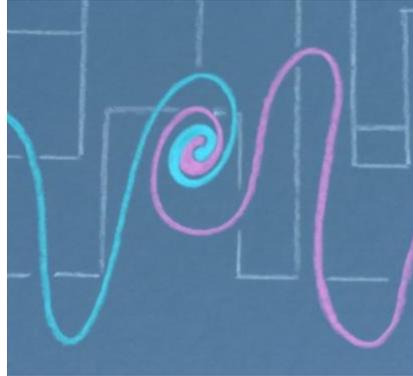


Licia Paglione

Gift4relation

Quando il dono diventa generativo anche di beni relazionali



Introduzione

Il concetto di "bene relazionale", emerso trasversalmente a livello interdisciplinare (economia, politologia, filosofia, sociologia) già intorno alla metà degli anni '80 del Novecento, evidenzia la necessità di mettere maggiormente in luce l'aspetto qualitativo delle relazioni di cui l'essere umano ha bisogno per "fiorire" (Nussbaum 2004). Per questo i "beni relazionali" potrebbero interessare anche chi si occupa di *fundraising* ed intenda esercitare questa professione pensandola come un contributo in vista di una "vita buona", per i singoli e per la società nel suo insieme.

Questa professione, infatti, potrebbe essere un'occasione per contribuire ad una "vita buona" non solo promuovendo condizioni di maggiore equità attraverso, ad esempio, denaro raccolto per sostenere progetti umanitari, ma anche agendo sulla dimensione relazionale, orientando l'attività di raccolta fondi stessa in modo che si faccia "spazio" generativo di relazioni più solidali, più fraterne, di "beni relazionali" appunto. In questo senso si potrebbe immaginare di progettare campagne di raccolta fondi e di comunicazione che permettano di cogliere e lasciar esprimere anche il "valore di legame" dei beni, cioè la loro capacità di veicolare anche un invito a stringere alleanze, a creare relazioni non strumentali, così come gli antropologici che osservarono per primi il dono scoprivano facevano gli oggetti che circolavano con questo significato.

Questo testo, in parte tratto da un mio precedente lavoro¹ e in parte frutto del percorso formativo Giff4Relation realizzato lo scorso anno in collaborazione con il dottor Andrea Galluzzi e grazie al sostegno offerto dal Bando Dono e Dintorni 2019 promosso da ASSIF e Fundraiserperpassione², ha l'intenzione di offrire spunti utili a risignificare il dono di questo senso relazionale.

Il testo si compone di tre parti: nella prima parte sono contenute alcune delle principali definizioni di "bene relazionale", nella seconda e terza una proposta esplicativa della sua genesi alla luce della prospettiva socio-antropologica del dono (Mauss 2002 [1923-24], Caillé 1998, Godbout 1998, 2002, 2008).

1. Beni relazionali: alcune definizioni

A partire dalla metà degli anni '80, il concetto di "bene relazionale" entra in scena con maggior rilevanza nel dibattito scientifico sul tema del benessere e in particolare quale elemento esplicativo del noto "paradosso della felicità", evidenziato dal demografo R. Easterlin (1974) già dagli anni '70, secondo il quale l'aumento del reddito non è sempre correlato positivamente all'aumento della felicità, contrariamente a quanto le teorie economiche dominanti presupponevano. In questo ambito il concetto di "bene relazionale" viene introdotto entro una delle ipotesi che tenta di spiegare tale paradosso (Bruni 2004) suggerendo l'idea che l'aumento del reddito possa avere indirettamente effetti negativi sull'aumento della felicità perché andrebbe a rovinare la qualità di alcune relazioni sociali, in particolare quelle di carattere non strumentale - i "beni relazionali" appunto - la cui presenza sarebbe fondamentale per la "fioritura umana" (Nussbaum 2004).

Ad oggi non esiste un accordo completamente unanime circa i contenuti del concetto di "bene relazionale". I diversi concetti elaborati nel tempo, infatti, si discostano leggermente tra loro a seconda dell'approccio disciplinare da cui nascono.

Tra le prime definizioni proposte c'è quella avanzata in ambito sociologico, all'interno della prospettiva relazionale, da Pierpaolo Donati (1986). Per questo sociologo i beni relazionali, beni in parte ancora da "scoprire" (Donati 2019), sono "entità immateriali che consistono nelle relazioni sociali che emergono da agenti/attori riflessivamente orientati a produrre e fruire assieme di un bene che essi non potrebbero ottenere altrimenti" (Donati, Solci 2011, p. 8). In questa ottica la relazione assume una sua "materialità", divenendo essa stessa un "bene", nel senso di "realtà che soddisfa dei bisogni propriamente umani, ed è "buona" in quanto realizza questo soddisfacimento" (Donati, Solci 2011, p. 8).

Donati sottolinea la natura "emergenziale" del "bene relazionale", come realtà *terza* tra due, che "dipende dalle relazioni messe in atto dai soggetti l'uno verso l'altro e può essere fruito solo se essi si orientano di conseguenza" (Donati 1989). Nei "beni relazionali", cioè, l'apporto individuale è essenziale ma non esclusivo: "emergono solo se la reciprocità opera in maniera piena e

¹ Il testo è sintesi di una parte dei contenuti presenti nel libro M. L. Paglione (2018), *Incontri di valore. I beni relazionali e la loro emergenza*, Pacini Editore, Pisa. Sulle definizioni di "bene relazionale", di cui qui si riportano solo alcune, si veda anche la rassegna presente in Donati P., Solci R. (2011).

² Per maggiori informazioni si veda il sito www.giff4relation.weebly.com

incondizionata" (Donati, Solci 2011, p. 48), ovvero se esiste un contesto adeguato, che è contemporaneamente preconditione per la nascita di un "bene relazionale" e suo effetto.

Sulla scia di questo pensiero, si muove anche Ivo Colozzi (2005), altro sociologo che propone una definizione di "bene relazionale", la cui natura si coglie "utilizzando la logica dell'emergenza: il fatto che si producano beni relazionali non presuppone solo determinate volontà, scelte, orientamenti degli attori (o non dipende solamente da questi) ma richiede determinate configurazioni relazionali" (*Ibidem*, p. 16). Sono, cioè, a suo parere, le scelte individuali attivate dentro specifiche configurazioni relazionali a dare luogo ai "beni relazionali".

Altra definizione del concetto deriva dalla politologa Carole Uhlaner (1989) che lo introdusse nei suoi studi volti a comprendere i motivi e le forme della partecipazione politica attiva dei cittadini. Questa autrice definisce il "bene relazionale" come un *output* prodotto intenzionalmente da individui razionali al fine di massimizzare utilità soggettive, a volte in modo immediato ("beni relazionali di consumo"), a volte in modo mediato dalla creazione di un bene pubblico ("beni relazionali strumentali"). I "beni relazionali" possono nascere da interazioni dirette o indirette, possono essere mediati da un bene materiale (un dono ad esempio), ma, essendo immateriali, non coincidono con esso.

Anche l'economista Benedetto Gui elabora una definizione del concetto di "bene relazionale", per la prima volta già nel 1987, definendolo come risultato, "output intangibile", di un "incontro", inteso come un processo produttivo tra due o più attori che interagiscono comunicando e che può produrre anche *output* di natura diversa da quella economica (Gui 2002), legati al piano comunicativo ed affettivo. Sono per questo autore "oggetti di valore intangibili, non contrattabili e inscindibili dalla relazione interpersonale che li crea" (Gui 1996, pp. 56-57), influenzati dalle intenzioni individuali e dagli stati d'animo di chi interagisce (Gui 2002, p. 44) e nutriti di "capitale umano specifico alla relazione" (Gui 2002, p. 33) di cui sono dotati i soggetti che si incontrano.

Radicalandosi in una prospettiva filosofica di matrice aristotelica, la filosofa Martha C. Nussbaum (1996 [1986]) ritiene che i "beni relazionali" siano quelle relazioni non strumentali, ma dal valore intrinseco, ovvero contenenti valore in sé e perché utili ad altro, che rappresentano una componente imprescindibile della aristotelica "vita buona". Questa studiosa sottolinea anche il rischio o la vulnerabilità che caratterizza "queste componenti della vita buona", dato dal fatto che esse non sono pienamente controllabili da parte dei singoli perché dipendono dalla risposta degli altri³.

Questo stesso aspetto emerge anche da una particolare prospettiva economica che tenta di ampliare quella neoclassica, radicalandosi nell'antica tradizione dell'Economia Civile, e in particolare nel pensiero dell'economista Luigino Bruni. Per questo autore, perché fatto di relazioni, il "bene relazionale", "che l'economia tradizionale non riesce a vedere" (Bruni 2007, p. 150), viene in essere solo nella reciprocità, una reciprocità molto diversa da quella condizionale tipica dei rapporti economico-contrattuali, giacché sua caratteristica essenziale è la gratuità: questa rende la relazione un bene in sé e non uno strumento per altro. In questo senso Bruni individua nei "beni relazionali" la presenza di una forma di reciprocità che chiama "incondizionale", fondata cioè su una logica in cui chi agisce accetta di non avere certezze anticipate circa i risultati che otterrà. In questa caratteristica, paradossale nell'ottica contrattualistica, Bruni, ricordando anche il pensiero di M. Nussbaum, evidenzia la bellezza, ma anche la vulnerabilità dei "beni relazionali", fondamentali per un "vita buona", ma rischiosi perché implicano la possibilità di "essere feriti", dato che non sono pienamente controllabili da parte del singolo ma dipendono dalla risposta dell'altro, una risposta che potrebbe anche non esserci.

Una ulteriore indicazione utile a definire il bene relazionale in quanto relazione distinta da quella più comune in ambito economico, ma ricca di dimensioni propriamente umane, proviene dalla prospettiva conosciuta come *Paradigma del dono*. In essa, per caratteristiche comuni a quelle evidenziate da altri autori, il "bene relazionale" potrebbe coincidere con quel particolare tipo di legame che il dono, circolando, crea e che viene chiamato "propriamente sociale" (Godbout 2002, p. 22). Si tratta di un tipo di legame in cui conta l'identità delle persone coinvolte: "le persone interagiscono come persone globali" (*Ibidem*, p. 75), come unità autonome dotate di coerenza (*Ibidem*, p. 23) e non come somme più o meno eterogenee di ruoli e funzioni, come avviene nei "rapporti di interesse" e "di potere", in cui le persone sono "supporti di funzioni parziali e, almeno in partenza, strumentali" (*Ibidem*, p. 176).

³ "queste componenti della vita buona sono destinate a non essere per nulla autosufficienti. Esse saranno invece vulnerabili in maniera particolarmente profonda e pericolosa" (Nussbaum 1996 [1986], p. 624).

Il "legame propriamente sociale" pertanto è fondamentale per la realizzazione dell'uomo nella sua interezza, la cui natura più profonda, secondo questo approccio, consiste nell'essere un "essere in debito", in quanto originariamente destinatario di un dono, quello della vita, insufficiente a sé stesso, che riconosce l'altro ed il legame con lui come dimensioni fondative di senso, costitutive della propria identità (Pulcini 2005, p. 194). Il dono in questa prospettiva nasce da ed esprime un bisogno di reciprocità ("di amare e di essere amati" - Godbout 1998, p. 30), cioè trova la sua pienezza quando diventa reciproco perché così, cioè nella reciprocità, crea "rapporti propriamente sociali" (Godbout 2002, p. 22).

La reciprocità che struttura tali legami si caratterizza rispetto a quella presente in altri tipi di legame per alcune caratteristiche: è "personalizzata" (Salsano 2008, p. 36), cioè valorizza l'identità dei partners; può essere "differita" nel tempo (*Ibidem*), "generalizzata"⁴ (Salhins 1980), "transitiva", cioè rivolta ad altri che non siano i primi donatori, "incondizionale" (Caillé 1998), cioè fondata su una scommessa incerta rispetto al contraccambio, e allo stesso tempo "condizionale", perché sempre libera, e con ciò non esistente incondizionatamente (Caillé 1998, p. 124, Gasparini 2004, Godbout 2008).

Quest'ultimo punto evidenzia come in questa prospettiva i legami propriamente sociali, come sottolineato a proposito dei "beni relazionali" da Bruni e dalla Nussbaum, appaiano vulnerabili, dato che la loro creazione dipende anche dalla libertà dell'altro.

In ciò si evidenzia la paradossalità della dinamica che li sostanzia: sebbene siano necessari per la realizzazione dell'uomo, la loro esistenza presuppone gratuità, libertà e incondizionalità, elementi che danno la capacità di agire verso l'altro correndo il rischio di perdere, cioè di compiere quello che Caillé (1998, p. 122) chiama un "salto nell'ignoto" di cui non si conosce con certezza l'esito.

Nella compresenza apparentemente paradossale, ben evidente nella prospettiva del dono, di una particolare forma relazionale modellata sulla reciprocità e di una specifica motivazione individuale prevalentemente tendente alla gratuità, elementi entrambi essenziali a sviluppare la dinamica generativa e a mantenere la qualità delle relazioni definibili "beni relazionali", sembrerebbe porsi come nucleo comune trasversale alle varie definizioni di "bene relazionale", sebbene come si vede, non esista ad oggi un accordo completamente unanime circa i suoi contenuti. Questa compresenza fa sì che si attui quella capacità di agire reciprocamente in modo incondizionato dalla certezza di avere in cambio qualcosa, compiendo, dunque, un rischioso "salto nell'ignoto", necessario a dar vita ad un "incontro di gratuità" (Bruni 2006, p. 87), altro modo di chiamare i "beni relazionali".

La possibilità della compresenza di questi elementi, che comunemente sono ritenuti tra loro inconciliabili, è chiarita in modo particolare nella prospettiva teorica, già accennata, che pone come proprio riferimento fenomenologico fondativo il dono e qui di seguito si approfondirà.

2. La dinamica del dono come chiave interpretativa della genesi dei beni relazionali

Per comprendere la possibilità di questa compresenza dei due elementi detti, gratuità e reciprocità, caratterizzante i "beni relazionali", è interessante scoprire nell'ambito delle scienze sociali lo sguardo di una prospettiva che spiega, proprio a partire dalla ricomposizione di questa inconciliabilità, come sia possibile la genesi e la manutenzione di "rapporti propriamente sociali" (Godbout 2002, p. 22), legami che, come detto, possono essere considerati equivalenti, a livello concettuale, dei "beni relazionali".

Tale prospettiva si radica nelle osservazioni di carattere antropologico, condotte in particolare da Marcel Mauss (2002 [1923-24]), sul dono, fenomeno che è stato scoperto non come un atto unilaterale, ma come un insieme di atti, un dare-ricevere-ricambiare, che generano un ciclo capace di svolgere una funzione sociologica fondativa, creare e rafforzare i legami sociali, tanto da poter essere definito "operatore privilegiato di socialità" (Caillé 1998, p. 122). Numerosissimi sono gli esempi di forme di dono osservate nelle pratiche di scambio di diverse popolazioni, ma molto esplicita per descrivere la struttura e la dinamica di questo ciclo, osservato dall'antropologo B. Malinowski (1989 [1922]) nelle isole Trobriand del Pacifico occidentale e ripreso da Mauss, è un sistema di scambio chiamato *kula*. Il *kula*, termine che probabilmente nella lingua locale significava "circolo", consisteva in uno scambio di oggetti fatti di conchiglie tra gli abitanti di diverse isole, distinto dal semplice scambio economico, ma piuttosto dotato di un valore simbolico e sociale in quanto invito a stringere alleanze, a creare legami.

⁴ "la contropartita non è stipulata temporalmente, quantitativamente o qualitativamente" (Salhins 1980, p. 198).

Ciò che di questa e di simili forme di scambio affascinò in particolare Mauss e gli permise di vederle come "fatti sociali" e non solo come azioni individuali, legittimandone l'interesse in ambito sociologico, fu proprio il loro carattere obbligante, evidente innanzitutto nell'atto del "ricambiare", dato che i doni ricevuti obbligavano i destinatari a questo, ma anche negli altri due atti complementari, quello di donare e quello di ricevere doni.

Era l'instaurarsi di questo obbligo a sostenere la creazione di un circuito di atti reciproci generativi di legami di fiducia tra chi scambiava.

La spiegazione che Mauss diede di questo "obbligo di generosità" è espressa in un'ipotesi, definita "indigena" (Godbout 2002, p. 156) perché fa proprio il punto di vista delle popolazioni studiate secondo cui "quel che obbliga a restituire è lo spirito della cosa donata" (Godbout 2002, p. 156) -*hau* in lingua maori-, cioè una particella della natura e della sostanza del donatore, la sua essenza spirituale:

"Ciò che obbliga nel regalo ricevuto e scambiato, è che la cosa ricevuta non è inerte. Anche se abbandonata dal donatore, è ancora qualcosa di lui" (Mauss 2002 [1923-4], p. 18)

L'obbligo del dono, però, appariva a Mauss paradossale, in quanto restava in qualche modo sempre libero: il donatario poteva indirizzare il contro dono ad altri diversi dal primo donatore, non era condizionato né nei modi, né nei tempi, né per l'entità. Il dono, inoltre, sebbene sembrasse totalmente gratuito, mostrava al fondo un interesse di natura non primariamente economica, ma sociale: creare legami⁵.

Da queste osservazioni Mauss definì il dono come una prestazione dal "[...] carattere volontario, per così dire, apparentemente libero e gratuito, e tuttavia obbligato ed interessato" (Mauss 1965 [1923-4], p. 157), capace di avviare un ciclo di atti reciproci, fondativi di una "struttura di reciprocità" (Pulcini 2005, p. 198) generativa di legami sociali. Per questo, come J. T. Godbout (2002, p.14) afferma, "bisogna pensare il dono non come una serie di atti unilaterali e discontinui, ma come un rapporto". La reciprocità del dono può avere però caratteristiche diverse dando vita a legami di tipo diverso. Quando è prevalentemente incondizionale, non strumentale e personalizzata, struttura "il sistema sociale in quanto tale" (Godbout 2002, p. 22), una rete formata da un particolare tipo di relazioni, molto simili ai "beni relazionali", definite "legami per eccellenza tra persone" (*Ibidem*, p. 175) o "relazioni propriamente sociali", caratterizzate dalla compresenza di gratuità e reciprocità e distinte da quelle "di interesse economico" e "di potere", tipiche degli altri due sistemi che tali autori scorgono, quello di mercato e quello redistributivo.

Da questo sguardo che coglie la possibile e necessaria compresenza di una pluralità di moventi, come già vedeva Mauss – obbligo e libertà, interesse e gratuità – i teorici del dono più contemporanei offrono una base per definire un modello di azione capace di creare "relazioni propriamente sociali", o beni relazionali. Se il dono infatti creativo di legami è nel contempo e paradossalmente obbligato e libero, interessato e disinteressato (*Ibidem*, p. 43)⁶, perché le relazioni che esso circolando crea assumano la qualità propriamente sociale, occorre che tra i quattro moventi due abbiano il primato, perché dia vita alla logica che permette quel "salto nell'ignoto".

Questo aspetto emerge entrando più in profondità nel cuore del dono e delle sue dinamiche, nel loro nucleo, nell'elemento "veramente comune ed essenziale alle diverse interpretazioni del dono" (*Ibidem*), che è l'incondizionalità, il fatto di offrire senza attendere una restituzione determinata (Caillé 1998, pp. 121 e ss.). Essa rappresenta il valore più specifico del dono, esprime quel "qualcosa in più" che coincide con la gratuità, essenziale a che il dono svolga la sua funzione di "operatore privilegiato di socialità". Tanto che questi autori sottolineano che l'incondizionalità è la dimensione "originaria" (Caillé 1998, p. 124), quella in un certo senso prioritaria, che fa nascere i "beni relazionali"⁷, ma anche la condizione che permette che il legame si rafforzi e mantenga la sua qualità "propriamente sociale"⁸. Per sottolineare questo primato dell'incondizionalità nella genesi dei beni relazionali e come

⁵ Queste diverse dimensioni (economico-materiale e socio-relazionale, assieme ad altre) nel dono non erano separate, per questo Mauss definisce il dono come un "fenomeno sociale totale", che coinvolge, cioè, tutti gli aspetti della vita sociale.

⁶ "[...] il concetto di dono non si applica più quando una delle sue quattro componenti, l'obbligo, l'interesse strumentale, la spontaneità o il piacere, si separa dalle altre e funziona nell'isolamento diventando come dipendente soltanto da sé stessa" (*Ibidem*, p. 69).

⁷ Spiega, infatti, Caillé (1998) che "L'alleanza può nascere soltanto da una scommessa incondizionale" (*Ibidem*, p. 122), base su cui può instaurarsi poi un regime condizionale.

⁸ "L'alleanza può vivere solo nel registro dell'incondizionalità" (*Ibidem*, p. 123), cioè nel coraggio di correre il rischio che non ci sia contraccambio, non solo all'inizio, ma in ogni momento del ciclo, anche nel ricevere e nel ricambiare.

loro elemento qualificante, Godbout suggerisce che il dono, più che un ciclo, dovrebbe essere considerato una "spirale" (Godbout 2002, p. 169) in cui "[...] il momento capitale è il primo" (*Ibidem*, p. 169-170), quello che contiene la misura massima di incondizionalità.

3. Dono e doni: beni e mali relazionali

D'altra parte non tutte le relazioni sono beni per la "fioritura" delle persone e le dinamiche del dono, infatti, esprimono le profonde ambivalenze in esse potenzialmente presenti.

La prospettiva del dono permette cioè di scorgere anche l'emergere e l'instaurarsi di "mali relazionali". Il dono, infatti, non sempre nella realtà sociale "funziona" nel modo descritto, non sempre è mosso da un'equilibrata coesistenza delle dimensioni motivazionali dette e non sempre produce i risultati che erano nelle intenzioni iniziali.

Tali ambivalenze traspaiono dal suo stesso vocabolario: già Marcel Mauss osservava in un famoso articolo che la parola *giff* nelle lingue germaniche antiche (e ancora nell'inglese) indica il dono, ma anche il veleno, mostrando come "Il dono dunque è al tempo stesso guerra e alleanza, gratifica e ferita" (Caillé 2008, pp. 32-33)⁹.

Tale ambivalenza richiama l'idea della 'completezza' del ciclo del dono, che, come aveva scoperto M. Mauss dalle sue osservazioni antropologiche, è costituito da tre momenti (dare, ricevere e ricambiare) interconnessi l'uno con l'altro, e della sua 'autenticità'¹⁰ (Gasparini) legata a particolari intenzioni dominate da gratuità e libertà.

Se il ciclo viene spezzato, se un momento viene ingigantito rispetto agli altri, se le intenzioni di donatore e donatario non sono prevalentemente legate a gratuità e libertà, il dono si trasforma in qualcos'altro, a volte in qualcosa di pericoloso per le persone e per l'esistenza di legami propriamente sociali.

Ad esempio un dono può restare unilaterale, cioè costituito solo da un "dare" a senso unico. Di per sé questo non implica che il dono sia pericoloso. Lo diventa, però, se l'unilateralità mette chi riceve nell'impossibilità di ricambiare perché in questo caso rischia di creare condizioni di umiliazione e di inferiorità¹¹. Può esserci poi un dono interessato, cioè un dono non mosso da gratuità, ma carico di interessi nascosti, desiderio di potere o di espressione esibizionistica di sé (Araujo 1999, p. 19). Può esserci un dono spersonalizzato, cioè tanto disinteressato al destinatario e al rapporto con lui da essere incapace di risultati positivi, cioè di alleviare "le pene dell'altro" e di rispondere alle reali necessità di chi riceve, diventando inutile.

Tali esiti possono dipendere dalle intenzioni del donatore e del donatario, o, in altri termini, dallo "spirito del dono" (Godbout 2002). Interessante quanto suggerisce il sociologo Gasparini (1998, p. 153 e ss., 2004, pp. 205-213, 2009): possono esistere doni di tipo diverso, distinti a seconda delle intenzioni, che possono produrre sul piano relazionale risultati differenti: legami liberi se l'intenzione prevalente è la gratuità, legami di dipendenza se l'intenzione prevalente è lo sfoggio di grandezza o la volontà di controllo, distruzione di legami, scambi commerciali se l'intenzione prevalente è l'interesse individuale.

Aver quindi cura delle intenzioni che muovono il dono, preservarne la dimensione legata alla gratuità, alla libertà, all'incondizionalità, si mostra essere un elemento fondamentale perché si generino "incontri di gratuità" (Bruni), cioè, perché si possa favorire, attraverso la pratica del dono, la nascita di relazioni qualificabili come "beni relazionali".

Conclusioni

Il percorso tracciato in questo testo vorrebbe offrire almeno alcuni spunti essenziali di una prospettiva teorica utile a valorizzare, anche sul piano pratico della professione del fundraiser, la dimensione relazionale, considerandola un bene in sé, vedendo nel dono e nella sua dinamica generativa un "operatore privilegiato di socialità".

Il dono è presentato come un elemento della vita sociale importante non solo come mezzo per raccogliere fondi, per aumentare la ricchezza materiale, ma anche come occasione per costruire e ricostruire un tessuto sociale ricco di relazioni non strumentali, necessarie alla fioritura

⁹ La stessa duplicità di significato si ritrova nel greco *dosis*: "Il dono che è ugualmente il dono e la dose di veleno, ciò che uccide e ciò che guarisce, a seconda... della dose, appunto" (Caillé 2008, p. 33).

¹⁰ Non è questo un termine che vuole esprimere giudizi di valore, ma solo l'efficacia del dono nello svolgere la funzione sociologica che gli è stata riconosciuta: creare alleanze, legami di fiducia, "relazioni propriamente sociali", "beni relazionali".

¹¹ "quando è unilaterale il dono tende a negare l'altro invece di offrirgli i mezzi per donare" (Godbout 2008, p. 364)

umana dei singoli e della società e per questo in se stesse considerabili beni. Chi dunque si occupa di dono, anche attraverso l'attività professionale del fundraising e sostenendo organizzazioni nel promuovere attività di raccolta fondi, può in questo senso trovare in questo testo parole magari utili a svolgere un ruolo assai rilevante: maneggiando con cura il dono possono, infatti, è possibile farsi mediatori nella genesi di relazioni di alta qualità umana, "beni relazionali", arricchendo la società anche di questa componente immateriale, invisibile, non facilmente ponderabile, ma non per questo meno essenziale per una "vita buona".

Bibliografia

- Bruni L. (2006), *Il prezzo della gratuità*, Città Nuova, Roma.
- Id. (2007), *La ferita dell'altro*, Il margine, Trento.
- Caillé A. (1998), *Il Terzo Paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Id. (2008), *Note sul Paradigma del dono*, in Grassatelli P., Montesi C. (2008), *L'interpretazione dello spirito del dono*, Franco Angeli, Milano.
- Colozzi I. (2005), *Cosa sono i beni relazionali. Un confronto fra approcci economici e approccio sociologico*, in "Sociologia", XXXIX, 2, pp. 13-20.
- Donati P. (1986), *Introduzione alla sociologia relazionale*, Franco Angeli, Milano.
- Id. (2019), *Scoprire i beni relazionali. Per generare una nuova socialità*, Rubettino, Soveria Mannelli.
- Donati P., Solci R. (2011), *I beni relazionali. Cosa sono e quali effetti producono*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Easterlin R. (1974), *Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence*, in Davis P. A., Reeder M. W. (a cura di), *Nation and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*, Academic Press, New York e London, pp. 89-125.
- Gasparini G. (1998), *Sociologia degli interstizi. Viaggio, attesa, silenzio, sorpresa, dono*, Bruno Mondadori, Milano.
- Id. (2004), *Il dono tra economia e società*, in "Aggiornamenti sociali", 55, 3, pp. 205-213.
- Godbout J.T. (1998), *Il linguaggio del dono*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Id. (2002), *Lo spirito del dono*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Id. (2008), *Quello che circola tra noi. Dare ricevere e ricambiare*, Vita e Pensiero, Milano.
- Gui B. (1987), *Elements pour une definition d'economie communautaire*, in "Notes et documents", 19-20, pp. 32-42.
- Id. (2002), *Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni relazionali*, in Sacco P.L., Zamagni S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna, pp. 15-66.
- Malinowski B. (1989 [1922]), *Gli argonauti del Pacifico occidentale*, Newton Compton, Roma.
- Mauss M., (2002 [1923-4]), *Saggio sul dono. Forme e motivo dello scambio nelle società arcaiche*, Einaudi, Torino.
- Nussbaum M. (1996 [1986]), *La fragilità del bene: fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*, Il Mulino, Bologna.
- Id. (2004), *Mill between Aristotle and Bentham*, in "Daedalus", 133 (2), pp. 60-68.
- Paglione M. L., *Incontri di valore. I beni relazionali e la loro emergenza*, Pacini Editore, Pisa 2018.
- Pulcini E. (2001), *L'individuo senza passioni. Individualismo moderno e perdita del legame sociale*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Sahlins M. (1980 [1972]), *L'economia dell'età della pietra. Scarsità e abbondanza nelle società primitive*, Bompiani, Milano.
- Salsano A. (2008), *Il dono nel mondo dell'utile*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Ulhaner C. (1989), *Relational goods and participation. Incorporating sociality into the theory of rational action*, in "Public choice", 62, pp. 253-285.