

OLTRE IL LIMITE. L'INCONDIZIONALITÀ COME CLIMA SPECIFICO DELL'AGIRE SOCIALE CAPACE DI CREARE LEGAMI

di
M. LICIA PAGLIONE - BERNHARD CALLEBAUT

The article aims to analyze, through a specific sociological perspective known as "paradigm of Gift" (M. Mauss, A. Caillé, J. T. Godbout), the importance, for the creation of social bonds and the construction of society, of the possibility of crossing limits, specifically in the conditionality of action: for example, exploring the conditional terms that affect the protagonist, whose actions depend on the previous existence of guaranteed results.

Sophia III (2011-2) 226-234

In sociologia, il concetto di limite potrebbe avere molte accezioni.
Qui lo usiamo come sinonimo di "condizionalità", e lo analizziamo in riferimento all'azione e alla relazione sociale; concetti che, come si sa, costituiscono i cardini di una delle due tradizioni sociologiche fondamentali, quella che si fa risalire al sociologo tedesco Max Weber (1864-1920) e che è conosciuta con il nome di "individualismo metodologico".
Per questo autore, «per agire sociale si deve intendere un agire che sia riferito all'atteggiamento di altri individui, e orientato nel suo corso in base a questo» (Weber 1961, p. 63). «Dall'agire, reciprocamente orientato secondo un contenuto di senso, di due o più attori, nasce la relazione sociale» (*Ibid.*, p. 78).
Assumendo questa prospettiva, dunque, intendiamo la condizionalità come il "limite", che vorremmo qui approfondire, insito in quel particolare tipo di agire sociale in cui un attore si orienta e agisce verso un altro «condizionalmente» (Caillé 1998, p. 113), cioè solo a condizione di avere *ex ante* garanzia di risultati, calcolati, del suo agire; garanzia, in particolare, del fatto che l'altro ricambierà in un determinato modo, ponendo in tal modo un limite alla possibilità che si generi un legame sociale libero.
Questo tipo di limite è ciò che qui definiamo "condizionalità dell'agire".
La domanda che muove questa riflessione è, dunque, la seguente: se la condizionalità predomina nell'orientamento ad agire delle persone, cioè se esse agiscono solo a condizione di avere in anticipo alcune garanzie di contraccambio da parte dell'altro, è possibile che instaurino tra loro un legame sociale? E di che tipo?
L'intuizione che ci muove alla ricerca di una risposta ci spinge ad indagare più in profondità la proposta, espressa da una parte della riflessione sociologica, conosciuta come "Paradigma del dono" (cf. Mauss 2002 [1925], Caillé 1998, 2008, Godbout 2002, 2008). Gli autori che in essa si riconoscono affermano che sia possibile che l'agire condizionale instauri una relazione sì, ma non un legame "propriamente sociale", perché per la genesi di questo, il superamento del limite, costituito dalla condizionalità dell'agire sociale dei singoli, è elemento essenziale.
E perché? Come spiegano loro la nascita dei legami sociali?
Per procedere in questa riflessione, prendiamo in prestito alcuni strumenti concettuali offerti da questa prospettiva sociologica particolare, che tenta di porsi oltre i due grandi paradigmi tradizionali nelle scienze sociali, l'olismo e l'individualismo metodologico.

1. Il *paradigma del dono* come "Terzo Paradigma" per le scienze sociali

Il *paradigma del dono* nasce agli inizi degli anni '80 in Francia, ad opera di un gruppo d'intellettuali[1] con base a Parigi, anche se non solo francesi, che «si sono riconosciuti […] in un progetto a un tempo intellettuale, etico e politico, scientifico

1) Pur essendo assai numerosi per essere citati tutti, il "nocciolo duro" del MAUSS può essere considerato costituito da Alain Caillè, Jacques T. Godbout, Gérald Berthoud, Serge Latouche, Mark Anspach, Guy Nicolas, Philippe Chanial, Camille Tarot, Jean-Luis Laville, Jacques Dewitte.

e filosofico» (Caillè 1998, p. 7), che iniziarono a sviluppare attraverso la fondazione del *Mouvement anti-utilitariste dans sciences sociales* (MAUSS) e la pubblicazione del «Bulletin – oggi Revue – du Mauss».
Il nome MAUSS contiene un doppio significato, interessante in quanto esprime i due tipi di impegno che questo gruppo di studiosi si prefigge:
a) «un lavoro di critica» (Caillè 2008, p. 22) dei limiti dei paradigmi utilitarista (o individualista), che tenta di spiegare la società come aggregazione dell'agire d'individui tra loro isolati, e olista, che presenta la tentazione simmetrica a quella del paradigma individualista: quella cioè di spiegare tutte le azioni, individuali e collettive, come manifestazioni dell'influenza esercitata dalla totalità sociale sugli individui (Caillè 1998, p. 10);
b) «un lavoro di riflessione più positiva» (Caillè 2008, p. 22), attraverso l'approfondimento dell'analisi sul dono di Marcel Mauss (1872-1950), antropologo e sociologo francese ricordato nell'acronimo del gruppo, che offre, a parere di questi studiosi, una via attualmente valida e percorribile per superare i limiti epistemologici dei due paradigmi sociologici detti prima. L'opera di Mauss sembra fornire i fondamenti per costruire un "terzo" paradigma per l'insieme delle scienze sociali (*Ibid.*, p. 34), che viene definito "paradigma del dono". La domanda attorno cui esso si struttura attiene alla genesi dei legami sociali, e il dono, con le sue dinamiche, ne costituisce la risposta: agli occhi dei teorici del MAUSS, il dono è ciò che permette di superare le divisioni tra gli uomini e di creare legami tra essi: è, nei loro termini, un «operatore privilegiato di socialità» (*Ibid.*, p. 12).

2. Cos'è il dono? Pluralità dei moventi dell'agire e primato della gratuità

Il dono, nella prospettiva degli studiosi del MAUSS, riesce a svolgere questa funzione attraverso un particolare sistema di scambio dei beni, scoperto dagli antropologi come universalmente diffuso nelle società arcaiche e tradizionali, costituito da tre momenti: dare, ricevere e ricambiare.
La funzione di questa forma di scambio non era solo o primariamente economica, ma sociale, in quanto serviva per creare e rafforzare i legami sociali e vi riusciva a partire dal suo motore: una "forza" (*hau* in lingua maori), contenuta nell'oggetto donato, che suscitava in chi riceveva l'obbligo di ricambiare.
Tale obbligo era di natura paradossale in quanto restava sempre libero, giacché il donatario poteva indirizzare il controdono ad altri diversi dal primo donatore; non era condizionato né nei modi, né nei tempi, né per l'entità; o, addirittura, poteva non ricambiare affatto. Inoltre il dono, sebbene sembrasse totalmente gratuito, aveva al fondo anche un interesse, mostrando così di avere pure un aspetto utilitaristico.
Grazie a questa pluralità di moventi tra loro paradossali (obbligo/libertà, interesse/gratuità) che lo animavano, il dono era capace di non esaurirsi in un'azione isolata, ma di realizzare azioni reciproche, cioè rel-azioni, fondanti legami[2].

2) «Ogni prestazione di beni e servizi effettuata, senza garanzia di restituzione, al fine di creare, alimentare o ricreare il legame sociale tra le persone» (Godbout 2002, p. 14).

Per questa sua funzione il dono è interpretato come la legge sociologica originaria di tutte le società. Anche di quelle contemporanee dove, secondo gli studiosi del MAUSS, il dono continua ad essere ben presente come operatore privilegiato di socialità capace, circolando, di creare particolari tipi di legame, definiti "propriamente sociali" (diversi da quelli "d'interesse" e "di potere", tipici, rispettivamente, del sistema economico-mercantile e del sistema politico-redistributivo), caratterizzati da un tipo di reciprocità «personalizzata» (Salsano 2008, p. 36) che valorizza, cioè, l'identità dei *partners*; che non è strumentale; che è differita (nel tempo) e libera, cioè che non è esistente incondizionalmente (Caillé 1998, p. 124).
Dalle osservazioni antropologiche, inoltre, è emersa l'esistenza di vari tipi di dono, non tutti generativi di legami propriamente sociali.
I doni capaci di questo, i "doni autentici", come li definisce il sociologo G. Gasparini (2004), si caratterizzano per (a) l'intenzione che muove il donatore, che non è ricevere, sfoggiare grandezza, umiliare o schiacciare il donatario, ma dare "gratuitamente"; e per (b) i risultati che hanno, cioè per il loro creare legami liberi (Gasparini 2004) e personalizzati, nei quali conta l'identità delle persone coinvolte.
Nel dono autentico, capace di creare questi tipi di legami, dunque, tra i quattro moventi nominati uno appare «veramente essenziale» (Caillé 1998, p. 80); cioè il fatto che il bene (o il servizio) sia offerto senza attendere una restituzione determinata, ovvero contenga «un al di là, un supplemento, qualcosa di più», che fa superare il limite dell'interesse individuale: la gratuità (Godbout 2002, p. 219). Essa rappresenta il valore specifico del dono, il «valore di legame», distinto da quelli, riconosciuti dagli economisti, d'uso e di scambio (Godbout 2008, p. 117).
Per evidenziare l'essenzialità di questo elemento, si esprimono in modo simile altri sociologi, utilizzando il concetto di "eccedenza" dell'agire (Colasanto & Iorio 2008), cioè il fatto che l'agire capace di generare realtà *sui generis*, come le relazioni, si caratterizzi per il fatto di superare il limite dell'equivalenza contabile.
In questo senso è emblematico il lavoro di L. Boltanski (2005) sull'amore. Egli, all'interno di un più ampio lavoro – *L'Amour et la Justice comme compétences* (1990) –, individua un tipo di agire sociale fondato sull'*agape,* caratterizzato dall'essere privo di qualunque metro di misura capace di contabilizzare ciò che è stato dato e ciò che è stato ricevuto[3], cioè dal suo essere "eccedente".

3) Altre caratteristiche sono: 2) "incuranza del passato e del futuro": l'*agape* è concentrato nel presente, unico ancoraggio ad agire senza guardare a ciò che è accaduto ieri o potrà accadere in futuro. Tutto è oblio o ignoranza e per questo il suo orizzonte temporale non ha limiti; 3) "assenza di anticipazioni nell'interazione": la persona in stato di *agape* è in silenzio, sospende ogni giudizio sul proprio interlocutore, e non anticipa alcuna azione o congettura, perché tutto proteso nel momento presente; 4) "silenzio dei desideri": l'*agape* è un tipo d'agire disinteressato a sé perché tiene innanzitutto conto dei bisogni altrui; 5) "azione pratica, realizzazione": l'*agape* è prima di tutto agire sociale, prassi.

3. Il superamento del limite della condizionalità e dell'equivalenza nell'agire e la spirale del dono, ovvero: l'incondizionalità come "clima specifico" per la genesi dei legami sociali

Tornando, con uno sguardo arricchito dalle prospettive descritte, alla nostra domanda iniziale, in che senso la condizionalità nell'agire sociale rappresenta un limite per la nascita di legami propriamente sociali?
O, rovesciando la domanda, attraverso quale dinamica è possibile che questo limite sia superato e si crei questo tipo di legami?
Una risposta interessante a questa domanda deriva da un'altra riflessione dei teorici del MAUSS che, a partire da un'intuizione di M. Mauss, propongono l'idea che il dono possa funzionare come "operatore di socialità" per via della logica che presiede l'agire, da loro definita «incondizionalità condizionale» (Caillè 1998, pp. 113-135); anch'essa, come si nota, paradossale.
Il legame sociale può nascere, secondo loro, solo grazie ad un primo dare, un "dono di apertura" (*opening gift*) fatto da qualcuno che "scommette", che agisce cioè incondizionalmente, esponendosi al rischio che quel che viene restituito differisca da quel che è stato dato; o che il dono sia restituito ad una scadenza sconosciuta, forse mai; o arrivi da parte di altri diversi da quelli che lo avevano ricevuto; o non sia restituito per niente (Caillè 1998, p. 80). In questo senso, Caillè parla del dono come di un «salto nell'ignoto» (*Ibid.*, p. 122). Giacché, però, l'agire resta sempre libero, è possibile ad un certo punto, ma sempre in un secondo momento, che in esso si introducano elementi di condizionalità, utili ad equilibrare il legame o a romperlo.
Ad attirare la nostra attenzione è, soprattutto, la sottolineatura dell'essenzialità della "incondizionalità": senza qualcuno che corra per primo il rischio di una assenza di garanzia sul ritorno, è impossibile che si avvii uno scambio di dono e, con esso, che si crei un legame.
In questo senso, dunque, l'incondizionalità si staglia come la dimensione «originaria» (*Ibid.*, p. 124), fondante, quella in un certo senso prioritaria, per la genesi dei legami.
Per sottolineare questo primato, Godbout suggerisce di considerare il dono, più che come un ciclo, come una «spirale» (Godbout 2002, p. 169) in cui «il momento capitale, quello che fa apparire ciò che prima non esisteva, è il primo» (*Ibid.*, pp. 169-170), quello del dare incondizionale. Esso «fonda il sistema: […] designa la natura di ciò che si svolge e si porta dietro il resto, ne definisce la logica» (*Ibid.* 2002, p. 125).
L'incondizionalità, poi, appare l'elemento prioritario, perché nei successivi momenti del ciclo del dono i legami continuino a vivere (Caillè 1998, p. 123): in questo senso, ad esempio, il momento del ricambiare è da considerarsi non un obbligo per mettere fine ad un debito, ma piuttosto come il dare iniziale, un atto libero, gratuito e incondizionale (Godbout 2002, p. 170). Tanto che nei vari momenti del ciclo del dono si potrebbe, al limite, parlare sempre e solo di dare (*Ibid.*, p. 125).
L'incondizionalità, la capacità di porsi oltre il limite della garanzia che si avrà qualcosa in cambio, dunque, si mostra come l'elemento «*sine qua non* dell'es-

sere-insieme» e «il clima specifico delle relazioni propriamente umane» (Caillè 1998, p. 124).

4. Conclusione. Il dono, oltre il limite del suo sistema

Un agire sociale che sappia porsi oltre il limite della condizionalità e del calcolo dell'equivalenza, un agire sociale, cioè, "incondizionale" (Caillé 1998) e "eccedente" (Boltanski 2005, Iorio & Colasanto 2008) si rivela dunque necessario per la genesi dei legami sociali e per l'esistenza stessa della società.
Certo questo tipo di agire non è l'unico osservabile nelle dinamiche sociali e, infatti, come già accennato, i teorici del dono parlano di altre due tipologie di agire, che danno vita ad altri tipi di legame, d'interesse e di potere, che sembrano appartenere a sistemi non solo diversi, ma anche difficilmente contaminabili da logiche di dono: il sistema economico e quello politico.
Nella loro prospettiva sembrerebbe, come dire, che il sistema di dono non riesca a superare i suoi limiti.
Invece, grazie a vari lavori di ricerca empirica e teorica, ci sembra di poter dire che le contaminazioni tra sistema di dono e sistema economico, ad esempio, sono possibili e, in realtà, reciprocamente fruttuose.
Pensando, ad esempio, al complesso fenomeno dell'Economia di Comunione nella libertà (EdC)[4] è possibile individuare la coesistenza (Salsano 2008), apparentemente paradossale, di sistemi di dono, di interesse,e di potere e, a livello di agire, di incondizionalità e di condizionalità (Bruni 2006, Paglione 2010, Paglione & Serafim – in corso di pubblicazione)[5].

4) L'EdC è un fenomeno socio-economico nato già 20 anni fa, nel maggio 1991, durante un viaggio di Chiara Lubich, fondatrice e allora presidente del Movimento dei Focolari (MF), in Brasile, quando, visitando la città di São Paulo, fu fortemente colpita dalla stridente e ben evidente contraddizione tra ricchezza e miseria presente lì. In risposta a questa, nel giro di pochi giorni, delineò la proposta dell'EdC, volta ad arrivare, un giorno, a realizzare una umanità "senza nessun indigente". Essa consistette in un invito a chi, tra i circa 250.000 membri del MF, presente in Brasile dal 1958, aveva particolari capacità imprenditoriali, a far nascere aziende per creare posti di lavoro e utili da condividere liberamente secondo tre scopi: 1. aiutare persone in necessità economica; 2. re-investire nell'azienda per sostenerne lo sviluppo; 3. diffondere, finanziando attività e strutture formative, una cultura economica, definita "cultura del dare", opposta alla prevalente "cultura dell'avere".
Oggi, a 20 anni da quell'invito, le aziende EdC sono circa 700, sparse in tutti i continenti, alcune raggruppate in 6 Poli imprenditoriali in Brasile (2), Argentina, Croazia, Belgio, Portogallo e Italia, e rispondono, di anno in anno, alle necessità di persone bisognose, per ora tutte legate al MF, suscitando, con la loro esistenza, l'esigenza di un approfondimento teorico interdisciplinare che ha dato vita finora ad oltre 270 tesi di laurea e di dottorato (disponibili anche online: http://www.ecodicom.net/tesi.php), pubblicazioni, convegni internazionali, corsi universitari.
5) Per ulteriori approfondimenti su questo fenomeno esiste una vasta letteratura. Si vedano ad esempio: L. Bruni (a cura di), *Economia di Comunione. Per una cultura economica a più dimensioni*, Città Nuova, Roma 1999; Id., *L'economia di comunione: una sfida di economia civile*, in P. Donati – I. Colozzi (a cura di), *"Generare" il civile: nuove esperienze nella società italiana*, Il Mulino, Bologna 2001; L. Bruni – L. Crivelli (a cura di), *Per*

Osservando le imprese aderenti all'EdC, si nota che il processo economico di cui sono attrici si sviluppa attraverso i normali scambi di tipo contrattuale, cioè "d'interesse", del mercato; e di tipo gerarchico, cioè "di potere", nell'azienda, tipici dei sistemi economico-mercantili e politico-redistributivi. Essi appaiono "contaminati", però, da altre forme di scambio incondizionali, simmetriche, estranee al calcolo e alla strumentalità, personalizzate, molto simili a quelle dei sistemi di dono fondati sulla reciprocità, in cui ciò che conta sono le persone e i rapporti in sé. In tal modo, i normali scambi di mercato e redistributivi, in genere adatti a produrre e far circolare beni e servizi contenenti solo valori d'uso e valori di scambio, attraverso relazioni d'interesse e di potere, divengono capaci di creare anche beni e servizi che, circolando secondo forme di scambio fondate sulla reciprocità (Polanyi, 1980 [1968]), sostengono la genesi e il rafforzamento di "legami propriamente sociali".
Che tali esiti siano possibili, anche in sistemi sociali solitamente caratterizzati da strumentalità, calcolo e condizionalità, può dipendere dalla presenza, nell'agire degli imprenditori EdC, di «moventi plurali» (Caillè 1998, p. 43) e di logiche incondizionali. Gli imprenditori, infatti, non agiscono unicamente mossi da interesse utilitaristico, ma anche da gratuità; e seguono primariamente logiche orientate a tale valore, chiamato, nel linguaggio dell'EdC, "amore" (Callebaut 2010). Questo sembra essere, tra i moventi degli imprenditori EdC, il più rilevante (Bruni & Gui 2002, p. 220), e ciò permette l'instaurarsi, nell'azienda e nei suoi rapporti esterni, di quel "clima di incondizionalità" (Caillè 1998) necessario, secondo i teorici del dono, a che possano nascere e rafforzarsi forme di scambio non strumentale né condizionale, e legami "propriamente sociali" o di dono.
E, osservando le dinamiche di aiuto ai poveri attraverso gli utili che le aziende, aderenti alla proposta EdC, condividono, si può notare, viceversa, che logiche contrattuali di mercato possono contaminare, positivamente, le logiche del dono, permettendo che non si deformi, divenendo o uno strumento di potere su chi riceve o un impedimento ad un loro sviluppo autonomo. Nell'EdC l'aiuto ai poveri, inizialmente, era dato sottoforma di contributo monetario a persone in difficoltà. Negli anni si è visto, però, che questa modalità non era sempre efficace nel risolvere radicalmente il problema della povertà; perché poteva accadere, come in tutti i fenomeni di aiuto, che generasse una sorta di assistenzialismo, che rendeva dipendenti i destinatari degli aiuti e alimentava relazioni non "propriamente sociali", ma piuttosto di potere o di dipendenza, cioè caratterizzate da un'asimmetria tra qualcuno che dà e qualcuno che riceve. Per far sì che l'aiuto fosse davvero capace di risolvere il problema materiale, promuovendo lo sviluppo autonomo delle persone, e creare relazioni più equilibrate e simmetriche, si è pensato di introdurre una forma di aiuto che contenesse alcuni elementi di condizionalità, stabilendo con i destinatari tempi e modi per l'utilizzo degli aiuti; o, in altre parole, si è pensato di "contaminare" l'incondizionalità con la condizionalità. In tal modo, l'aiuto viene percepito da chi lo riceve come qualcosa che ha una utilità materiale tale che non

una economia di comunione. Un approccio multidisciplinare, Città Nuova, Roma 2004; L. Bruni – B. Gui, *Quattro parole su economia e comunione*, in L. Bruni – V. Pelligra (a cura di), *Economia come impegno civile*, Città Nuova, Roma 2002; L. Bruni – V. Moramarco (a cura di), *L'economia di comunione. Verso un agire economico a "misura di persona"*, Vita e pensiero, Milano 2000.

lo offende o obbliga a ricambiare; ma piuttosto lo stimola ad impegnarsi, lo rende desideroso di ridare a sua volta, liberamente, permettendo l'avvio di una dinamica di reciprocità che rafforza anche i legami.

I beni (e i servizi) che nell'EdC circolano sembrerebbero avere, oltre che un valore di scambio ed un valore d'uso, un "valore di legame", quel valore che per i teorici del dono mostra «l'importanza della relazione che esiste tra i *partners*, l'importanza dell'altro indipendentemente da ciò che circola» (Godbout 2008, p. 117), e che dagli attori dell'EdC è chiamato "amore"[6]. Tra questi tre valori (d'uso, di scambio e di legame), coesistenti nei beni e nei servizi che circolano nell'EdC, però, il valore di legame sembra predominante: gli altri due, infatti, sembrano esistere perché l'"amore" possa esprimersi meglio[7].

Nell'EdC, dunque, un tipo di agire mosso innanzitutto da gratuità, e guidato da "incondizionalità" e "legami propriamente sociali" – o, in termini utilizzati dagli attori *immersi* (Polanyi 1974 [1944], p. 61) nella cultura dell'EdC, "di famiglia" o "di comunione" –, coesiste (Salsano 2008) in modo originale con un agire condizionale e relazioni di tipo contrattuale, tipici del sistema economico, e con un agire altruistico e relazioni che potrebbero essere di potere, tipiche del sistema redistributivo, contaminando tali sistemi e facendosi da essi contaminare. La possibilità di tale coesistenza, tuttavia, sembra risiedere nel primato di alcuni elementi: l'incondizionalità e la gratuità. Il primato di questi permette che nel sistema EdC si costituisca il «clima specifico» (Caillè 1998, p. 124) capace di trasformare le relazioni d'interesse e di potere in legami propriamente sociali, quelli di dono.

Bibliografia

V. Araujo, *La cultura del dare*, in «Nuova Umanità», 125 (1999), pp. 489-510.

Id., *Relazione sociale e fraternità: paradosso o modello sostenibile?,* in «Nuova Umanità», XXVII (2005/6), pp. 851-870.

L. Boltanski, *Stati di pace. Una sociologia dell'amore*, Vita e Pensiero, Milano 2005.

L. Bruni (a cura di), *Economia di Comunione. Per una cultura economica a più dimensioni*, Città Nuova, Roma 1999; Id*., L'economia di comunione: una sfida di economia civile*, in P. Donati – I. Colozzi (a cura di), *"Generare" il civile: nuove esperienze nella società italiana*, Il Mulino, Bologna 2001.

6) Riguardo agli aiuti ai poveri, da un frammento di lettera di uno destinatari, ad esempio, si legge: «Mi sembra ogni volta che, dietro alla busta che contiene i soldi, c'è un grande amore delicato e personale di tanti che non conosco, ma sono parte della mia famiglia» *(Argentina)-EdC*, n. 21.

7) Un imprenditore EdC scrive sul suo rapporto con un concorrente: «una volta mi sono trovato a competere con il direttore commerciale […] di una azienda più importante della nostra. Pensando soprattutto a lui come una persona, sono stato portato a fornirgli consigli tecnici per superare problemi di funzionamento dei suoi macchinari. Ne è nata stima e fiducia reciproca, che ci ha portato a fornirci reciprocamente i prodotti che troviamo più conveniente acquisire uno dall'altro» (*Pietro Comper, TD Tecnodoor, Rivista EdC* n. 20, p.11). E da un'intervista ad una persona brasiliana che riceve gli aiuti EdC (materiale di ricerca, 2008): «Io sentivo che era un aiuto perché io aprissi il cuore; il fatto di dividere gli utili è una scusa perché l'amore si concretizzi»; e ancora da un'altra: «(mi sento) come nella stessa famiglia molto grande in cui ognuno si preoccupa reciprocamente. Io non ho chiesto gli aiuti, ma chi me li ha dati sempre mi chiede come sto, come va la vita; non se mancano i soldi, ma come va la vita. Io sento che non arrivano prima di tutto i soldi, ma la relazione».

L. Bruni – V. Pelligra (a cura di), *Economia come impegno civile*, Città Nuova, Roma 2002.
L. Bruni, *Il prezzo della gratuità*, Città Nuova, Roma 2006.
Id., *La ferita dell'altro. Economia e relazioni umane*, Il Margine, Trento 2007.
L. Bruni – L. Crivelli, *Per una economia di comunione. Un approccio multidisciplinare*, Città Nuova, Roma 2004.
L. Bruni – B. Gui, *Quattro parole su economia e comunione*, in L. Bruni – V. Pelligra (a cura di), *Economia come impegno civile*, Città Nuova, Roma 2002.
L. Bruni – V. Moramarco (a cura di), *L'economia di comunione.Verso un agire economico a "misura di persona"*, Vita e pensiero, Milano 2002.
A. Caillè, *Il Terzo Paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 1998.
Id., *Note sul Paradigma del dono*, in P. Grassatelli, C. Montesi, *L'interpretazione dello spirito del dono*, FrancoAngeli, Milano 2008.
B. Callebaut, *L'Economia di Comunione oltre l'alternativa "santa povertà" o "santo arricchimento"?,* in «Nuova Umanità», XXXII (2010/6), pp. 681-701.
M. Colasanto – G. Iorio, *Sette proposizioni sull'agire agapico*, in http://www.social-one.org/it/convegni/seminario-2008/111-sette-proposizioni-sullhomo-agapicus.html.
G. Gasparini, *Il dono: tra economia e società*, in «Aggiornamenti sociali», 55 (2004), 3, pp. 205-213.
Id. (a cura di), *Il dono. Tra etica e scienze sociali*, Edizioni Lavoro, Roma 1999.
J.T. Godbout, *Il linguaggio del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 1998.
Id., *Lo spirito del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 2002.
Id., *Quello che circola tra noi*, Vita e Pensiero, Milano 2008.
C. Lubich, *Agli imprenditori di Economia di Comunione*, in *Atti del convegno "Polo Lionello, Casa degli imprenditori"*, Lemagraf 2003.
M. Mauss, *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*, Einaudi, Torino (2002 [1925]).
M.L. Paglione, *Sistemi di dono-reciprocità e modelli di felicità. L'economia di comunione nella libertà e la sua proposta di realizzazione umana*, tesi di dottorato in Scienze sociali: teorie, applicazione e interventi, Università G. D'Annunzio, Chieti-Pescara 2010.
M.L. Paglione – M.C. Serafim (in corso di pubblicazione), *Sistemi di dono-reciprocità nel sistema economico capitalista: utopia o coesistenza feconda? Il caso dell'*Economia di Comunione nella Libertà, in Atti del convegno AISEA 2009 - "Il colore dei Soldi", Roma.
K. Polanyi, *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino (1974 [1944]).
Id. (1978 [1957]), *Traffici e mercati negli antichi imperi,* Einaudi, Torino.
Id. (1980 [1968]), *Economie primitive, arcaiche e moderne*, Einaudi, Torino.
E. Pulcini, *L'individuo senza passioni. Individualismo moderno e perdita del legame sociale*, Bollati Boringhieri, Torino (2005 [2001]).
A. Salsano, *Il dono nel mondo dell'utile*, Bollati Boringhieri, Torino 2008.
M. Weber, *Economia e società*, Edizioni di Comunità, Milano 1961.

BERNHARD CALLEBAUT
Professore stabile di Fondamenti di sociologia presso l'Istituto Universitario Sophia
bennie.callebaut@iu-sophia.org

M. LICIA PAGLIONE
Dottore di Ricerca presso l'Università G. D'Annunzio, Chieti - Pescara e collaboratrice presso la cattedra di Fondamenti di sociologia presso l'Istituto Universitario Sophia
liciapaglione@yahoo.it