

## Contribuciones a una antropología del don

Driollet de Vedoya, Teresa (UCA)

La vida con los otros es a constituir y a reinventar continuamente. Los vínculos personales nos preceden, nos constituyen y nos requieren. La sociedad nos llama y nos pesa. Ella hace tantas veces relato como debate (Hénaff, 2012: 325). Desde la Modernidad hasta nuestros días se viene afianzando una manera de vivir las relaciones humanas que se desliza hacia el interés, el cálculo y la utilidad. Esta situación podría calificarse como el avance progresivo y omniabarcador del *homo economicus*. Nos preguntamos en estas páginas si podemos pensar en vinculaciones humanas que se acerquen a lo que podríamos calificar como “sin precio” ¿son posibles hoy las formas de relación humana que se emparentan con la donación o la generosidad o ella nos relegarían a la magnánima pero, a su vez, ridícula figura del “Idiota” de Dostoievski. Con tales inquietudes hemos entablado diálogo con el sociólogo y pensador Marcel Hénaff quien en su último libro *Le don des philosophes* polemiza con grandes pensadores contemporáneos acerca de esta, casi en extinguida, práctica social.

Los repartos justos y equitativos constituyen una gran ganancia de la humanidad. La economía y la justicia entablan relaciones de equivalencia o de igualdad entre los socios. La justicia trata en forma análoga los casos análogos. Todos somos iguales ante la ley. En las relaciones de justicia, hay reversibilidad y reciprocidad entre el agente y el paciente. Asimismo, bajo la impronta del comercio no hay obligación de retribuir los dones recibidos porque reina la ley de la impersonalidad. El pago pone fin a las obligaciones mutuas entre los actores del intercambio (Ricoeur, 2004: 336). Las relaciones comerciales son sistemáticas o trascendentes. El mercado es, pues, la reciprocidad sin mutualidad. En la reciprocidad contractual los bienes no son símbolos de la persona. El *soi* de los socios no está implicado en la cosa que se vende. El tiempo, el periodo de finalización y la duración de las transacciones están bien definidas. Las relaciones entre los socios por hipótesis deben ser convenientes y corteces pero, pueden y suelen, ser indiferentes. La obligación recíproca ya sea, comercial o jurídica, es estricta. Las sanciones bien definidas y el lazo social es, en estos ámbitos formal (Hénaff, 2012:147).

Más allá de estas relaciones civilizadas simétricas, equivalentes e impersonales el estudio de las culturas primitivas nos ha hecho patente que el vínculo social surge y se alimenta de una práctica distinta de estas relaciones de equivalencia. El intercambio de dones ceremoniales reside en el comienzo, en el establecimiento y la renovación de la alianza entre los grupos primitivos. Marcel Hénaff plantea una graduación de relaciones no superponibles de generosidad o de donación (Hénaff, 2012: 321) que tomaremos como guía en nuestra exposición: los primitivos dones ceremoniales que mencionamos en primer lugar, los dones solidarios y los oblativos.

Marcel Mauss en su *Essai sur le don* (1950) describe los dones rituales primitivos en franca dependencia de Malinowski quien, en *Los argonautas del Pacífico occidental* analiza el intercambio de dones (*kula*) de las islas Trobiand, un archipiélago de Melanesia. Los indígenas preparaban con gran esmero y dedicación las embarcaciones, sostiene el sociólogo, y realizaban y coleccionaban los bienes preciosos que protegían con ceremonias mágicas. Estos dones o regalos iban a ser intercambiados y concedidos a las tribus vecinas. Brazaletes, collares o otros objetos preciosos eran ofrecidos por los postulantes *kula* en las orillas de las islas cercanas para atraer a los socios *kula*. Los que aceptan estos dones continuaban los intercambios con una atmósfera de gran fiesta. Con nuevos presentes visitan otras islas para seguir tejiendo proximidades. Los objetos

intercambiados eran trabajados, estéticamente cuidados pero, por sobretodo, llevaban el sello de los lazos humanos que las tribus que intercambiaban querían transmitir. Mauss *describe* además los intercambios agonísticos llamados *potlatch*, característicos de la costa nord-oeste de América, ya descriptos por Franz Boas al final del siglo XIX: un jefe de un grupo da una fiesta en honor de otro jefe considerado un socio pero también un posible rival al cual se le regala o desafía. Los bienes ofrecidos podían bien ser cueros trabajados o repujados, telas o piedras llamativas. La réplica era difícil. En este segundo caso la superioridad o la gloria adquirida parecían ser la intención esencial de la competencia simbólica. Un tercer ejemplo de estas formas generosas de relacionarse lo constituyen los relatos de Elsdon Best, que a principios del siglo XX, describe los intercambios de los Maoris de Nueva Zelanda con la siguiente fórmula: A hace un regalo a B; B lo ofrece a C y C le debe ofrecer a A, o hacerle un contra don por lo que recibió de B. El dar a cambio o la reciprocidad atraviesa toda la cadena de donaciones o de transmisiones.

Estos pueblos distinguían estos intercambios de dones o de bienes preciosos de los intercambios comerciales de comida, artefactos o bienes de consumo. Los intercambios por dones y por comercio (*gimwali*) constituyen dos esferas distintas de relación entre las tribus primitivas pero ambos coexistían. Los dones o los bienes intercambiados en estos momentos festivos del año se constituyen en garantías y testigos públicos de la voluntad de asumir una vida en común y señalaban la intención de una alianza que concernía a la vida pública del grupo. Por ello podríamos deducir que los intercambios de dones se vinculan a la vida pública o política de todo el grupo. Ellos expresan intercambios sociales previos a toda moral o religión. Ellos constituyen procesos públicos de reconocimiento recíproco entre aquellos grupos, compromiso a coexistir y a colaborar (Hénaff, 2012: 69, 70, 181,310). No se trata de una actividad de compra o venta, no son gestos solidarios sino gestos políticos de acuerdo público. Estos gestos de aceptación y de alianza se transponen en las instituciones que aseguran al ciudadano un reconocimiento de principio (Hénaff, 2012: 229, 263, 323).

Este tipo de donación social pide una respuesta. Si la respuesta del grupo donatario es positiva se entabla la alianza, la unión y la coexistencia pacífica entre los iguales. Todo esto transcurre en un contexto reglamentado, con un calendario convenido y agonístico (Hénaff, 2012: 67, 181, 220). El ofrecimiento tiene de juego, de convención, de rito pero también de exceso. Se trata de reconocerse uno al otro, de aceptarse, de ligarse y finalmente de manifestarlo acordando con la cosa intercambiada. El mismo Aristóteles había señalado que el comienzo de la ciudad está sellado por pactos y alianzas entre familias. El don mutuo entre familias más tarde se institucionaliza con la práctica de los contratos y la ley.

La interacción entre estos pueblos era recíproca, lo cual no significa que era mecánica ni calculable, sino que dependía de la decisión de los grupos que intervenían. La respuesta al don tenía de iniciativa, acontecimiento y novedad (Hénaff, 2012: 227). Con el don inicial se va constituyendo una pluralidad de respuestas que comienza como relación de a dos y continua con muchos. Esta relación dual connota un tercer elemento: la cosa ofrecida y recibida. Este elemento del mundo simboliza y liga los dos socios según una relación triádica (Hénaff, 2012:143).

Esta primera práctica social de donación era absolutamente recíproca, previa a toda moral o religión y enmarcada por contextos festivos. El intercambio de dones simbolizaba la actitud generosa del donante (Hénaff, 2012: 208, 241). Nos encontramos con otra esfera de dones que podemos calificar como solidarios. Estas prácticas se

aproximan al campo de la *philia* o *philanthropia* de la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles. Ellos se desarrollan a partir de un sentimiento por los otros muy especial: la compasión. En esta segunda modalidad de práctica generosa el donante debe casi desaparecer para favorecer al donatario. El beneficiario pasa a primer plano. Un próximo o las desconocidas víctimas de una catástrofe: inundación, terremoto u otra desgracia pueden constituirse en donatarios. Los bienes que se intercambian, en esta segunda forma de generosidad, no son bienes preciosos que simbolizan el afán de entablar alianzas, pactos o uniones. Los dones intercambiados son bienes útiles para la vida cotidiana: alimentos, vestido, vivienda o trabajo. El contexto que rodea a este tipo de práctica social no es la ceremonia o la fiesta sino la urgencia. El donante no busca aliarse al donatario sino ser eficaz o ayudarlo a salir de su desgracia (Hénaff, 2012: 68).

Una tercera forma de generosidad la encontramos indicada por el campo semántico de la *kharis* griega, de la gracia bíblica, de la gracia latina de (Séneca a Agustín) o del *agapè* cristiano. En este tercer caso, donar un bien a alguien consistiría en entregar un bien o un servicio de manera desinteresada. En esta nueva forma de vinculación generosa no hay espera o garantía de reciprocidad simétrica. Lo que recibe el beneficiario entra en la categoría de lo “sin precio”. Se plantea una deuda relacional difícil de cancelar. Hénaff insiste en que en esta tercera forma de donación existe una reciprocidad disimétrica no mercantil, ni calculadora, ni utilitaria. Esta forma de donación no excluye la reciprocidad, no la espera. La gratuidad suscita una emulación a actuar de la misma manera (Hénaff, 2012: 323). Esta forma de don no niega la libertad del donatario, la humaniza y la transforma. Estas relaciones no se desprenden de un tercero, involucran un don, algo del mundo que se reviste simbólicamente de la generosidad del donante.

La caridad, nos dice Ricoeur, no calcula, no juzga, no replica, no discute, no exige nada a cambio (Ricoeur, 2004: 322-323). Hénaff insiste en que el don gratuito no excluye la reciprocidad. Los filósofos han pensado en una donación unilateral, contraponiéndola a todo intercambio el cual es identificado con los intercambios económicos.

### **Algunas propuestas: entrecruzamiento de categorías**

Hénaff propone no alejar las categorías de intercambio y de donación. Podríamos pensar en una economía que se enmarque en un contexto humano, generoso y que trascienda el interés y el bienestar y se dirija al bien humano. Hoy deberíamos también, intercambiando categorías, reflexionar en situaciones de donación personal que gocen de un reconocimiento económico digno. De tal manera que podríamos imaginar la figura de un “filósofo bien remunerado” o “un maestro bien pagado”. Podríamos acercar lo mercantil y lo “sin precio”. La generosidad, pensada por los filósofos, en forma oblativa, extrema, unilateral, puede traducirse en los sencillos y mínimos gestos de confianza, de atención o de acompañamiento del otro. La donación personal no puede desvincularse de los terceros. El hombre da, se dona dando cosas, tiempo, dinero, etc. Lo personal se simboliza en algo del mundo.

Ricoeur propone que la ley de la sobreabundancia que implica crecimiento de las libertades vaya ganando los distintos órdenes personales e institucionales. En este sentido podríamos hablar de no sólo de prácticas generosas sino también de “instituciones generosas” que posibilitan la vida sobreabundante de las personas.

Nos gustaría acabar estas reflexiones intercambiando las reflexiones de Marcel Hénaff y de Paul Ricoeur, que nos invitan a pensar las prácticas de la generosidad, con algunas meditaciones del, en aquel tiempo, Cardenal Bergoglio, acerca de la corrupción (Bergoglio, 2005) que pareciera alejarnos de la sobreabundancia. La corrupción es un estado, nos dice el entonces Cardenal, que se instala en la sociedad pero que se inicia con un corazón corrupto. Este corazón goza de ciertas cualidades: es soberbio, suficiente, incuestionable y quiere todo para sí (dinero, poder, ventajismos). Se caracteriza por la inmanencia. Además, el corrupto es un cosmetólogo social que, con modales en algunos casos esquisitos, se ocupa en justificar sabia y arquitectónicamente sus mentiras. Su desfachatez es, generalmente, victoriana. Su triunfalismo no guarda ninguna esperanza. El corrupto promueve la pigmeización de sus prosélitos. No conoce la amistad sino la complicidad. La corrupción se institucionaliza, se consolida, se convoca y sienta doctrina. El corrupto instala el régimen del terror. La corrupción cansa, desalienta y trae desmoronamiento social.

¡Cuánta distancia entre un corazón generoso y uno corrupto!

### **Referencias**

- Aristóteles, *Ethique à Nicomaque*, Tricot, 1994, Paris.
- Cardenal Jorge Bergoglio *Corrupción y pecado. Algunas reflexiones en torno al tema de la corrupción*, Claretana, 2004, Buenos Aires.
- Marcel Hénaff, *Le don des philosophes*, Seuil, 2012, Paris.
- Bronislaw Malinowski *Los argonautas del pacífico*, Planeta-Agostini, Barcelona, 1973.
- Paul Ricoeur, *Parcours de la reconnaissance*, Stock, France, 2004.
- Marcel Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*,