

# Nella rete dei generosi fare regali è un affare

Il successo del gruppo Facebook "Te lo regalo se vieni a prenderlo" in cui non circola un euro e si donano gli oggetti che non servono più

Ogni oggetto ha una sua storia. Moltissimi possono avere anche una seconda vita, anziché finire in discarica: «Tutti possono essere una risorsa per gli altri». Con questa logica è nato su Facebook - e ha già conquistato oltre 70 mila iscritti in tutta Italia - il gruppo «Te lo regalo se vieni a prenderlo».

L'obiettivo? Riutilizzare ciò che non serve più a chi lo possiede, ma può essere utile ad altri che lo desiderano. Basta un annuncio e (possibilmente) una foto su Internet: non si paga nulla, non è un baratto, purché chi è interessato venga a prendersi ciò che ha scelto online.

L'idea è di Salvatore Benvenuto, 47 anni, calabrese di origine, cittadino svizzero del Canton Ticino da quando era bambino. È lui ad aver creato la nuova rete sociale dopo aver visitato una discarica: «Sono rimasto stupito - racconta - dalle cose, ancora perfettamente funzionanti, che ogni giorno vengono buttate».

Così nei cassonetti sotto casa: quanti oggetti sono condannati pur essendo perfettamente integri, magari soltanto segnati dall'età? Formatore nel campo del marketing e della comunicazione, Benvenuto spiega che «un conto è affidare qualcosa a un'associazione benefica o a un'organizzazione come la Caritas, e delegare loro il compito di consegnarlo a chi ha bisogno. Un altro è incontrare personalmente una persona, creare una relazione grazie all'oggetto da donare». È qualcosa di più profondo di un semplice dare e avere.

«Evolversi vuol dire utilizzare le risorse», è lo slogan del progetto. «Regalare

e ricevere crea fiducia fra le persone e verso il genere umano in generale». Per questo il sito non prevede il baratto: «Nel baratto si dà valore all'oggetto, noi invece diamo valore alle persone che donano o che cercano. Nel regalare si sono creati sovente rapporti di amicizia, relazioni che non si sono più interrotte».

È il valore aggiunto di questa idea talmente banale da essere geniale. Il meccanismo è estremamente semplice: in bacheca si può offrire di tutto. Divani, tende, librerie o cucine a gas. Ma anche vecchi registratori, barattoli da conserva e collarini per gatti. «Regalo biglietto Frecciarossa Milano-Torino per oggi alle 21,29», diceva ieri mattina l'annuncio di Melania.

Mara invece cerca «abiti da bambino di 9-10-11 anni». Serena vorrebbe per il figlio dislessico di 16 anni «un notebook con masterizzatore e lettore cd da poter portare a scuola al posto dei libri di lettura». Anna regala «tantissime bobine di filo colorato da cucire».

Può servire? Ci si mette d'accordo e l'oggetto inutilizzato diventa tuo. Gratis. Non circola neppure un euro.

«Non esiste un centro di raccolta, e non credo esisterà mai», precisa l'ispiratore del gruppo, che su Facebook ha ormai in ogni parte d'Italia il suo riferimento regionale. Presto, però, nascerà un sito Internet, grazie alla trentina di amministratori del gruppo, fra cui Donatella Piras, portavoce in Italia.

Certo la crisi economica ha aiutato il successo dell'iniziativa, che non ha alcuno scopo di lucro, ma vive di pura filantropia: «Bisogna sfatare il luo-

go comune dell'egoismo, l'idea che le persone pensino sempre e solo a se stesse - dice Salvatore Benvenuto -. Dando loro un'occasione, si scopre che la gente è disposta a donare».

Per avere l'oggetto desiderato si va a domicilio di chi lo offre, o dove è conservato. Questa è l'unica condizione: «Anche così, regalando anziché buttando, si può diminuire l'inquinamento ed evitare di intasare le discariche», si legge sulla pagina del Gruppo antispresco. «Qui si dona e si chiede». Partendo da una certezza: «Si può fare sempre qualcosa l'uno per l'altro».

(marco.accossato@lastampa.it)

**L'IDEA**  
È nata osservando le cose ancora utili che vanno in discarica

**LA NOVITÀ**  
Non si paga nulla ma le cose si ritirano solo di persona

**70**  
mila

Tanti sono gli iscritti al Gruppo Facebook in tutta Italia. Presto un sito dedicato

**MARCO ACCOSSATO**  
TORINO



## «Ecco come funziona l'altruismo»

**3** **domande a**  
Heather Price  
sociologa

DAVIDE JACCOD

Heather Price è ricercatrice nell'università statunitense di Notre Dame, nell'Indiana, dove nel 2009 ha preso vita la «Science of Generosity Initiative»: tre milioni di dollari sono stati stanziati per finanziare la più grande ricerca scientifica mai avviata per comprendere le ragioni della generosità.

**Volontariato, beneficenza, donazioni di tempo e sangue. Perché si sceglie di donare?**

«Le nostre ricerche dicono che i motivi principali sono due: le relazioni sociali e l'abitudine al dono. Da una parte il dono nasce in una rete di rapporti umani fertili, che si dimostra disponibile nei confronti della donazione. Dall'altra ha un'influenza fondamentale l'abitudine: chi cresce in un ambiente dove il dono è comune, è molto più disponibile nei confronti di questa pratica».

**Come si sceglie a che cosa dedicare tempo o denaro?**

«Le persone tendono a essere generose anzitutto rispetto a temi che hanno a che fare con la propria esperienza personale. Il coinvolgimento maggiore si verifica quando il contatto è diretto: chi abita vicino a un centro di assistenza alimentare tende a essere più attento a indirizzare

la propria generosità verso il problema della fame, mentre chi ha vissuto più o meno intimamente l'esperienza del cancro è più vicino alle iniziative che si occupano della malattia. È importante l'immedesimazione: se senti di poter entrare nei panni di chi è in difficoltà, è più semplice che tu sia spinto a donare».

**Quindi si diventa generosi solo dopo aver sperimentato gli effetti della generosità sulla propria pelle?**

«Non sempre. Molte persone che ricevono aiuto, magari attraverso l'assistenza pubblica o privata, poi non mostrano alcuna volontà di mettersi a disposizione. Per altri invece è fondamentale l'esempio. Gli esperimenti di Nicholas Christakis mostrano come il dono si diffonda a cascata: il gesto del singolo in un gruppo è contagioso e si arriva a un effetto moltiplicatore che rafforza le relazioni sociali. È ciò che è successo con l'11 settembre qui negli Usa: tutti si sono sentiti coinvolti, hanno sviluppato il desiderio di rendersi utili. Qualcosa di simile succede con le Olimpiadi, evento che riesce a smuovere la voglia di mettersi a disposizione degli altri».

