

14 dicembre 2023 14:55

Che senso ha fare regali? Questa parte antica dell'essere umano...

di [Redazione](#)

Hai già pianificato i tuoi regali per le feste? Se sei come me, potresti aspettare fino all'ultimo minuto. Ma sia che ogni singolo regalo sia già incartato e pronto, sia che tu vada nei negozi alla vigilia di Natale, fare regali è una parte curiosa ma centrale dell'essere umano.

Durante le ricerche per il mio nuovo libro, ["So Much Stuff"](#), su come l'umanità è diventata dipendente dagli strumenti e dalla tecnologia negli ultimi 3 milioni di anni, sono rimasto affascinato dallo scopo di regalare le cose. Perché le persone dovrebbero semplicemente consegnare qualcosa di prezioso o di valore quando potrebbero usarlo da sole?

[Per me come antropologo](#), questa è una domanda particolarmente potente perché fare regali probabilmente ha [radici antiche](#). E i regali si possono trovare in [ogni cultura](#) conosciuta in tutto il mondo.

Quindi, cosa spiega il potere del presente?

Indubbiamente, i regali servono a molti scopi. Alcuni psicologi hanno osservato un "caldo bagliore" – un piacere intrinseco – associato al fare regali. I teologi hanno notato come il dono sia un modo per esprimere valori morali, come l'amore, la gentilezza e la gratitudine, nel [cattolicesimo](#), nel [buddismo](#) e [nell'Islam](#). E i filosofi, da [Seneca](#) a [Friedrich Nietzsche](#), consideravano il dono come la migliore dimostrazione di altruismo. Non c'è da meravigliarsi che i regali siano una parte centrale di Hanukkah, Natale, Kwanzaa e altre festività invernali – e che alcune persone possano addirittura [essere tentate di considerare il Black Friday](#), l'apertura della stagione dello shopping di fine anno, come una vacanza a sé stante.

Ma di tutte le spiegazioni sul perché le persone fanno regali, quella che trovo più convincente fu offerta nel 1925 da un antropologo francese di nome [Marcel Mauss](#).

Dare, ricevere, ricambiare

Come molti antropologi, Mauss era sconcertato dalle società in cui i doni venivano elargiti in modo stravagante.

Ad esempio, lungo la costa nordoccidentale del Canada e degli Stati Uniti, le popolazioni indigene conducono cerimonie di potlatch. In queste feste che durano giorni, gli ospiti regalano immense quantità di proprietà. Consideriamo [un famoso potlatch del 1921](#), tenuto da un capo clan della nazione Kwakwaka'wakw in Canada che diede ai membri della comunità 400 sacchi di farina, mucchi di coperte, macchine da cucire, mobili, canoe, barche a gas e persino tavoli da biliardo.

In un saggio ormai famoso intitolato [“The Gift”](#), pubblicato originariamente quasi un secolo fa, Mauss vede i potlache come una forma estrema di dono. Tuttavia, suggerisce che questo comportamento sia totalmente riconoscibile nella maggior parte delle società umane: diamo via le cose anche quando tenerle per noi sembrerebbe avere molto più senso dal punto di vista economico ed evolutivo.

Mauss osservò che i doni creano tre azioni separate ma inestricabilmente legate. I regali vengono dati, ricevuti e ricambiati.

Il primo atto del donare stabilisce le virtù di chi dona. Esprimono la loro generosità, gentilezza e onore.

L'atto di ricevere il dono, a sua volta, mostra la volontà di una persona di essere onorata. Questo è un modo per il ricevente di mostrare la propria generosità, di essere disposto ad accettare ciò che gli è stato offerto.

La terza componente del dono è la reciprocità, la restituzione in natura di ciò che è stato donato per primo. In sostanza, ci si aspetta ora che la persona che ha ricevuto il dono – implicitamente o esplicitamente – restituisca il dono al donatore originale.

Ma poi, ovviamente, una volta che la prima persona ottiene qualcosa in cambio, deve restituire ancora un altro regalo alla persona che ha ricevuto il regalo originale. In questo modo, donare diventa un ciclo infinito di dare e ricevere, dare e ricevere.

Quest'ultimo passaggio – la reciprocità – è ciò che rende unici i regali. A differenza dell'acquisto di qualcosa in un negozio, in cui lo scambio termina quando il denaro viene scambiato con beni, fare regali costruisce e sostiene le relazioni. Questa relazione tra chi dà e chi riceve il dono è legata alla moralità. Fare regali è un'espressione di equità perché ogni regalo ha generalmente un valore uguale o maggiore rispetto a quello che è stato dato l'ultimo. E donare è un'espressione di rispetto perché mostra la volontà di onorare l'altra persona.

In questi modi, il dono unisce le persone. Mantiene le persone connesse in un ciclo infinito di obblighi reciproci.

Fare regali migliori

I consumatori moderni incarnano inconsapevolmente la teoria di Mauss un po' troppo bene? Dopotutto, molte persone oggi soffrono non della mancanza di doni, ma della sovrabbondanza.

Gallup riferisce che l'acquirente americano medio per le festività stima che spenderà 975 dollari in regali nel 2023, l'importo più alto dall'inizio di questo sondaggio nel 1999.

E molti doni vengono semplicemente buttati via. Durante le festività natalizie del 2019, è stato stimato che oltre 15 miliardi di dollari di regali acquistati dagli americani fossero indesiderati,

il 4% va direttamente in discarica. Quest'anno, si prevede che la spesa per le vacanze aumenterà nel Regno Unito, Canada, Giappone e altrove.

Le moderne pratiche di donazione possono essere fonte sia di stupore che di rabbia. Da un lato, facendo regali ti impegni in un comportamento antico che ci rende umani facendo crescere e sostenendo le nostre relazioni. D'altro canto, sembra che alcune società utilizzino le festività natalizie come scusa per consumare sempre di più.

Le idee di Mauss non promuovono il consumismo sfrenato. Al contrario, le sue spiegazioni sui doni suggeriscono che quanto più significativo e personale è il regalo, tanto maggiore è il rispetto e l'onore mostrati. Un regalo veramente premuroso ha molte meno probabilità di finire in una discarica. E i prodotti vintage, riciclati e fatti a mano – o un'esperienza personalizzata come un tour gastronomico o un giro in mongolfiera – potrebbero anche essere più apprezzati di un articolo costoso prodotto in serie dall'altra parte del mondo, spedito attraverso gli oceani e confezionato in plastica. .

I regali di qualità possono parlare dei tuoi valori e sostenere in modo più significativo le tue relazioni.

(Chip Colwell - Associate Research Professor of Anthropology, University of Colorado Denver -, su The Conversation del 12/12/2023)

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)