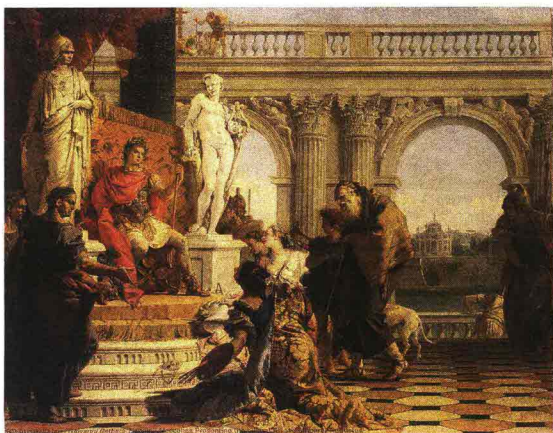




Una guida per chi dà e per chi riceve

# Il demone della generosità ha due facce

Il mecenatismo tra piacere e obiettivi «filantropocapitalisti»



«Mecenate offre le belle arti all'imperatore Augusto» (1743) di Giambattista Tiepolo all'Ermitage di San Pietroburgo

Il volume *La relazione generosa. Guida alla collaborazione con filantropi e mecenati*, di **Elisa Bortoluzzi Dubach** (come Cittadellarte-Fondazione Pistoletto) e **Chiara Tinonin**, consulente d'importanti fondazioni (come Cittadellarte-Fondazione Pistoletto) e organizzazioni non profit, era stato concepito prima della pandemia come un **dettagliato manuale** (il primo in Italia) **sulla relazione filantropica**. L'intento è rispondere alle domande che tanto i mecenati quanto coloro che cercano un supporto si pongono al momento di instaurare un rapporto di questa natura. La dimensione della «relazione generosa», infatti, in Italia non è ancora affrontata in profondità nelle sedi della formazione e in questo complesso ambito il rischio d'imboccare strade inutili, quando non sbagliate e dannose, è forte. Lo scoppio del Covid-19, proprio mentre le autrici stavano scrivendo il libro, ha trasformato il loro sguardo, inducendole a **esplorare più ampiamente l'intero territorio del Terzo Settore**, diventato, come in ogni crisi, più urgente e indispensabile. E le ha spinte a insistere sul terzo elemento di tale relazione che, oltre al mecenate e all'artista, deve includere inevitabilmente la società.

Diviso in nove capitoli densamente articolati in paragrafi e checklist, che lo rendono di facile consultazione, il libro affronta i temi del mecenatismo e della filantropia (vicini ma non sovrapponibili) con strumenti affilati, empirici e teorici, avvalendosi degli apporti più attuali della psicologia, delle neuroscienze, dell'economia comportamentale (a un luminare di tale disciplina, Ernst Fehr, si deve la postfazione). Nelle sue pagine si affronta, per esempio, il tema del **rapporto tra**

**filantropia e felicità del mecenate**, distinguendo però tra l'eudemonismo (il soddisfacimento del «dàimon», della più profonda natura di ciascuno, attraverso la realizzazione dei propri valori) e dell'eudonismo, vale a dire la ricerca di un piacere che dia felicità solo a se stessi. Ed è qui che le neuroscienze giungono in soccorso, dimostrando come il primo tipo di benessere arricchisca certe aree cerebrali, che invece non sono affatto toccate dal secondo. Come scrivono le autrici, «*si registra una migliore funzionalità cerebrale nel benessere eudemonico*», fondato su «*una gioia partecipes*», che accresce il benessere psicofisico del donatore. Ma, accanto ai principi guida indispensabili per instaurare una corretta «relazione generosa», le autrici non ignorano «*l'altra faccia della filantropia*», introducendo il dibattito sul «*filantropocapitalismo*», riferito soprattutto a mecenati dal patrimonio immenso. I loro gesti di filantropia (come sostiene la scrittrice indiana Suzanna Arundhati Roy riferendosi a Bill e Melinda Gates) «*sono sufficienti a decidere la priorità del mondo, a comprare le politiche dei governi, a determinare programmi universitari, a finanziare Ong e attivisti. Quei soldi danno loro il potere di plasmare il mondo come vogliono*». In armonia con il tema del libro, il ricavato della prima edizione è stato destinato dalle autrici all'Orchestra SenzaSpine di Bologna e al Fondo Solidarietà per gli studenti del Conservatorio della Svizzera italiana.

© Riproduzione riservata

□ **Ada Masoero**



**La relazione generosa. Guida alla collaborazione con filantropi e mecenati**, di Elisa Bortoluzzi Dubach e Chiara Tinonin, 185 pp., Franco Angeli, Milano 2020, € 23,00

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



003600