

Quel che non si può vendere: l'economia morale della donazione del sangue

FABIO DEI

35 Richard Titmuss, *The Gift Relationship*, Allen and Unwin, New York 1970. Una nuova edizione accresciuta di questo testo, a cura di Ann Oakley e John Ashton, è uscita nel 1997 (New Press, New York). Una traduzione italiana parziale è contenuta in Fabio Dei, Matteo Aria, Giovanni Luca Mancini, a cura di, *La donazione del sangue. Per un'antropologia dell'altruismo*, Pacini, Pisa 2008, pp. 41-60. Ad essa si riferiscono le citazioni che seguono.

I.



Vendersi, donarsi: propongo di trattare queste due nozioni come etnocategorie. Vale a dire, non mi interessa assumerle come risorse dell'analisi storiografica o (nel mio caso) antropologica, come se indicassero fenomeni o pratiche autoevidenti, o che devo preoccuparmi di definire in un loro significato oggettivo. Le considero invece categorie 'indigene', che nella nostra società racchiudono un importante spazio di tensioni morali. Tra il vendersi e il donarsi si articolano forme specifiche di relazioni interpersonali, di concezioni del bene e del male e della giustizia; concezioni che potremmo chiamare tradizionali, ma che devono costantemente riadattarsi alle nuove figure e situazioni che il mutamento socio-tecnologico propone. Come molte categorie di grande rilievo sociale, il vendersi e il donarsi sono rappresentati da figure mitiche o emblematiche. La prostituta è la figura tipica del vendersi: fa commercio di una sfera dell'agire che, si suppone, al commercio dovrebbe essere sottratta. Ma vendersi è anche la peculiarità del corrotto, o di chi per interesse per-

sonale tradisce aspettative di imparzialità – ad esempio il giudice e l'arbitro. Donarsi è in ultima istanza l'atteggiamento del santo, di chi fa sacrificio di se stesso per il bene altrui; ed è a questo modello di riferimento che guarda idealmente il mondo del volontariato.

In queste note discuterò il caso della donazione di sangue, una pratica che consideriamo di solito fra i più puri esempi del 'donarsi': una forma di volontariato particolare, in cui si offre agli altri non tempo o denaro ma una parte del proprio corpo, per di più una parte carica di forte valore simbolico. Di fatto, il mondo dei donatori di sangue è costantemente impegnato a definirsi in questi termini: il discorso dei donatori, se così possiamo chiamarlo, si muove all'interno di uno spazio definito da un lato dall'ideale del donatore puro, dall'altro dal rischio del 'vendersi', cioè di cadute utilitaristiche. Ciò lo rende un oggetto particolarmente interessante per un'analisi delle forme della produzione sociale dei sentimenti morali.

2.

In Italia, come in molti paesi europei, la donazione del sangue avviene oggi su base volontaria, gratuita e anonima. Dunque, la donazione non può essere pagata né in alcun modo 'estorta', e una volta donato il sangue non dev'essere più possibile collegarlo all'identità di chi lo ha offerto. In altre parole, chi lo riceve non deve conoscere il donatore. Il sistema di raccolta, trattamento, validazione e distribuzione del sangue garantisce l'anonimato. Non è stato sempre così, e non lo è oggi in molti paesi, dove il sangue può essere venduto o offerto a chi ne ha bisogno sulla base di rapporti personali. In quanto 'bene' che scarseggia, di cui vi è forte domanda e che si trova nella disponibilità anche degli strati più poveri della popolazione, il sangue può naturalmente diventare una merce, circolare cioè alle condizioni del mercato e a un prezzo determinato dall'equilibrio di domanda e offerta. Neppure l'anonimato è necessariamente una costante dei sistemi trasfusionali. Fino alla scoperta di tecniche anticoagulanti il sangue non poteva essere conservato e doveva essere trasfuso con un passaggio diretto dal donatore al paziente: le donazioni 'braccio a braccio' sono state praticate fino agli anni Sessanta del Novecento (e restano oggi vividamente nella memoria dei soggetti coinvolti). È chiaro che questa tecnica fondava un clima morale completamente diverso attorno alla donazione.

Il modello del donatore puro (volontario, anonimo, consapevole e non pagato) deve principalmente la sua legittimazione scientifica a un celebre lavoro di Richard Titmuss, *The Gift Relationship*, uscito nel 1970³⁵. Economista e sociologo della London School of Economics, Titmuss era un convinto sostenito-

36 Ivi, p. 52.

re del Welfare State: in esso vedeva non solo una forma di assistenza, ma – secondo la prospettiva antropologica di Marcel Mauss – una forma moderna di dono, cioè uno scambio sottratto al principio dell'equivalenza di valore che ha l'effetto di consolidare i legami e la fiducia sociale. Nel libro che dedica al sangue, Titmuss pone a confronto il sistema trasfusionale statunitense, largamente basato sul mercato, e quello britannico, fondato invece sulla donazione volontaria. Dati alla mano, dimostra che il secondo è un sistema di raccolta più efficiente, più conveniente dal punto di vista economico e più sicuro sul piano medico. Il sangue non è un prodotto come tutti gli altri: nel sottoporlo alle leggi del mercato e dell'utilità non si ottengono buoni risultati (ad esempio, la compravendita spinge a offrire il sangue gli strati sociali più bassi ed emarginati, tra i quali è più probabile imbattersi in patologie, magari non dichiarate, che compromettono la sicurezza, obbligano a controlli e a scarti più costosi, e così via). Al contrario, sottraendo al mercato la circolazione del sangue, lo Stato crea uno 'spazio di tensione morale' che incoraggia il comportamento solidale e rafforza i legami e la compattezza dell'intero tessuto sociale. Nel corso della sua argomentazione, Titmuss costruisce una tipologia dei donatori sulla base delle loro motivazioni, da un massimo di utilitarismo a un massimo di altruismo. I tipi che individua sono otto: si va dal vero e proprio venditore del proprio sangue al donatore puro. Quest'ultimo è definito "donatore volontario per la comunità"; il suo gesto si caratterizza per l'assenza totale di ricompense tangibili, così come di minacce di penalità legate a un eventuale rifiuto di donare, e per la consapevolezza che il suo sangue è destinato "ad anonimi estranei, senza distinzione di età, sesso, condizione sociale, reddito, classe, religione o gruppo etnico"³⁶. Tra questi due estremi si collocano vari tipi

intermedi, per i quali dare il proprio sangue non è una pura pratica di mercato ma neppure una scelta completamente libera e disinteressata. Sono i casi in cui la donazione è incoraggiata con ricompense tangibili, oppure associata a benefici marginali (ad esempio la possibilità di poter usufruire gratuitamente di cure mediche o di giornate libere dal lavoro); i casi in cui la donazione è imposta come condizione perché i propri familiari, amici o colleghi possano usufruire di servizi trasfusionali; o, ancora, i casi in cui rifiutarsi di donare può portare a svantaggi o punizioni (può essere il caso delle donazioni nell'esercito, nelle carceri o all'interno di regimi totalitari). In simili situazioni non è detto che manchi almeno una componente di solidarietà e che premi e punizioni non ottengano l'effetto desiderato: ma per Titmuss la presenza dell'utile contamina le pratiche e impedisce l'innescarsi di quel circolo virtuoso del puro dono che – solo – nutre eticamente la società e i sentimenti altruistici che la tengono insieme. I donatori puri, egli scrive, “prendono parte alla creazione di un bene più grande, che trascende l'amore per se stessi”. Per ‘amare’ se stessi, essi sentono il bisogno di ‘amare’ degli estranei: l'esatto contrario di quanto avviene con l'utilitarismo mercantile, che mira a “liberare” gli individui da ogni senso di obbligo verso gli altri e dalla preoccupazione per le conseguenze che il proprio comportamento avrà per gli altri³⁷.

3.

È importante osservare che lo studio di Titmuss è basato su una ricerca empirica, consistente nell'analisi delle reti di raccolta del sangue e nella somministrazione di questionari a un ampio campione di donatori, sia negli Stati Uniti sia in Gran Bretagna (limitatamente a Inghilterra e Galles). Negli Stati Uniti, negli anni Sessanta, circa la metà dei ‘donatori’ offre sangue a pagamento – una per-

37 Ivi, p. 59.

centuale che aumenta se si include la raccolta del solo plasma, che avviene esclusivamente a pagamento ed è gestita direttamente dalle case farmaceutiche che lo usano per la produzione di farmaci emoderivati; la restante metà è formata in gran parte da *replacement donors* (quando una persona usufruisce di trasfusioni, i parenti o gli amici sono chiamati a rimpiazzare le dosi di sangue usate) e solo il 7% è classificato nella categoria dei “donatori volontari per la comunità”. I donatori inglesi e gallesi sono invece per definizione appartenenti a quest’ultima categoria, dato che il sistema di raccolta non prevede né pagamenti o altre forme di ricompensa tangibile né forme di costrizione. I questionari sono volti a stabilire le caratteristiche demografiche e sociologiche dei donatori, che risultano essere in prevalenza maschi e concentrati nelle classi medie.

L’unico elemento qualitativo in questa ricerca consiste nella richiesta ai donatori inglesi e gallesi di specificare in modo libero le motivazioni della loro scelta, rispondendo alla domanda: “Perché hai deciso di diventare donatore di sangue?”. Nell’ultimo capitolo del libro Titmuss riporta alcune delle risposte, accorpandole attorno a grandi categorie motivazionali quali “altruismo”, “gratitudine per godere di buona salute”, “reciprocità”, “consapevolezza del bisogno di sangue”, “dovere”, “*personal appeal*” (cioè la spinta e l’incoraggiamento di familiari o amici). Solo una piccolissima percentuale fa riferimento al desiderio di ottenere benefici, come analisi mediche regolari, o miglioramenti di salute (in riferimento alla vecchia idea degli effetti terapeutici del salasso). In realtà, queste risposte non dicono molto. O meglio, dicono che i donatori inglesi sono consapevoli di collocarsi all’interno di una filosofia del volontariato, e se richiesti la enunciano come meglio possono, dichiarano cioè di approvarla. Sarebbe stato molto strano il contrario, visto che i questionari sono somministrati attraverso le stesse istituzioni che gestiscono il sistema trasfusionale. Ma nulla sappiamo delle storie di vita, delle reti di relazioni personali, dei concreti percorsi che hanno portato le persone a donare. È chiaro che il riferimento ai grandi valori astratti (altruismo, dovere) è una interpretazione ex-post della pratica, non necessariamente la ragione o la causa di essa. Ad esempio, solo il 13,2% del campione di Titmuss dichiara di aver deciso di donare perché convinto da persone vicine (familiari, colleghi di lavoro etc.). Ma questo potrebbe esser vero anche per quella maggioranza di intervistati che si limitano, in un modo che deve apparir loro politicamente corretto, a richiamare i valori astratti dell’altruismo o del dovere come motivi della scelta. Se così fosse (ed è quanto ad esempio suggeriscono gli studi attuali sui donatori italiani³⁸), in che misura reggerebbe la categoria titmussiana del donatore puro e anonimo, motivato solo dall’astratto ‘amore’ per gli estranei? La scelta

di donare maturerebbe piuttosto in un contesto di concrete relazioni faccia-a-faccia e – come il classico dono maussiano – alimenterebbe specifici legami sociali.

In definitiva, la fallacia metodologica in cui sembra incorrere Titmuss consiste nel presentare come analisi descrittiva quello che è invece un modello normativo. Il suo “ottavo tipo”, il donatore puro, è in realtà un ideale inscritto nel sistema volontario della donazione adottato in Gran Bretagna – potremmo dire un donatore preferito, per analogia con il “lettore preferito” di cui parla Stuart Hall nell’analisi della comunicazione mediale³⁹. Gli intervistati lo comprendono perfettamente e nelle loro risposte cercano per lo più di mostrarsi aderenti ai suoi principi, usando le stesse parole e gli stessi concetti che hanno appreso dalla propaganda. Confermano cioè l’ideologia o il discorso dominante. Ciò non inficia affatto la tesi di Titmuss sulla superiorità del sistema volontario rispetto a quello di mercato: solo che il suo libro non ci dice nulla riguardo alle motivazioni dei donatori. Non siamo in grado di dire in che modo gli inglesi o i gallesi si muovono all’interno di un sistema istituzionale fondato sull’altruistico ‘donarsi’, né di capire come quelli americani lo facciano in una cornice che privilegia l’utilitaristico ‘vendersi’. I due sistemi dicono entrambi come il rispettivo donatore ideale dovrebbe essere. Dal punto di vista antropologico, però, interessa capire come le persone e i gruppi vengono a patiti col modello normativo, negoziando rispetto a esso una pluralità di motivazioni, sentimenti, storie e percorsi biografici, reti di relazioni personali. Dove più difficile è l’aderenza fra queste ultime e il modello, ci si può aspettare di trovare le principali aree di tensione morale, i conflitti, i sospetti, i risentimenti.

38 Lucia Boccacin, Giancarlo Tamanza, *Volontariato e donazione di sangue. Il caso dell’AVIS*, Fondazione Italiana per il Volontariato, Roma 1997; Fabio Dei, *Il dono del sangue: modelli culturali e forme di cittadinanza*, in “La ricerca folklorica”, 2008, n. 58, pp. 19-29.

39 Stuart Hall, *Codifica e decodifica* [1980], in Alberto Marinelli, Giovanbattista Fatelli, a cura di, *Tele-visioni*, Meltemi, Roma 2007, pp. 66-83.

40 In quanto segue mi baso fra l'altro su alcuni risultati del lavoro etnografico condotto da Giovanni Luca Mancini sul 'sistema-sangue' in Toscana, nel quadro del dottorato di ricerca in Etnologia e Etnoantropologia presso La Sapienza Università di Roma. Ringrazio l'autore per avermi introdotto ad alcuni aspetti della sua dissertazione ancora in via di completamento (Giovanni Luca Mancini, *Istituzioni del dono. Antropologia del sistema-sangue in Toscana*).

4.

La fortuna del libro di Titmuss ha contribuito a consolidare la visione volontaria, gratuita e anonima della donazione, che è stata progressivamente assunta dagli stessi Stati Uniti e fatta propria dalle organizzazioni sanitarie internazionali. È questa la filosofia dell'Unione europea e del Servizio sanitario nazionale italiano, che la recepisce con leggi regolative dei servizi trasfusionali come la 107/1990 e, più di recente, la 219/2005. Ma soprattutto, questa filosofia è sostenuta con forza dalle associazioni di donatori, in particolare l'AVIS (Associazione italiana volontari del sangue), attraverso le quali in Italia passa gran parte della raccolta del sangue e delle relative attività di promozione e sensibilizzazione. Nell'Italia di oggi, come nell'Inghilterra studiata da Titmuss, la donazione è interamente volontaria, gratuita e anonima e almeno in teoria i donatori sono tutti dell'“ottavo tipo”.

Eppure la pratica non coincide mai completamente con il modello normativo. Restano zone contese e opache, nelle quali i confini con la logica del 'vendersi' si fanno più frastagliati e incerti – e nelle quali germogliano infatti sospetti, accuse, conflitti. Vediamo meglio due di queste zone di minore trasparenza, riguardanti alcuni vantaggi offerti ai donatori, da un lato, e dall'altro il rapporto tra donazione volontaria e mercato dei farmaci emoderivati⁴⁰.

In primo luogo, ci sono dei benefit che si accompagnano alla donazione volontaria. Uno di questi è la possibilità di usufruire di analisi diagnostiche regolari e gratuite. Un altro è la concessione di una intera giornata di riposo, libera dal lavoro. Vi sono inoltre forme di 'remunerazione' morale, come le medaglie, i diplomi, i riconoscimenti pubblici che le associazioni offrono ai donatori più regolari. Nel linguaggio di Titmuss, si tratta di “benefici marginali”, la cui presenza esclude la possibilità di

classificare i donatori come “puri”, cioè dell’“ottavo tipo”. Soprattutto sulla giornata di permesso retribuito si sono aperte grandi discussioni. Questa è una peculiarità italiana, nel senso che in molti altri paesi europei i donatori non godono di un simile privilegio, considerato una forma indiretta di retribuzione. Le associazioni italiane, pur devote alla filosofia della integrale gratuità, lo sostengono tuttavia con forza. Quando nel 2008 l'allora ministro per la Pubblica amministrazione e l'innovazione Renato Brunetta incluse nella bozza del decreto cosiddetto anti-fannulloni una misura limitativa (il taglio della quota di retribuzione aggiuntiva per le giornate di permesso richieste dai donatori), fu costretto a tornare sui suoi passi da una vera e propria sollevazione del mondo del volontariato. In altre parole, su questo punto si apre uno spazio di tensione morale compreso fra due poli: da un lato il sospetto di utilitarismo e strumentalità (‘si dona solo per avere una giornata libera’), dall'altro il risentimento per misure viste come punitive, che negano ai donatori il giusto riconoscimento di un ruolo (‘i donatori fanno del bene e non devono rimmetterci’).

È chiaro che i donatori non leggono il ricorso a questo o altri benefit come un modo di ‘vendersi’: al contrario rivolgono l'accusa di utilitarismo a chi minaccia i benefit (lo Stato che per risparmiare punisce proprio i cittadini più altruisti). Ma pare legittimo chiedersi: ci sarebbero meno donatori qualora fosse abolita la concessione della giornata di riposo? Difficile dirlo. Molti studi di psicologia sociale sostengono (in qualche modo nella scia del pensiero di Titmuss) che le ricompense tangibili non incentivano il comportamento altruistico, e anzi possono avere l'effetto opposto. Un recente studio riguardante l'Italia ha cercato di mostrare che invece la giornata libera è un incentivo efficace; il che spiegherebbe fra l'altro la prevalenza di

41 Nicola Lacetera, Mario Macis, *Motivating altruism: a field study*, IZA (Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit/ Institut for the Study of Labor) Discussion Paper No. 3770 (2008); Nicola Lacetera, Mario Macis, Robert Slonim, *Rewarding altruism? A natural field experiment*, NBER (National Bureau of Economic Research) Working Paper No. 17636 (December 2011).

42 Observa, *Gli italiani e le pratiche di donazione e trasfusione del sangue*, Report di ricerca per il Centro Nazionale Sangue (2009).

43 Bernardino Spaliviero, *Come cambierà il plasma italiano*, <http://www.donoevita.it/2011/04/15/come-cambiera->

lavoratori dipendenti fra i donatori⁴¹. Quest'ultimo dato può esser letto in molti modi diversi, naturalmente. Ma non è questo il punto. Il tentativo degli psicologi sociali di mostrare empiricamente l'efficacia o meno di certi incentivi è sottodeterminato da un problema più generale: vale a dire il significato che un certo incentivo (denaro, giornata libera, analisi cliniche, offerta di ristoro etc.) assume nel quadro di un peculiare contesto morale, variabile storicamente e compreso fra i due poli del vendersi e del donarsi. In altre parole, i benefit entrano a far parte di una economia morale del dono del sangue, e non ha molto senso chiedersi se in generale essi stimolano o meno l' 'altruismo'. Non fondano la pratica del dono: al contrario assumono significato all'interno di essa. Solo così si può comprendere un dato che emerge dalla stessa ricerca di Lacetera e Macis, come da molti altri studi⁴²: la gran parte dei donatori italiani rifiuta sdegnosamente l'idea di 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 etc. Queste ultime forme sono viste non come pagamento ma come riconoscimento. È un punto che ci riporta fra l'altro alla classica teoria maussiana, secondo la quale il 'contraccambiare' – al di fuori dell'equivalenza di valore, e dunque con l'esclusione del denaro – è un fattore cruciale nell'alimentare la relazione di dono. Non c'è motivo per cui non si debba applicare anche ai donatori di sangue questo principio, piuttosto che considerarli come animati da un 'altruismo' astratto e puramente ideale.

5.

Una seconda area di potenziale tensione nella pratica della donazione, dove il rapporto tra vendersi e donarsi si fa più opaco, riguarda il ruolo che l'impresa privata e il mercato giocano nel

sistema-sangue. Una parte importante del sangue raccolto dai donatori viene oggi destinato non alla trasfusione ma alla produzione di farmaci emodevativi. In particolare, la produzione farmaceutica ha bisogno di una grande quantità di plasma. Il plasma è ricavato dalla centrifugazione del sangue intero dei donatori, oppure da una procedura di separazione dalle altre componenti (globuli rossi, piastrine) che avviene nel momento stesso della donazione (plasmaferesi). Il plasma raccolto viene inviato all'industria farmaceutica per la produzione di importanti farmaci come l'albumina, le immunoglobuline, i fattori della coagulazione e altri. Il rapporto tra imprese private e Servizio sanitario nazionale avviene attraverso convenzioni stipulate dalle Regioni (singolarmente o in modo associato): l'impresa garantisce al sistema pubblico la fornitura di medicinali in una quota corrispondente alla quantità di plasma conferita.

Le convenzioni possono solo avvenire con imprese autorizzate dal Ministero della Sanità. Attualmente in Italia vi è una sola impresa autorizzata, la Kedrion Biopharmaceuticals, situata in provincia di Lucca: quindi una situazione di monopolio *de facto*, anche se nel corso del 2012 le Regioni potranno indire nuove gare d'appalto su scala europea e sulla base di una mutata normativa dell'Unione Europea. Attualmente il plasma è conferito alla Kedrion in conto lavorazione: esso resta dunque sempre di proprietà del Servizio sanitario nazionale e deve essere lavorato in modo separato, così che il plasma proveniente dai donatori italiani non si mescoli mai a quello che l'industria farmaceutica acquisisce per vie diverse, vale a dire sul mercato. Si tratta di plasma acquistato all'estero, nei molti paesi in cui questa pratica è legale.

Dunque vi sono due distinte filiere: una 'etica', basata interamente su donazioni volontarie e su convenzioni che garantiscono ai donatori il ritorno del

il-plasma-italiano (edizione online del notiziario AVIS Veneto "Dono&Vita").

loro plasma nell'assistenza pubblica, l'altra commerciale, basata su plasma acquistato sul mercato e destinata a una produzione a fini di profitto. Le otto regioni italiane che si sono consorziate in un Accordo interregionale plasma (AIP) chiedono di rendere la distinzione ancora più chiara, separando le autorizzazioni all'immissione in commercio dei rispettivi farmaci, con la specificazione, per i primi, della qualifica di "farmaco etico"⁴³. Tuttavia le cose non sono così semplici. Intanto perché è la stessa impresa a sviluppare contemporaneamente le due filiere, agendo da un lato secondo percorsi etici e dall'altro secondo logiche commerciali che si prestano sistematicamente al sospetto di non eticità. Fra l'altro, la stessa Kedrion appartiene a un grande gruppo industriale che è stato coinvolto qualche anno fa in uno scandalo e in procedure giudiziarie relative all'acquisto e all'utilizzo di plasma infetto⁴⁴. Una vicenda dominata da sospetti di acquisizione di sangue da paesi poveri in condizioni di scarso controllo, di irregolarità nelle procedure di validazione, di rivendita di prodotti non sicuri e così via – sospetti che, indipendentemente dagli esiti giudiziari negativi, trasportano in un clima molto diverso da quello del 'dono'.

Ma il problema principale è un altro: la raccolta di plasma da donatori italiani non garantisce la totale autosufficienza nella produzione di farmaci. Dunque lo stesso Servizio sanitario nazionale deve rivolgersi al mercato per ottenere la materia prima mancante. La cura posta nel mantenere separato il circuito del dono da quello della merce sembra qui vanificarsi: o meglio, proprio l'insistenza ideologica sulla separazione mostra che di fatto i due circuiti non sono tanto facilmente separabili. Il volontariato e la sanità pubblica devono accettare l'esistenza della 'vendita' e venire a patti con essa, incrociandola direttamente nel delicato rapporto con l'impresa privata e le sue logiche.

6.

Abbiamo così sfiorato alcuni punti in cui logiche diverse sembrano toccarsi e quasi confondersi: non solo il dono e la merce, anch'esse etnocategorie⁴⁵, ma persino un'idea di altruismo puro e incondizionato e un utilitarismo senza scrupoli. In altre forme della donazione di parti del corpo queste aree di tensione e incertezza sono anche più forti. È il caso della donazione degli organi, dove la motivazione altruista è tanto più potente e di conseguenza più gravi e atroci si fanno i sospetti. Sospetti di un traffico illegale di parti del corpo che circolano dai corpi dei paesi più poveri del mondo a quelli dei più ricchi; sospetto di persone, soprattutto bambini, rapiti e uccisi per l'espianato di organi; sospetto di commercio di cadaveri gestito con la tacita o esplicita compiacenza delle stesse istituzioni sanitarie. A proposito di simili pratiche, spesso è difficile discriminare fra la realtà e l'immaginazione. Non mancano casi solidamente documentati, ma si tratta anche di temi largamente diffusi nelle leggende metropolitane. Lo sa bene l'antropologa americana Nancy Scheper-Hughes, che si è spesa nella denuncia del traffico di organi, visto come conseguenza estrema di una medicina tardo-capitalistica del tutto amorale, lavorando su un terreno di racconti, testimonianze, rumors in cui il confine tra reale e immaginario non è sempre chiaro⁴⁶. Questa studiosa giunge alla conclusione che la chirurgia dei trapianti tout court è responsabile del mercato illegale dei corpi e delle forme di sfruttamento dei poveri del mondo: la stessa possibilità tecnica del trapianto, in un contesto di mercato globale guidato dalla pura logica del profitto, condurrebbe inevitabilmente a questo tipo di traffici, siano essi legali o illegali. Conclusione francamente paradossale, che trascura completamente l'esistenza di forme di donazione genuinamente volontaria – ma che è almeno

44 Elena Cosentino, *Legami di sangue*, in "Diario", 17 novembre 2006, pp. 14-20.

45 Matteo Aria, Fabio Dei, a cura di, *Culture del dono*, Meltemi, Roma 2008. Sono consapevoli di parlare nella prospettiva di una disciplina che ha assunto la categoria di 'dono' come una oggettiva risorsa interpretativa. Ma siamo oggi in grado di vedere che l'intera tradizione di studi antropologici aperta dall'*Essai sur le don* di Marcel Mauss è stata sottodeterminata da una dicotomia dono-merce tutta interna alla modernità occidentale e ai problemi del capitalismo avanzato. Il problema che presenta una etnografia del contemporaneo è piuttosto quello di mostrare la compenetrazione di 'dono' e 'merce' – i modi in cui il dono si fa presente nel mercato e il mercato nel dono.

46 Nancy Scheper-Hughes, *Il traffico di organi nel mercato globale*, ombre corte, Verona 2002; Nancy Scheper-Hughes, Loïc Wacquant, a cura di, *Corpi in vendita. Interi e a pezzi*, ombre corte, Verona 2004.

indicativa della difficoltà di separare nettamente l'ambito 'etico' da quello dell'utilitarismo amorale.

Un campo in cui i dilemmi morali si pongono in modo ancora diverso è quello della donazione del sangue del cordone ombelicale. Le cellule staminali contenute in tale sostanza possono essere conservate e utilizzate per la cura di malattie genetiche. L'uso di tali cellule può essere autologo-dedicato, cioè a favore del donatore (il neonato) o di suoi consanguinei, oppure allogenico, cioè rivolto ad altri anonimi. L'attuale normativa italiana (decreto ministeriale 18 novembre 2009), consente l'uso allogenico e solidaristico all'interno di strutture pubbliche, oppure un uso dedicato solo in caso di patologie in atto o di famiglie con documentati rischi di malattie genetiche. Resta però aperta per tutti la possibilità di conservare le cellule staminali a uso autologo in banche operanti all'estero, esportandole a proprie spese. Quest'ultima pratica è scoraggiata dall'associazionismo, ma incoraggiata a fini commerciali dalle banche stesse, che la presentano come una sorta di assicurazione sulla vita del bambino, per le potenzialità terapeutiche che consente (e che, si suppone, presenterà ancora di più in futuro, confidando in ulteriori progressi della medicina genetica). L'alternativa tra una soluzione individualistica, utilitaria e di mercato e una pubblica e solidaristica, che scommette (con Titmuss) sulla maggiore efficacia di un sistema in cui tutti donano a tutti rispetto a quello in cui ciascuno conserva il proprio, sembra molto netta. Eppure anche qui siamo di fronte a contraddizioni create da una normativa troppo diversificata sul piano internazionale, agli squilibri di potere e di risorse in parti diverse del mondo.

Naturalmente, questi brevi cenni possono solo dare un'idea della complessità di queste forme di scambio e circolazione di parti del corpo all'interno della biomedicina contemporanea e di quello che potremmo chiamare il corpo sociale globale. Spero però siano sufficienti a mostrare il ruolo cruciale di tali pratiche nella costituzione e nella costante negoziazione dello scenario etico in cui oggi definiamo il 'vendersi' e il 'donarsi' – nonché certe idee di 'persona', di solidarietà, di responsabilità, di altruismo ed egoismo. Spero anche siano sufficienti a mostrare come tali sentimenti morali non sono (non soltanto, almeno) qualità degli individui (buoni o cattivi), e neppure di sistemi generali (ad esempio lo spirito del capitalismo vs. lo spirito del dono). Sono semmai il prodotto di campi di forze istituzionali, che includono i rapporti economici, il governo della cosa pubblica, gli sviluppi delle tecnologie (biomediche, in questo caso) e le pratiche della società civile (ad esempio le associazioni di donatori).

Ora, studiare e anche solo descrivere un tale campo di forze è molto diffi-

cile non solo per la sua ampiezza, ma anche perché le diverse *agencies* che lo compongono usano e diffondono discorsi e categorie contigue a quelle storiografiche o socio-antropologiche. Torno con questo – e chiudo – alla iniziale osservazione metodologica. Donarsi e venderci, altruismo, solidarietà, egoismo etc. sono da intendersi come risorse o come oggetti del discorso storico e antropologico? Vale a dire, come attrezzi del mestiere o come i suoi oggetti? Quel che ci consente di comprendere o quel che dev'essere compreso? Ritenendomi un devoto seguace dell'antropologia interpretativa *à la* Clifford Geertz, non sono affatto convinto che il confine tra il linguaggio comune e quello scientifico possa essere sempre e in ogni caso mantenuto. Credo tuttavia che in questo campo le scienze sociali siano state invase da una retorica del dono eccessivamente e ambigualmente prossima al discorso comune. Rispetto a ciò, un esercizio di distanziamento (di indicialità e riflessività, per esser più precisi) di tipo etnometodologico può essere solo salutare. ■