

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



donà 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.