di uso quotidiano, altrimenti difficili da reperire, provenienti da varie zone dell'arcipelago specializzate in particolari manufatti, e anche da molto più lontano).
- Dunque nel Kula avviene lo scambio parallelo di due diversi tipi di oggetti (vay'gua): oggetti di prestigio e beni di consumo.
- Ma anche circolazione di cultura, informazioni, persone

- Analogia con i “gioielli della corona” (dinastici), ma con una differenza sostanziale: gli uni sono posseduti e tramandati genealogicamente, mentre gli altri (collane e bracciali) devono passare di mano in mano: carattere provvisorio del loro possesso (come i trofei sportivi).

- Quale è l'obiettivo dello scambio secondo Malinowski? Ribadire la relazione di amicizia e di collaborazione fra partner economici abituali, rinsaldando rapporti tra gruppi e individui geograficamente lontani, ma legati simbolicamente da un vincolo importante, il kula, gli oggetti cerimoniali scambiati.
- Una volta che si è nel kula vi si è per sempre.
- Chiunque sia nel kula opera uno scambio solo con un numero limitato di persone con cui si ha una relazione permanente. Il numero dei partner dello scambio cambia in base al rango. Più elevato il rango, più ampio è il numero di partner potenziali.

- Il contraccambio non è immediato, la simultaneità compromette il decoro del kula. E' una strategia perché il contro-dono deve essere equivalente al dono (ma la valutazione deve essere lasciata al calcolo del donatore).
- La memoria dei passaggi di mano è incorporata negli oggetti stessi e nel loro percorso (*keda*).
- Il valore aumenta nel keda se uomini di prestigio hanno posseduto questi oggetti. A loro volta questi conferiscono prestigio.
- Se il ricevente non è soddisfatto non può ricorrere ad alcuna forma di coercizione.

- Che cosa costringe allora i due partners a rispettare le regole dello scambio e non fare gli opportunisti (secondo Malinowski)?
- C'è un codice simbolico-sociale condiviso: “possedere significa dare”.
- Più elevato è il rango, più vincolante è questo obbligo. La ricchezza quindi coincide con la generosità, che a sua volta alimenta il prestigio.
- L'agire economico dei Trobriandesi è determinato dal desiderio di prestigio all'interno di un contesto culturale che li induce a rispettare le proprie usanze.

L'interpretazione moderna del Kula (A. Weiner)

- Gli oggetti del Kula entrano ed escono continuamente. La componente agonistica: entrare in possesso dei soulava e dei mwali più prestigiosi diviene l'obiettivo prioritario dei partecipanti. Quando ciò si realizza il loro nome circolerà per molti anni.
- Altri oggetti (anche di origine europea) entrano nel circuito del kula (asce in pietra).

- Alcune conchiglie acquisite (comprate o vendute) al di fuori del cerimoniale kula e ritenute proprietà personale (*kitomu* o *kitoum*) entrano nel circuito kula come wild cards (come jolly nel poker)
- Spesso vengono usate per acquisire nuovi partners e saggiare la loro disponibilità, oppure per far credere ad un partner che un mwali o soulava arriveranno a lui quando in realtà sono destinate ad un altro partner strategicamente più importante
- Una volta entrate nel circuito sono valutate come le altre conchiglie del kula. Le più belle acquisiscono maggior prestigio e vengono utilizzate come mezzo di scambio per ottenere conchiglie ancora più prestigiose

- Le conchiglie kitomu giudicate meno belle e quindi meno importanti circolano più velocemente. Quelle considerate pregiate circolano molto lentamente nel kula.
- Alcuni possono arrivare a possedere parecchie kitomu al fine di raggiungere il possesso di una conchiglia particolarmente preziosa dopo diversi anni di scambi strategici con partner diversi.

- Qualche volta capita che queste conchiglie kitomu siano tolte dal circuito kula ed entrano in circuiti parentali per adempiere a degli obblighi di tipo familiare;
- Sono utilizzate nelle compensazioni matrimoniali;
- nell'acquisto di maiali;
- per pagare il diritto di coltivazione di un appezzamento, in sostituzione di asce di pietra (*beku*) (date ai famigliari della moglie come ringraziamento per aver ricevuto da loro yam);
- come regalo per la nascita di una figlia (che lei poi restituirà al padre al momento del matrimonio);
- Viene indossato dalle figlie in memoria del padre defunto.

- La rimozione di questi kitomu dal circuito kula per obblighi famigliari diminuisce la reputazione di colui che la mette in atto nel caso in cui il kitomu era già stato promesso ad un partner del kula.
- In questo caso chi rimuove il kitomu dal kula e lo immette in un circolo interno si trasforma in un partner di rango inferiore.
- Questi obblighi sono più vincolanti nelle isole meridionali, mentre in quelle settentrionali come a Kiriwina il simbolo di ricchezza nel circuito interno è invece rappresentato dalle asce di pietra, che vengono spesso scambiate nel kula, per l'approvvigionamento, ma che non hanno lo stesso valore simbolico delle conchiglie kitomu;
- per cui la sottrazione dal circuito kula non ha conseguenze sui partner.

- Questo però vuol dire che è più probabile trovare partner molto influenti, ricchi e prestigiosi nelle aree settentrionali del kula piuttosto che in quelle meridionali.
- I giocatori migliori cercheranno di mantenere rapporti privilegiati verso i capi di Kiriwina, mentre questi ultimi dovranno percorrere distanze minori per raggiungere le conchiglie più prestigiose.

- Giovani Trobrianesi che lavorano come immigrati acquistano con i propri soldi conchiglie che poi immettono nel circuito kula. Così facendo il numero dei partecipanti al kula aumenta progressivamente rispetto al passato.
- Non è più soltanto un affare che coinvolge esclusivamente i capi villaggio, bensì strati sociali di rango meno elevato, giovani e anche alcune donne.
- Il kula è oggetto di strategie di potere e di manipolazione anche per emergere politicamente (es. come rappresentate parlamentare)

- Kitomu diventano pedine fondamentali per arrivare alle conchiglie più pregiate e per costruire giochi strategici particolarmente raffinati e macchinare manipolazioni.
- È necessario privarsene per ottenere conchiglie più pregiate oppure per conservare e trattenere con sé oggetti di elevato valore, ma soltanto i giocatori più abili riescono in questo obiettivo.
- I rischi sono elevati: un *keda* può interrompersi; un partner può cadere in disgrazia; rumors infondati possono far perdere reputazione e fiducia istantaneamente, con il rischio di dover restituire le conchiglie ricevute (e già promesse ad altri). Effetto a catena come in un gioco di alta finanza.

- Mentre nel potlach la restituzione implicava una somma di beni maggiore di quella ricevuta, nel kula il dono richiede una restituzione molto articolata e che si svolge su piani diversi, perché i partner con cui si gioca sono diversi e perseguono strategie diverse.
- La tendenza è quella di mantenere il più a lungo possibile le conchiglie più prestigiose, e sfruttare questa posizione per accentrare i flussi commerciali, conferire e aumentare il prestigio del proprio rango e aumentare la propria buona reputazione.

L'economia del dono

- Marcel Mauss (1872-1950)
- Punto di partenza della sua analisi è il “fatto sociale totale” che consente cioè di gettare uno sguardo su una molteplicità di altri elementi della vita sociale (la sfera religiosa, giuridica, morale ed economica).
- Il dono è proprio uno di questi. Mauss, grazie ad una comparazione erudita tra fenomeni sociali rilevati in Polinesia, in Melanesia (kula) e nel Nord-Ovest americano (potlach), mette in luce alcuni aspetti relativi al dono, inteso come prodotto della realtà sociale.

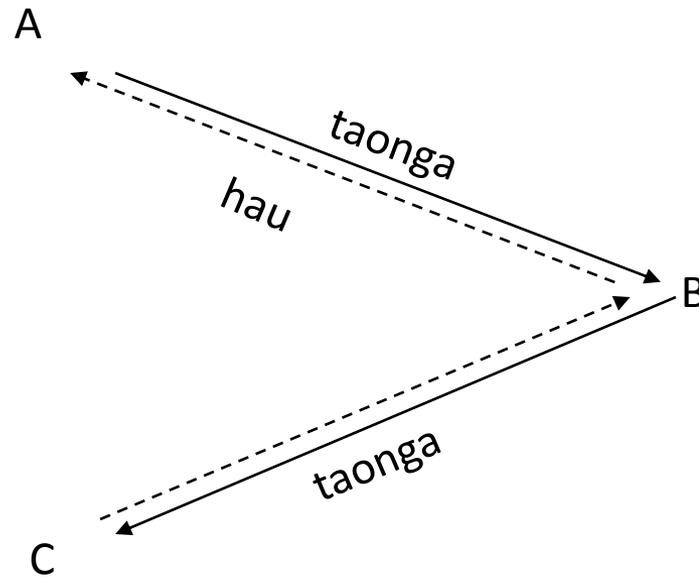
- Utilizza una mole enorme di dati etnografici, ma soprattutto trova molto interessanti le ricerche di Boas e Malinowski.
- I fenomeni che rileva vengono spiegati in chiave durkheimiana, cioè sulla base del principio per cui i comportamenti sono imposti dalla società in base a regole che spesso sfuggono anche ai suoi membri.

- Alla base del dono ci stanno tre regole o obbligazioni sociali:
 - l'obbligazione di DARE (l'azione di dare mette in moto obbligazioni altrui)
 - l'obbligazione di RICEVERE (vi è un obbligo socialmente riconosciuto di accettare un dono offerto, perché il rifiuto, per quanto possibile, può far nascere un potenziale conflitto)
 - l'obbligazione di RICAMBIARE (o reciprocare).
- Attraverso questa articolazione si struttura il principio della reciprocità che ha un carattere universale.

- Apparentemente le prestazioni contenute in questo fenomeno hanno un carattere volontario, libero e gratuito e nel contempo obbligato e interessato.
- Che cosa spinge una persona o un gruppo nelle società “primitive” a restituire obbligatoriamente un dono?
- Quale forza contenuta nella cosa donata fa sì che il donatario la ricambi?

- Per fare chiarezza su questo punto egli fa ricorso ad una spiegazione culturale che mutua da una credenza Maori.
- Tra i vari esempi etnografici inclusi nel saggio sul dono spicca appunto quello dei Maori (aborigeni della Nuova Zelanda). Presso questo popolo tutti gli oggetti che venivano scambiati erano fortemente legati alla persona, al clan, al suolo, erano chiamati *taonga*, e costituivano il veicolo del “mana” di una persona, della sua forza magica, religiosa e spirituale. Questo era chiamato *hau*.

Lo spirito della cosa donata (Maori). Lo *hau* è lo spirito che aleggia nella cosa che è stata donata e che contiene qualcosa del donatore stesso. **A** dà un *taonga* a **B**, **B** lo dà a **C** e **C** dà qualcosa in cambio a **B**, questo *taonga* che **B** ha ricevuto da **C** è lo spirito (cioè lo *hau*) del *taonga* che **B** aveva ricevuto da **A** e che **B** aveva dato a **C**. **B** è obbligato a restituire il *taonga* ad **A**, a prescindere dalla propria utilità e valore.



- Regalare qualcosa a qualcuno è come regalare qualcosa di se stessi; d'altro canto accettare qualcosa da qualcuno è come accettare qualcosa della sua essenza spirituale.
- Per quanto riguarda l'oggetto in sé, invece, esso non è un qualcosa di inerte ma è animato e individualizzato mediante lo *hau*. Per cui Mauss sostiene che la cosa donata non è in realtà inalienabile completamente, proprio perché gli oggetti donati rimangono collegati al donatore in maniera o simbolica o spirituale (es. engagement ring).

- La critica di Raymond Firth e di Marshall Sahlins al concetto di Hau.
- R. Firth sostiene che Mauss ha offerto una interpretazione intellettuale del hau molto personale e funzionale alla sua teoria. In realtà l'obbligo di restituzione di un bene ha una matrice secolare e non mistica ed è la pratica dell' "*utu*", cioè l'obbligo sociale della reciprocità: contravvenire all'*utu* significa incorrere in sanzioni sociali, e significa anche perdere potere, prestigio, reputazione.

- Sahlins: Mauss si convince dell'importanza della componente spirituale del hau mentre ne trascura l'importanza economica e politica.
- Il dono è la prima modalità primitiva attraverso il quale l'uomo ha raggiunto la pace, e ha costruito relazioni sociali e politiche. Invece, nelle società centralizzate (dove il potere è centralizzato) questa funzione viene svolta dallo stato, dall'autorità e dalla leadership legittimata.
- Presso le società non centralizzate, la necessità di reciprocare ha una funzione puramente strumentale, perché il rifiuto alla restituzione determina come esito quasi certo l'apertura di un conflitto.

- La riflessione di Annette Weiner sullo spirito del dono:
- Ha elaborato il concetto di inalienabilità in alternativa a quello di reciprocità. Alla base dello scambio non vige il principio della reciprocità bensì quello della differenza fra i partner, del potere e del prestigio.
- In certi oggetti lo spirito del hau altro non è che una costruzione culturale per rappresentare il concetto di inalienabilità, perché incorporano l'identità del loro proprietario originario. Dunque il processo di cessione non è mai né definitivo né completo.

- Godelier: riprende le considerazioni di Weiner, ma introduce una ulteriore distinzione da applicare a varie classi di oggetti: diritto d'uso alienabile e diritto di proprietà inalienabile:
 - 1) oggetti sacri: inalienabili e inalienati (per es. le icone sacre)
 - 2) doni: inalienabili, ma alienati
 - 3) merci: alienabili e alienate
- Vendere implica separazione dell'oggetto dalla persona, donare implica mantenere qualcosa del donatore nell'oggetto che viene dato (quindi c'è un elemento di inalienabilità anche quando la cosa è alienata). Il sacro – in senso lato - invece, induce alla conservazione, alla custodia degli oggetti. Ai custodi degli oggetti sacri spetta il compito di impedirne l'alienazione e l'alienabilità.

Il dono nella modernità

- Mauss voleva mettere in evidenza che il sistema dei doni e il sistema delle merci dovevano sottolineare la differenza esistente tra il mondo dell'economia di mercato occidentale e il mondo delle economie non monetarie.
- Il dono nelle società cosiddette "primitive" era un elemento strumentale dell'organizzazione sociale, un elemento utilitaristico, interessato e obbligato. Questa posizione è fatta propria da Levi-Strauss

- Jonathan Parry (1986) come Sahlins sostiene che per Mauss il dono è assimilabile per analogia ad una forma arcaica di contratto sociale.
- Con la formazione dello stato e il suo intervento nella vita sociale degli individui, il dono si trasforma in un atto volontario e non costituisce più un fatto sociale totale, poiché le funzioni politiche, economiche e religiose si frammentano e vengono sussunte nelle varie istituzioni costituenti lo stato;
- di conseguenza il dono si trasforma in un gesto apparentemente “puro” e disinteressato

- Affermare che il dono nella società moderna è disinteressato significa sostenere che non è portatore di interessi economici, perché questi sono esauditi e soddisfatti dallo scambio di merci reperibili sul mercato.
- Il dono invece occupa una sfera separata, totalmente sociale. Il fatto che sia disinteressato è un aspetto *ideologico* della società contemporanea.
- Conserva comunque la proprietà di (“parziale” o “simbolica”) inalienabilità per la rilevanza simbolica ed emotiva che lo scambio acquisisce nelle relazioni sociali.

- Alcuni antropologi (per esempio Alfred Gell e James Carrier) sostengono che in realtà durante l'atto di donazione, l'oggetto viene indiscutibilmente alienato, quello che non può essere alienato invece è l'identità sociale del donatore che è contenuta nell'oggetto stesso dopo essere passato di mano (un anello di fidanzamento o altri dono pieni di significati simbolici contengono in qualche modo l'identità del donatore e quindi contribuiscono a mantenere simbolicamente in essere la relazione sociale tra il donatore e il ricevente).

- Gift and poison (l'ambiguo significato del dono)
- Il dono dovendo essere restituito, crea un debito e di conseguenza altera la situazione di apparente parità originaria creando asimmetria.
- L'economia del dono è un'economia basata sul debito. L'obiettivo degli attori in una organizzazione sociale dove prevale questa pratica è quello di massimizzare il numero di debitori per aumentare il proprio prestigio, piuttosto che massimizzare il profitto come nel caso dell'economia dello scambio mercificato.

- Jacques Godbout (sociologia e antropologia dell'organizzazione) mette in luce proprio l'importanza dell'elemento asimmetrico. Lo squilibrio generato dal debito è lo strumento attraverso il quale si mantengono determinati relazioni sociali, come le relazioni parentali, di amicizia e di coppia.
- La rottura di tali rapporti sociali si determina attraverso la restituzione di alcuni regali o di beni prestati (l'anello di fidanzamento, ecc.).
- Il ripristino di un equilibrio sancisce la fine della relazione sociale.
- La reciprocità è una pratica diversa da quella del dono.

- L'importanza dello squilibrio è riscontrabile anche in contesti sociali esterni alla parentela e molto gerarchizzati. Per esempio, nella società giapponese tendenzialmente una persona che riceve un dono da un'altra di stato sociale superiore non può reciprocare con un dono equivalente, bensì con qualcosa di valore inferiore coerentemente alla sua posizione sociale.
- Nella società cinese, per esempio, vi è un tipo particolare di dono, *xiaojing*, che sancisce la disparità sociale funzionando però in maniera diversa rispetto ai casi precedenti: se colui che riceve il regalo è in una posizione sociale superiore rispetto al donatore, non è tenuto alla restituzione del gesto.

- Alain Testart mette in luce criticamente una confluenza di significati nelle riflessioni di Mauss sul dono - dono e scambio – che genera confusione perché non ci aiuta a capire i gradienti intermedi dell'obbligatorietà della restituzione (i doni che non richiedono restituzione – carità, beneficenza inviti ecc. vs quelli che rivendicano un obbligo di restituire: kula, potlach, ecc.).

- Quindi:
- 1) non sempre il dono induce a comportamenti reciproci;
- 2) non sempre il dono unilaterale genera potere nel donatore.

- Godbout estende la sfera del dono a tutte quelle relazioni sociali non mercificate che hanno luogo negli interstizi iperformalizzati del mercato e dello stato.
- Il formalismo del mercato e dello stato sono la negazione dei legami sociali.
- La società invece si difende “resistendo” a questo formalismo.
- Il dono diventa dunque un atto che protegge e coltiva i legami sociali e diventa un paradigma alternativo al riduzionismo capitalistico delle società contemporanea.

- Alla logica delle relazioni astratte-formali del binomio mercato-stato Godbout e Caillé contrappongono il progetto antiutilitarista dell'economia solidale, attraverso il quale comprendere meglio perché la sfera del dono continua a sussistere nelle sue varie forme ed espressioni.
- I tre circuiti della sfera del dono nelle reti sociali:
 - Regali;
 - Servizi (fare favori, offrire cura, aiuti, venire incontro al bisogno ecc);
 - Ospitalità. (può apparentarsi sia al regalo, es. invito a pranzo, sia sotto forma di servizio-aiuto, dare alloggio a qualcuno)

- Altre esempi etnografici interpretati come forme di antiutilitarismo:
- La pratica del dono in ospedale
- La condivisione delle informazioni in rete (es. peer-to-peer, e-Mule ecc. open source software, blogs)
- La donazione del sangue
- Forme ibride come le banche etiche, le banche del tempo, i gruppi di acquisto solidale, il mercato equo-solidale, il volontariato nel terzo settore.

- Doni vs merci = identità vs. alienazione (C.A. Gregory e James Carrier): Opposizione tra categorie.
- Lo scambio di merci (*commodity exchange*) fa riferimento al sistema di produzione materiale di oggetti:
- Va inserito in un contesto sociale di riproduzione delle cose.
- In opposizione allo scambio di merci abbiamo lo scambio di doni, il quale fa riferimento al sistema di riproduzione sociale:
- Va inserito in un contesto sociale di riproduzione sociale delle persone.

- Nel *gift exchange* l'oggetto:
 - continua ad essere identificato con l'identità sociale del donatore che è contenuta nell'oggetto stesso dopo essere passato di mano e
 - continua a identificarsi simbolicamente con la transazione che ha segnato l'evento;
- Nel *commodity exchange*:
 - Lo scambio ha come fine la soddisfazione di bisogni (e utilità) e l'accumulazione materiale (possibilmente senza lasciare traccia nei rapporti tra gli attori dello scambio).
 - Quindi il rapporto tra persone e cose è di separazione, divisione del lavoro e rapporti di classe.

- Carrier mette in luce la dicotomia dono/merce e privato/pubblico applicabile alle società industriali di tipo capitalistico.
- Lo scambio di doni avviene principalmente all'interno delle sfere relazionali private.
- L'acquisto di merci avviene normalmente in un contesto pubblico, il mercato.
- Ma come trasformo la merce in dono per rafforzare o creare i legami sociali?

- Carrier osserva il processo di acquisto: The work of appropriation in shopping, cioè gli “atti ritualizzati di appropriazione” che si realizzano nel fare shopping.
- Gli individui attraverso lo shopping
 - si appropriano delle merci,
 - le trasformano in oggetti di proprietà;
 - li personalizzano attraverso l’uso (consumo) privato;
 - Per quanto concerne i “regali”, per esempio, la preparazione dei pacchetti, la cartolina allegata, il nastrino ecc. sono tutte operazioni mirate a trasformare la merce in dono.

- Quindi il consumo non va visto soltanto nella sua attività economica, ma anche nella sua attività culturale.
- Più che parlare di dicotomie tra dono e scambio commerciale, sarebbe più opportuno parlare di sistemi paralleli e complementari che rappresentano uno il canale per creare vincoli e legami sociali, l'altro la necessaria valvola di sfogo per aggirarli. (Marco Aime)