

## Introduzione

Renata Ago

Università di Roma "La Sapienza"

Le donne si 'sacrificano', si sa. E anzi questo loro sacrificarsi quotidiano, fatto di ripetute rinunce per il bene dei figli e della famiglia, costituisce uno dei nuclei forti dello stereotipo femminile. Lo esaltano i predicatori, lo patiscono e insieme lo rivendicano le donne stesse. Anche gli uomini però si sacrificano, andando a combattere e a morire per la patria. E anche questo loro sacrificio ha il potere di istituire un'identità: quella maschile, appunto. Nell'uno come nell'altro caso, il sacrificio crea valore: la vera donna e il vero uomo, vale a dire l'uomo e la donna 'compiuti', che hanno raggiunto la pienezza del loro stato e della loro 'vocazione naturale', sono coloro che sono stati capaci di sacrificarsi, di rinunciare al proprio bene limitato e contingente in nome di un bene superiore, trascendente.

È stata proprio la forza di queste due immagini specularmente stereotipate – il cuore della madre che palpita per il figlio ingrato e il giovane eroe pronto a immolarsi di fronte al nemico – che abbiamo imparato a conoscere e fare nostre attraverso innumerevoli varianti iscritte in un'infinità di racconti, a suggerirci che il tema del sacrificio poteva essere una buona chiave di accesso all'analisi della differenza di genere. Uomini e donne sacrificano cose diverse e diverso è il loro stesso modo

di affrontare questo passaggio. Tuttavia alla base di entrambi i processi sacrificali c'è un comune forte nucleo 'economico': in ognuno dei due casi si scambia un bene prezioso con un altro infinitamente più apprezzabile, creando, come ho detto, guadagno netto, valore. È da questo aspetto che conviene dunque partire.

Una riflessione sul nesso tra sacrificio e formazione del valore si trova già nell'opera *Filosofia del denaro* di Georg Simmel, pubblicata nel 1900. Nel paragrafo intitolato *Lo scambio come forma di vita e come condizione del valore economico*, dopo aver sostenuto che «la maggioranza dei rapporti tra gli uomini può essere considerata alla luce della categoria dello scambio»<sup>1</sup>, e dopo aver distinto quegli scambi – come quello affettivo o quello spirituale – in cui «l'aumento di valore non si realizza contabilizzando profitti e perdite», Simmel scrive: «L'ombra del sacrificio non è certo estranea allo scambio di valori economici»<sup>2</sup>. Questo tipo di transazione, infatti, «richiede sempre il sacrificio di un bene utilizzabile anche in altro modo, per quanto nel risultato finale possa prevalere l'incremento di felicità»<sup>3</sup>. Persino l'uomo economico isolato, che non incontra i suoi simili, ma trae i suoi mezzi di sostentamento direttamente dalla terra, «deve fare certi sacrifici per ottenere certi frutti, [e quindi] si comporta come colui che scambia»<sup>4</sup>. Deve scegliere tra il riposo e l'impiego della propria forza-lavoro e le valutazioni che entrano in gioco in questa scelta sono identiche a quelle che interverrebbero nel rapporto con un altro soggetto. «Tutti i sentimenti di valore quindi che vengono liberati da oggetti che ci possiamo procurare sono possibili generalmente soltanto rinunciando ad altri valori. Tale rinuncia non consiste soltanto nel lavoro mediato per noi stessi, che appare come lavoro per altri, ma spesso nel lavoro del tutto immediato per i nostri scopi personali. Risulta particolarmente chiaro con ciò che lo scambio è produttivo e crea valore al pari della produzione. In entrambi i casi si tratta di ricevere beni al prezzo di

altri, che vengono ceduti, in modo tale, cioè, che lo stato finale faccia risultare un sovrappiù di sensazioni di soddisfazione rispetto allo stato precedente all'azione. Non possiamo creare nuove materie o energie, ma soltanto spostare quelle date in modo tale che esse *passino nella maggior quantità possibile dalla sfera del reale alla sfera dei valori*»<sup>5</sup>.

Allargando il campo di indagine, Simmel ha dunque individuato tra scambio e valore un rapporto profondo «il quale fa in modo che non soltanto lo scambio venga determinato dal valore, ma anche il valore dallo scambio»<sup>6</sup>. È l'atto stesso di cedere una cosa, rinunciando ad essa, per ottenerne in cambio un'altra più desiderata e desiderabile, a conferire a entrambe il loro valore. È il 'sacrificio' insito nella perdita della prima a costituire il parametro su cui misurare il valore della seconda. Il valore si presenta quindi «come risultato di un processo di rinuncia [...]. Lo sforzo per ridurre al massimo il sacrificio e la sensazione dolorosa che ci procura ci fanno credere che soltanto la sua completa eliminazione potrebbe consentire alla vita di raggiungere il suo valore più alto. Ma non ci accorgiamo che il sacrificio non è affatto sempre una barriera esterna, ma la condizione interna della meta stessa e della via ad essa. Noi scindiamo l'enigmatica unità del nostro rapporto pratico con le cose in sacrificio e guadagno, ostacolo e raggiungimento e dimentichiamo che, mentre la vita separa spesso temporalmente i due termini in fasi differenziate, la meta non sarebbe più la stessa se essa non si presentasse a noi connessa ad un ostacolo da superare. La resistenza che deve essere vinta dalla nostra forza le dà infatti la possibilità di farsi valere»<sup>7</sup>. Il sacrificio, quindi, «non è soltanto la condizione di singoli valori, ma addirittura nell'ambito dell'economico [...] la condizione del valore in generale, non soltanto il prezzo che si deve pagare per i singoli valori già determinati, ma quello che esclusivamente consente di arrivare alla formazione di valori»<sup>8</sup>. «La forma economica del valore sta tra due confini: da un lato il desiderio del-

l'oggetto, connesso all'anticipazione del sentimento di soddisfazione derivante dalla sua proprietà e dal suo godimento, dall'altro lato il godimento stesso»<sup>9</sup>. Dal canto suo «il desiderio non potrebbe fondare alcun valore, se non incontrasse ostacoli»<sup>10</sup> e non «si sarebbe mai elevato a considerevole altezza, se avesse potuto comunque trovare soddisfacimento. Soltanto il differimento della soddisfazione creato dall'ostacolo, la preoccupazione che l'oggetto possa sfuggire, la tensione che scaturisce dalla lotta per conquistarlo, determinano l'accumulazione di desiderio che si manifesta nell'intensità del volere e nella continuità dello sforzo»<sup>11</sup>.

L'analisi di Simmel, nel contesto di una filosofia del denaro, è volutamente confinata all'ambito economico. Ma degli aspetti 'contrattuali' del sacrificio avevano parlato anche Henri Hubert e Marcel Mauss nel loro *Saggio sulla natura e la funzione del sacrificio* pubblicato nel 1899: «Non c'è forse sacrificio che non abbia qualcosa di contrattuale. Le due parti presenti scambiano i loro servizi e ciascuna ne trae un vantaggio»<sup>12</sup>. E di una 'economia' del sacrificio tratta anche Freud, come ci ricorda Edoardo Ferrario: «Quando entrano in gioco le pulsioni di autoconservazione dell'Io, il principio del piacere viene sostituito dal *principio della realtà*. Quest'ultimo, pur senza rinunciare al fine ultimo del conseguimento del piacere, esige tuttavia, e mette in atto, il differimento del soddisfacimento, la rinuncia a certe possibilità di gratificazione, e la temporanea sopportazione di dispiacere, come tappa del lungo e contorto cammino verso il piacere»<sup>13</sup>.

La capacità di creare valore, propria del sacrificio, è al centro anche del libro *Teoria dello shopping* dell'antropologo inglese Daniel Miller<sup>14</sup>. In questo caso il punto di partenza è una ricerca etnografica sul modo di fare la spesa e più in generale le compere quotidiane, ordinarie, da parte degli abitanti di un'area circoscritta della zona settentrionale di Londra. Nel corso di questa indagine Miller ha osservato i comportamenti di una