

Società



NUOVE TENDENZE DI VITA

L'ALTRUISMO DÀ FELICITÀ

Per la scienza, è nel Dna. Per gli economisti, è un investimento. Per tanti, una scelta utile. Perché dare agli altri conviene

DI VALERIA PALERMI

La storia è così bella da sembrare finta. Ma forse, in un mondo di cinici, a Hollywood nessun produttore l'avrebbe mai presa sul serio. Succede ad Atlanta, Georgia: la città dove hanno il quartier generale la Coca-Cola e la CNN, dove si concentra un terzo delle compagnie americane che fanno la classifica di "Fortune 500". Quella con l'aeroporto più trafficato del mondo, sostiene Wikipedia, per numero di passeggeri: 90 milioni l'anno. Non proprio il Paese dei Campanelli, insomma.

Una macchina si ferma al semaforo. A bordo ci sono Kevin Salwen, ex giornalista del "Wall Street Journal" diventato imprenditore, e la figlia quattordicenne, Hannah. Aspettano il verde. Intanto da un lato gli si affianca una lussuosa Mercedes coupé, dall'altro un poveraccio che chiede l'elemosina. Sarebbe bastato che il verde scattasse subito. Invece no. È Hannah, a scattare. A dire al padre, «Se il tipo sulla Mercedes fosse un po' meno ricco, lui sarebbe un po' meno povero. Se quello avesse una macchina più modesta, l'altro avrebbe più da mangiare». Logica adolescenziale? Certo, ma bisogna starci attenti, con i ragazzi, a sfidarli sul loro terreno. Invece il verde arriva ma Kevin non cambia argomento, anzi prende affettuosamente un po' in giro la figlia: «E allora tu che ci vorresti fare? Vorresti vendere la nostra casa per dare i soldi ai poveri?». Lui non lo sa ancora, ma è fatta.

La vita dei Salwen è cambiata in quella mancata di secondi. Perché l'idealismo di una teenager («Papà, ma perché non possiamo fare qualcosa? Perché non cambiamo noi le cose?») alla fine ha contagiato l'intera famiglia. E l'impossibile è successo. La casa l'hanno venduta sul serio. Intendiamoci, era una super casa da 600 metri quadri, quindi non stiamo parlando di gente che si è ritrovata per strada. Però hanno davvero destinato la metà del ricavato ai poveri: 800 mila dollari. Si sono trasferiti in una casa grande la metà, e raccontano di non essere mai stati più felici. «Una domenica mattina, tra panini e caffè, abbiamo fatto un consiglio di famiglia, mia moglie Joan e l'altro figlio Joseph compresi», ha raccontato Kevin: «Ci siamo detti che dovevamo documentarci, capire in che modo potevamo essere utili agli altri. Abbiamo ridotto a tre i campi su cui riflettere: scarsità d'acqua, homeless, povertà». Ci vo-



Dall'alto: ballo di beneficenza al Salone dell'auto di Detroit; meeting di Ceo e alti dirigenti, tra cui Bill Gates senior, per fund raising a Issaquah; l'attore Karlheinz Boehm, fondatore di "Menschen für Menschen"

giono dei mesi, ma una decisione alla fine la prendono: attraverso l'associazione umanitaria newyorkese The Hunger Project (thp.org) i soldi andranno a 40 villaggi del Ghana, per sostenere progetti di microfinanza, assistenza sanitaria, alimentazione.

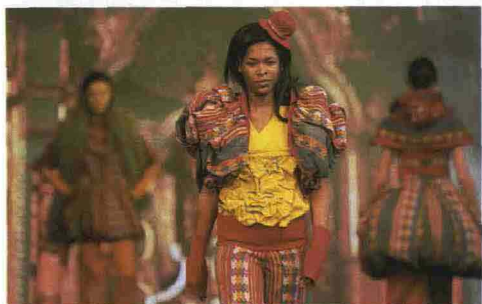
La loro vita è cambiata, molte altre ne cambieranno. Intanto questa storia è diventata un libro appena uscito negli Usa, "The Power of Half" (liberamente: "quanto si può fare con la metà"), ha generato un sito (thepowerofhalf.com), ha scatenato dibattito. Anche critiche: perché c'è chi si è sentito così turbato dalla scelta della famiglia da accusarla di esibizionismo, chi di velleitarismo,

chi ne ha contestato la decisione di mandare gli aiuti in Ghana invece che in America. Loro la prendono seraficamente: «Non vogliamo certo convincere tutti a vendere la propria casa. Vorremmo solo incoraggiare più persone possibili a smetterla di accumulare cose. A definire la loro identità non in base a quanto possiedono, ma in base a quanto sono capaci di dare».

Bingo. La questione che i Salwen pongono è proprio questa: a che cosa potremmo rinunciare nella vita? Di cosa realmente abbiamo bisogno? Di cosa potremmo invece fare a meno? Per questo disturba. È una piccola domanda che contiene molte possibili risposte, perché ruota intorno al tema dell'altruismo: quanto siamo capaci di essere altruisti? Quanto dovremmo? È naturale essere altruisti o lo è piuttosto puntare ad avere il più possibile? Ma anche: essere altruisti "conviene"? Sfide: filosofiche, economiche, esistenziali. Non a caso se le stanno ponendo in molti. Scienziati, perfino: come Michael Tomasello, condirettore del Max Planck Institute for Evolutionary Anthropology di Lipsia. ▶

Foto: A. Szuai - Contrasto, B. Baker - Reuters / Contrasto, P. Rigaud - Laif / Contrasto

Società



Il suo più recente lavoro, "Why We Cooperate", perché cooperiamo, dice che gli esseri umani hanno un'innata attitudine ad aiutarci l'un l'altro. Il comportamento altruista appare nei piccolissimi ben prima che i genitori abbiano potuto insegnargli le regole della buona educazione, per esempio che non si va in giro a picchiare gli altri per prender loro ciò che possiedono. Secondo lo studioso, a 12-18 mesi mostrano già l'istinto a prestare aiuto ad altri esseri umani: per esempio se vedono un adulto estraneo con le mani occupate e incapace di raccogliere da terra qualcosa che gli è caduto, lo fanno per lui. Gli indicano, se lui finge di aver perso qualcosa, dove si trova l'oggetto. Crescendo, l'istinto a cooperare si fa più selettivo: a tre anni sono generosi soprattutto con bimbi che siano stati cooperativi con loro. «I bambini sono altruisti di natura», scrive Tomasello. A teorie analoghe arriva Frans de Waal, il primatologo più famoso del mondo, autore tra l'altro di "Naturalmente buoni" e "La scimmia e l'arte del sushi", nel nuovo "The Age of Empathy: Nature's Lessons for a Kinder Society". La sua tesi: da troppo tempo sopravvalutiamo l'aggressività come molla del comportamento umano, noi siamo piuttosto "programmati" per aiutarci. L'empatia con gli altri è una risposta automatica, praticamente incontrollabile. Al punto che le sole persone emozionalmente immuni alle situazioni di altri uomini, secondo de Waal, sono gli psicopatici.

Insomma è vero che siamo figli di un gene egoista, come voleva la teoria di Richard Dawkins, ma è altrettanto vero, forse di più, che in qualche filamento del nostro Dna c'è il logo di una Coop. «Per questo abbiamo dilemmi morali», nota Tomasello: «Perché la nostra natura è contemporaneamente egoista e altruista». Appare meno bizzarra, allora, la storia di

Sfilata solidale a Berlino; ballo in maschera al Plaza; Ong in Congo; Carla Bruni e Melinda Gates in Benin per raccolta fondi per la lotta all'Aids



Il dono? Serve soprattutto al donatore

colloquio con Pierpaolo Donati* di Valeria Palermi

Professore, lei si occupa di altruismo, ha anche scritto "Il capitale sociale degli italiani"

(Franco Angeli). Essere altruisti conviene?

«Altruismo è fare un dono. Ma il dono oggi ha molti significati. In economia serve ad avere utili, per esempio reputazione aziendale. Altri doni invece hanno scopi sociali. È il caso delle fondazioni: in Europa e Usa le "community foundation" raccolgono doni da imprese, poi ne raddoppiano l'ammontare per destinarlo a progetti per anziani, malati, disabili. Infine, il volontariato: cioè persone che offrono il loro dono, non patrimoniale, nei network delle associazioni. È società civile».

Che cos'è dunque il dono?

«Un atto di scambio. Non mercantile, ma con ricadute sociali. Mai totalmente disinteressato.

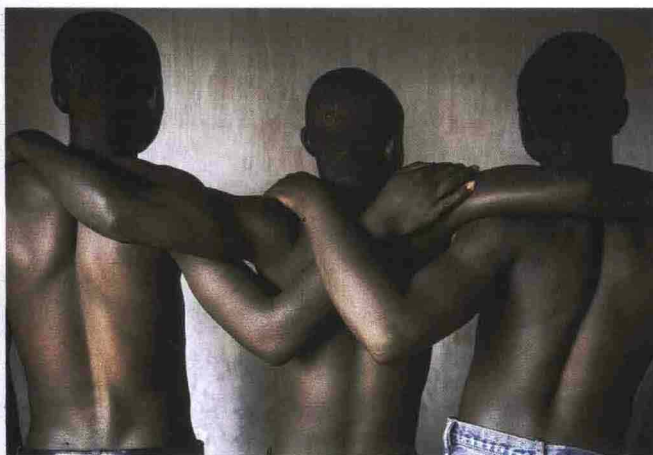
E nella cultura, nelle aziende, nel terzo settore, oggi si sta differenziando rispetto al profitto. La sua funzione sta tornando, come nell'antichità, perché oggi cresce il bisogno di legami sociali. Più si disintegra il tessuto sociale, più gli individui si sentono soli: e il dono serve a connettersi, a creare rapporti significativi. Cementa. Non solo: crea forme di solidarietà, di coesione sociale. È riequilibrio tra chi è ricco e chi è povero, riattiva il senso della comunità. Nell'antica Israele ogni cinquant'anni si redistribuivano le terre per questo».

La società italiana ha questa cultura?

«Solo in forma arcaica, primitiva. L'Italia non ha compreso questa forma moderna, evoluta, tecnologica del donare. Da noi è tribale, chiusa in una cerchia molto ristretta: amici,

Michael Swaine, cui il "Financial Times" magazine ha appena dedicato una pagina. Ogni 15 del mese Swaine, artista che fa lavori in ceramica, si mette sull'angolo di una strada di San Francisco con la macchina da cucire e ripara gratis vestiti di chiunque gliene porti: pantaloni, camicie, gonne, aggiusta tutto. Era cominciata come performance artistica, è diventata altro, ormai va avanti da nove anni. Succede nella malfamata zona di Tenderloin, dove hanno guardato con sospetto lo strano tipo che riparava for free i vestiti di tutti: poi l'hanno accettato, forse come eccezione alla regola che è bene non fi-

darsi. Swaine ogni 15 del mese è lì, e trova che da tutto questo cucire gratis un guadagno lo ricava: parole. Lui racconta le sue storie, e riceve in cambio quelle degli altri. Tutto questo vi appare stucchevole? Troppo buono per essere vero? Eppure la Teoria dell'Altruismo comincia ad avere appassionati sostenitori perfino nel cinico mondo dell'economia. Perché il paradosso è che essere altruisti conviene. Molto. Dov Seidman, di Los Angeles, è un guru del management. Per giornali come "Fortune" è addirittura "the hottest adviser", il miglior "consigliere", di importanti aziende ameri-



Per il guru finanziario Dov Seidman, oggi le aziende possono creare legami con i loro consumatori soltanto facendo scelte etiche

parenti, non circola nella società. Manca la consapevolezza che si riceverà se si dona. Radicata invece in America e Nord Europa, dove il dono è circolare e proliferano le fondazioni».

E dove l'individuo è sempre responsabilizzato.

«Da noi invece è sempre parte di un gruppo. La nostra mentalità è passiva, assistenzialista, la società civile è a "solidarietà corta":

per noi l'altro è solo un parente, qualcuno che si conosce bene. Nel discorso di insediamento John F. Kennedy disse, "Non chiederti cosa il tuo Paese può fare per te, chiediti cosa puoi fare tu per il tuo Paese". Impensabile, da noi».

Per questo da noi la donazione degli organi non decolla davvero mai?

«Infatti. È dono ad estranei. Guardo caso nasce nei paesi anglosassoni, in Canada».

E la donazione di sangue?

«Gli studi mostrano che se ne raccoglie molto di più nei paesi in cui non viene ricompensata».

**ordinario di sociologia all'Università di Bologna*

can. La sua teoria? Cinica, cristallina, esemplare. In un panorama economico mondiale divenuto trasparente per la velocità con cui viaggiano le informazioni (tanto più quelle che si vorrebbero tener nascoste), un ottimo modo per un'azienda di superare le concorrenti è batterle sul piano etico. La migliore performance è quella etica, perché il miglioramento dell'immagine aziendale si porterà dietro prima la simpatia dei potenziali clienti, poi i soldi che spenderanno per i suoi prodotti. Non solo: un consumatore oggi può facilmente distruggere la reputazione di un'azienda con un post: l'unico modo per te-



nere alta la propria, avverte Seidman, non è fare furbe operazioni di marketing, ma guadagnarsela sul serio con azioni etiche. Siamo al paradosso dell'altruismo interessato.

Seidman non è certo un "arancione", e le sue teorie vengono prese molto sul serio: sulla sua linea è Tom Friedman, per il quale in un mondo ormai "piatto" (globalizzato e standardizzato) ci si differenzia solo con i comportamenti etici. All'azienda di Seidman, LRN, si sono rivolti per consulenze Wal Mart, Procter & Gamble, Pfizer. Una buona azione di Pfizer? Aver deciso di dare gratis per un anno 70 dei suoi farmaci più noti a quei suoi consumatori che, causa crisi, avevano perso posto e assistenza sanitaria nel 2009. Operazione costosa, ma fantasticamente remunerativa sul piano dell'immagine. Torna in ballo Dov Seidman: che avverte, oggi qualunque cosa vendiate può essere copiata e messa in vendita a prezzi infinitamente più bassi da qualcun altro, da qualche altra parte del mondo. Se volete tenervi i clienti dovete guadagnarne la stima, l'affezione. Siamo passati dal mantra del "Sex

Sells" (il sesso vende) al "Virtue Sells" (la virtù vende). La prova regina? Il semiserio caso di Tiger Woods, che ha visto sciogliersi come neve al sole il suo valore come testimonial per i brand mentre si dissolveva il suo mito da bravo ragazzo. Ma anche l'entusiasmo con cui molti multimiliardari si gettano in clamorose operazioni filantropiche. In questa luce, la fondazione di Bill e Melinda Gates potrebbe essere la più lungimirante delle operazioni finanziarie del guru dell'IT. Ma importa? Conta che aiuti davvero qualcuno. L'Altruism theory non piace a tutti. L'ha appena stroncata Tim Harford, firma di rango, sul "FT" Magazine, citando studi degli economisti Nicola Lacetera, Mario Macis e Robert Slonim, secondo cui l'unico vero modo per avere qualcosa è pagarla. Ma l'economia, l'aveva detto il filosofo Thomas Carlyle, è la scienza triste. E invece noi, in tutto il mondo, andiamo al cinema in massa per commuoverci con "Avatar", la storia di un uomo che addirittura rinuncia alla sua natura di umano per combattere una guerra di altri. Ed è bellissimo stare con i Na'vi. ■