

Strategie d'interazione sociale nella condivisione e nel dono

Irenäus Eibl-Eibesfeldt

**Magnifico Rettore
Chiarissima Preside
Colleghe e Colleghi
Signore e Signori**

Il conferimento della laurea *honoris causa* costituisce un grande onore e un dono prezioso, soprattutto in considerazione del fatto che mi viene conferita dall'Università di Bologna, la più antica in Europa. Il mio caro collega Marco Costa mi ha gentilmente presentato delineando la mia attività. A questa introduzione vorrei aggiungere, in particolare in qualità di viennese, che noi, a nord delle Alpi, siamo ben consapevoli dei molti legami culturali che hanno unito i nostri due paesi nelle arti e nelle scienze attraverso la storia. La lingua latina è stata per noi, per più di mille anni, la lingua della chiesa, delle scienze, dell'istruzione e dell'amministrazione. Il latino era obbligatorio in tutte le scuole secondarie e lo è ancora oggi nei licei classici. In quali altri nazioni si può sostenere che il linguaggio dei nostri predecessori ha avuto un così forte impatto sui popoli europei? Nel Rinascimento non solo in Italia, ma nell'Europa intera, si è assistito ad una rinascita. Da un punto di vista storico all'impero romano è seguito un altro impero romano, poiché Carlo Magno si considerava come l'erede di Augusto. Una eredità che egli rappresentò simbolicamente inserendo antiche colonne romane come elementi decorativi nelle pseudo-arcate della sua cattedrale di Aquisgrana, ispirata peraltro nelle forme alla basilica di San Vitale di Ravenna. Napoleone, quando pose fine al Sacro Romano Impero nella nazione tedesca, rubò alla cattedrale di Aquisgrana le colonne romane per presentarsi come il continuatore del Sacro Romano Impero. I tedeschi le hanno riprese indietro dalla Francia nel 1870. La nostra storia è stata piena di conflitti per la supremazia, ma tutti noi condividiamo, al di là degli orgogli nazionali, la consapevolezza di una comune eredità culturale che ha creato e costituito ad un livello più alto la nostra identità europea. Per mera coincidenza, l'ultimo numero di una rivista culturale tedesca presenta in copertina un quadro del pittore romantico tedesco Johann Friedrich Overbeck che mostra Italia e Germania in atteggiamento affettuoso. La piccola bandiera bianca e blu nelle mani di Italia è un'aggiunta dell'editore di questa rivista bavarese.

Nel suo libro *L'aggressività* Konrad Lorenz ha discusso delle possibilità per promuovere la pace ed eliminare i molti pregiudizi che i popoli tendono a coltivare. Egli

scrisse: «Se qualcuno ha amici tra gli abitanti di una nazione, non è capace di odiarla. Intrattenere rapporti di amicizia con alcuni “elementi” di una popolazione è sufficiente per innescare una salutare sfiducia su tutte le generalizzazioni che portano a definire categorie come i russi, gli inglesi, i tedeschi, etc. con una serie di odiosi stereotipi sulle caratteristiche nazionali» (p. 244 dell’edizione inglese). Sono felice di contare su diversi amici italiani e sono aperto a stabilire delle nuove amicizie.

In riconoscenza dell’ospitalità che mi è stata dimostrata, voglio ricambiare parlando delle strategie di interazione sociale con particolare enfasi sulla condivisione, lo scambio, il dono e le regole universali che regolano il trasferimento di oggetti così come ho documentato nelle mie ricerche trans-culturali.

È attualmente ben accertato che esistono negli uomini schemi di comportamento che si sono sviluppati per adattamento nel corso dell’evoluzione. Bambini sordi e ciechi dalla nascita, per esempio, ridono e piangono anche se sono cresciuti nell’oscurità e nel silenzio e quindi non hanno avuto la possibilità di imitare questi comportamenti da modelli sociali. Questi bambini non hanno potuto acquisire dall’esperienza la conoscenza degli *script* muscolari, ovvero della speciale combinazione di azioni muscolari, che formano le diverse espressioni emozionali. Per questioni di brevità il termine «innato» viene spesso utilizzato come sinonimo di adattamento filogenetico.

Si afferma comunemente che non si può scindere, nel processo di sviluppo, l’influenza genetica da quella ambientale poiché entrambe interagiscono in tutti gli stadi di sviluppo. A questo proposito vi è un fraintendimento di base in quanto gli etologi umani si riferiscono a *specifici* adattamenti. Le strutture morfologiche ed i comportamenti sono adattamenti ad aspetti dell’ambiente che sono rilevanti per la sopravvivenza. Lo zoccolo del cavallo è un adattamento al terreno duro della steppa dove l’animale deve muoversi; l’insetto foglia imita le foglie fra cui vive; i pesci sviluppano già entro l’uovo sia pinne embrionali anticipando l’ambiente nelle quali si schiuderanno, sia i movimenti appropriati per il nuoto. Lo psicologo statunitense Leonard Carmichael nel periodo dal 1926 al 1928 allevò girini sotto narcotico a partire dallo stadio di uovo, fino al periodo in cui un gruppo di girini di controllo scelti dallo stesso gruppo di uova non fu in grado di nuotare perfettamente. Quando egli terminò di somministrare narcotico al gruppo sperimentale di girini, essi furono in grado di nuotare perfettamente allo stesso modo dei girini del gruppo di controllo.

Ogni qualvolta un comportamento rispecchia un modello o una caratteristica del suo ambiente è possibile deprivare l’animale durante la sua ontogenesi delle informazioni rilevanti che riguardano quel pattern adattivo specifico. Se si allevano germani reali in uno stato di isolamento sociale sin dallo stadio di uova e, una volta divenuti adulti, essi effettuano la danza di corteggiamento altamente specifica della loro specie, si è in grado di dimostrare che questo comportamento di corteggiamento è stato il risultato di un adattamento filogenetico attraverso mutazioni e selezione sessuale e che il suo sviluppo è relativamente indipendente dagli influssi ambientali. Tutti gli input esterni, infatti, non contenevano informazioni sul pattern di azioni muscolari che sono alla base della danza di corteggiamento. Non in tutti i processi di sviluppo, quindi, l’ambiente ed i processi mentali giocano un ruolo decisivo.

Lo studio dei bambini sordi e ciechi dalla nascita riveste in questa prospettiva una grande importanza. Quando ho cominciato a fare ricerca su questo argomento, le conoscenze erano scarse. Per questo ho cominciato a raccogliere documentazione cross-culturale sotto forma di video e sonoro raccolti in culture tradizionali che rappresentassero diversi stadi di evoluzione culturale. A differenza della forte propensione alla diversificazione culturale propri della lingua e dei costumi, gli schemi comportamentali che sono alla base dell'espressione di emozioni specifiche sono risultati molto resistenti al cambiamento, in quanto ho potuto registrarli in tutte le culture fino ad ora da me documentate. Omologie per alcune espressioni emozionali si rintracciano anche negli scimpanzé dai quali la linea di evoluzione degli ominidi si è separata sette milioni di anni fa. Altre evidenze della base innata dell'espressione delle emozioni di base deriva dal fatto che esse non possono essere «insegnate». Non esistono ricette che ci permettono di insegnare i sentimenti che sono alla base dell'amore, della rabbia, della paura o del disgusto. Piuttosto, le emozioni sono "potenzialità" comportamentali innate che vengono messe in atto in circostanze appropriate in una forma piena e altamente organizzata composta da una molteplicità di sentimenti soggettivi, movimenti espressivi e tendenza ad agire. Si pensi ad esempio alla paura, ai suoi aspetti soggettivi, alla sua espressione comportamentale, ai suoi correlati fisiologici ed alla preparazione psicologica e motoria alla fuga.

I confronti cross-culturali rivelano una conformità ed uguaglianza dei movimenti espressivi che arrivano fin ai minimi dettagli. Un esempio di questa precisione è costituito dall'innalzamento rapido delle sopracciglia che ho scoperto nel corso del mio progetto di documentazione cross-culturale dei comportamenti. Il movimento consiste di un rapido innalzamento delle sopracciglia della durata di circa 1/6 di secondo che si registra tipicamente quando si saluta una persona ad una certa distanza da essa, al fine di segnalare accettazione sociale. È anche usato nel corteggiamento. Questo segnale fa parte normalmente di una sequenza di azioni che comprende il ruotare la faccia verso la persona che si è riconosciuta, lo stabilire un contatto oculare, il sorridere, ed è seguito da uno rapido sollevarsi della testa, che raggiunge l'apice in contemporanea con il rapido sollevamento delle sopracciglia. Al termine chi emette questo segnale tende ad interrompere per breve tempo il contatto oculare.

Questa intera sequenza a sua volta può essere parte di una più complessa sequenza di azioni con cui una persona cerca di raggiungere un qualche obiettivo. Per esempio, in una condizione di corteggiamento, la sequenza comportamentale che contiene l'innalzamento rapido delle sopracciglia potrebbe, in funzione della risposta del potenziale partner, portare ad un invito ad entrare in un bar per prendere un cappuccino. Diverse sequenze comportamentali possono portare allo stesso obiettivo, formando una rete con biforcazioni in cui si effettuano delle scelte. I percorsi preferiti all'interno di questa rete vengono chiamati "strategie" ed alcuni di questi percorsi sono guidati da regole invariante che formano una grammatica universale delle interazioni sociali.

Nei comportamenti di saluto fra persone non intimamente familiari si osservano manifestazioni antitetiche di intenti amichevoli e di dominanza. Esistono diversi modi per manifestare questa commistione, e, limitandosi ad una visione superficiale, essi

possono apparire come rituali prettamente culturali. Un esame più attento rivela tuttavia che essi obbediscono a regole universali. Un maschio Yanomami che è invitato ad entrare come ospite in un villaggio straniero esegue una danza di saluto per i suoi ospiti che deriva da una modificazione di una danza di guerra. Con un'espressione di fierezza in volto egli si «impenna» emettendo vocalmente delle espressioni aggressive. La sua fierezza viene inoltre rimarcata dal posizionare una freccia sul suo arco, come se dovesse essere scoccata. In aggiunta, tuttavia, egli si fa accompagnare dalla sua giovane moglie e dal figlio piccolo che agitano delle verdi fronde di palma come segno amichevole di pacificazione. La manifestazione aggressiva ha la funzione di avvertimento contro ogni tentativo di tradimento o di altra ostilità da parte dell'ospitante. Nel caso si sviluppi una relazione amichevole, un buon guerriero sarebbe anche un amico prezioso. L'appello attraverso il bambino carica il messaggio di intenti pacifici.

Ogni anno i tiratori scelti nel Tirolo competono in una gara di tiro ed in questa competizione i tiratori dei diversi villaggi marciano inquadrati in compagnie, vestiti nei loro costumi locali, con le loro insegne e i fucili, dando vita ad uno spettacolo prettamente marziale e virile. Tuttavia, in cima alla parata, di fronte ai portatori degli stendardi, vengono poste due damigelle d'onore col compito di accompagnare le truppe.

Quando i balinesi si incontrano in occasione di una festa religiosa nel tempio, l'apertura della cerimonia avviene con una danza di saluto su un piano rialzato di fronte al santuario in cui sei ragazze che sorreggono un recipiente d'argento che contiene fiori inscenano una danza di offerta floreale (*Pendet*). Prima di cominciare a lanciare i fiori ai visitatori come segno di saluto, sei giovani ragazzi con una lancia fanno la loro comparsa fra le ragazze, esibendosi in una danza di guerra (*Baris*). Nella nostra cultura quando due maschi si incontrano si stringono comunemente le mani con una presa ferma, scambiandosi allo stesso tempo parole amichevoli, sorridendo ed annuendo con il capo in modo accomodante. La ragione della coesistenza di questi comportamenti in apparenza contraddittori è che gli esseri umani sono sia attratti che timorosi gli uni degli altri.

Un ruolo molto importante nella vita sociale è occupato dallo scambio di doni, in particolare di cibo nelle società tradizionali. I rituali che accompagnano lo scambio di doni variano culturalmente anche se tuttavia si conformano tutti a medesimi principi generali. Affinché uno possa dare deve possedere qualcosa. Il possesso è basato principalmente sulla priorità. «Lo ho avuto per primo» o «Un amico me lo ha dato» sono argomenti frequentemente utilizzati dai bambini per giustificare il possesso di un oggetto. Anche nei conflitti fra nazioni sui confini di territorio la giustificazione basata sulla priorità ha un ruolo importante quando si tratta di difenderne il possesso. Affinché un dono venga dato, il potenziale ricevente deve, attraverso il suo comportamento, dimostrare rispetto del possesso. In certe culture è posta la massima attenzione per evitare di mettere pressione sul potenziale donatore, per esempio trattenendosi dal fare ogni diretto riferimento al fatto che l'oggetto potrebbe essere donato. Una persona può riferirsi ad un oggetto che vorrebbe possedere, per esempio, elogiandone la bellezza e la controparte può rispondere che per lui quell'oggetto ha molto valore perché costituisce un dono fatto in segno di amicizia, il che fa capire chiaramente all'altro che

non è disponibile a donare quell'oggetto. La non accettazione di un dono costituisce, comunque, un insulto, a meno che non si diano delle fondate giustificazioni spiegando, ad esempio, che quel particolare cibo costituisce un tabù nella propria cultura o che si è allergici ad esso, anche se normalmente il ricevente cela questi aspetti per far credere al donatore che il dono è gradito.

Infine ogni qualvolta ci viene donato qualcosa ci si aspetta una qualche forma di reciprocità. Come minimo si attende un ringraziamento in parole. La reciprocità può anche essere dilazionata ed in alcune società arcaiche, come quella dei boscimani o dei San, obblighi reciproci derivanti da ricambiare favori o regali vengono a costituire una sorta di patto sociale. L'etnologa americana Polly Wiessner che ha svolto ricerche per molti anni nel mio Istituto, ha descritto la fitta rete di scambi che si instaura fra i membri della popolazione !Kung San del Kalahari. Essi scambiano collane di perline con alcuni partner che abitano distanti dal loro territorio. Ciò che ne ricevono in cambio sono ugualmente collane di perline e questo sembra in apparenza senza senso. Questo scambio, tuttavia, rafforza i legami vicendevoli allo stesso modo dei nostri biglietti augurali di Natale. Lo scambio rinnova il contratto tacito di reciproca fedeltà e sostegno in caso di aiuto. Se un membro della tribù soffre per una siccità prolungata o per un altro evento sfavorevole, egli con la famiglia può spostarsi presso il territorio della tribù con cui si sono effettuati degli scambi, anche per un lungo periodo, condividendone le risorse.

L'obbligo di ricambiare il favore ricevuto è talmente sentito che può essere vantaggiosamente sfruttato. In alcuni supermercati, ad esempio, ai clienti viene offerto gratuitamente un cappuccino o un caffè. Dopo aver accettato il regalo la maggior parte dei consumatori si sente in dovere di effettuare almeno qualche acquisto. L'obbligo di ricambiare è sfruttato in un altro modo nei membri della popolazione Kwakiutl, dove i capi-tribù competono nell'offrire ospitalità. Chi offre ospitalità si vanta dei suoi possedimenti di fronte ai suoi ospiti, distribuendo doni preziosi e sprecando prodotti di valore: «Vieni qua, prendi queste coperte e questi preziosi piatti di rame. Li rompo e li lancio nel mare? C'è qualcuno fra di voi che è in grado di organizzare una festa come questa?». Se qualcuno dei presenti accetta la sfida, deve a sua volta «sprecare» più beni. Se non è grado di farlo, nel futuro deve accettare l'altro come capo dominante.

Anche i bambini piccoli conoscono le regole del gioco che governano gli scambi e, se devono stabilire dei contatti amichevoli utilizzano spesso dei piccoli doni. I visitatori sconosciuti sono inizialmente guardati con sospetto da un bambino piccolo. Se essi si avvicinano al bambino in modo troppo amichevole od intrusivo, il bambino cercherà protezione dalla madre o cercherà di difendersi. Se il visitatore sorride e se la madre ed il padre sono gentili con l'ospite, si potrà instaurare facilmente una familiarizzazione che può sfociare nel comportamento in cui il bambino di sua iniziativa si avvicina allo straniero e offre una caramella o uno dei suoi giochi preferiti per invitarlo a giocare. I bambini piccoli nelle diverse culture conoscono le leggi che regolano il trasferimento degli oggetti. Non ne sono necessariamente consapevoli ma vi si conformano.

Le regole si possono così riassumere:

- Soltanto qualcuno che possiede può dare e donare. Il possesso è basato sulla

priorità (*Regola della priorità*);

- La priorità nel possesso deve essere rispettata nel trasferimento di qualsiasi oggetto. Domandare direttamente un oggetto o prenderlo senza chiedere un'autorizzazione viene vissuto dalla controparte come un tentativo di aggressione e perciò deve essere evitato quando si vogliono stabilire relazioni amichevoli (*Regola del rispetto del possesso*);
- Nel caso di offerta di un dono ci si aspetta che esso venga accettato ed il rifiuto è considerato alla stregua di un insulto, a meno che non vengano offerte delle giustificazioni appropriate (*Regola dell'accettazione*);
- Lo scambio di doni implica il contraccambiare e la reciprocità, anche se non necessariamente con lo stesso oggetto o servizio che si è ricevuto. Il contraccambiare può non essere immediato e spesso viene differito (*Regola della reciprocità*, Marcel Mauss).