

De rol van eigenbelang in menselijke generositeit

Aafke Komter¹

Summary

The role of self-interest in human generosity

How are altruism and self-interest linked in human generosity? The origins of generosity are explored by combining biological, anthropological and sociological evidence. Reciprocity proves to be a major factor in explaining the evolution of cooperation and altruism, both in animals and in human beings. Empirical research shows that human generosity is selective: kin and close relatives are favoured over others. Moreover, generosity generates its own rewards and is therefore again selective: the more you give, the more you receive. By making a distinction between 'ultimate' and 'proximate' explanations, the link between altruism and self-interest in generosity is clarified.

1. Inleiding

'Kindness towards one's kin is viewed as a genetic investment, a way of spreading genes similar to one's own. Assisting kin thus comes close to helping oneself' (De Waal, 2001: 317)

Menselijke generositeit wordt meestal begrepen als goed doen voor andere mensen of bijdragen aan het algemeen belang van gemeenschap en samenleving. Altruïsme, solidariteit, liefdadigheid en het geven van geschenken zijn termen die we associëren met generositeit. De gemeenschappelijke onderliggende aanname lijkt te zijn dat menselijke generositeit sociaal heilzaam gedrag is, dat hetzij op andere mensen is gericht, hetzij op de gemeenschap of de samenleving als zodanig.

Een belangrijke traditie van sociaalwetenschappelijk onderzoek naar menselijke generositeit heeft zich beziggehouden met de praktijk van geschenkenuitwisseling. In het licht van de overwegend positieve morele connotaties die in het begrip generositeit worden belichaamd, is Mauss' uitspraak dat 'generosity and self-interest are linked in giving' (1990 [1923]: 68) interessant. Hoewel de bijdrage van Mauss als de grondlegger van de theorie van de gift onbetwist is, hebben zijn ideeën over de rol van eigenbelang in menselijke generositeit onder hedendaagse wetenschapsbeoefenaars de nodige discussie opgeroepen. Vooral in de literatuur over de gift die zich heeft laten inspireren door de Franse filosofie wordt de gedachte dat genereus gedrag bepaalde belangen kan dienen bekritiseerd: échte giften zouden waarlijk genereus zijn en wor-

den niet 'bedorven' door verwachtingen of handelingen die wederkerigheid impliceren (Derrida, 1991). Volgens de Amerikaanse filosoof Schrift is 'a narrowly self-interested notion of reciprocal return' (1997: 19) het huidige debat over de gift gaan domineren. Prominente gift-theoretici als Caillé (2000; 2005) en Godbout (1992) stellen dat berekening en wederkerigheid niet centraal staan in de gift en lijken in hun werk vooral de altruïstische en sociaal heilzame aspecten van de gift te benadrukken.

Een nadere bestudering van de oorsprong van menselijke generositeit kan wellicht een gedifferentieerder beeld opleveren. Werk van biologen en primatologen heeft aangetoond dat generositeit niet is beperkt tot de menselijke soort maar ook is geobserveerd onder zowel hogere als lagere diersoorten. Vormen van samenwerking zijn niet alleen waargenomen bij verwante dieren maar ook bij niet-verwante individuen. Biologen hebben gewezen op het belang van dit verschijnsel voor de handhaving en verdere ontwikkeling van de soort en introduceerden begrippen als 'verwantschapsaltruïsme' en 'wederkerig altruïsme' ter verklaring van samenwerking tussen dieren. Deze concepten blijken ook essentieel te zijn voor ons begrip van menselijke generositeit.

In dit artikel wil ik onderzoeken wat Mauss in gedachten had toen hij de boven geciteerde zin neerschreef. Als aangetoond kan worden dat generositeit de functie heeft om een bepaald centraal belang te dienen van zowel gever als ontvanger, dan wordt het mogelijk te begrijpen waarom generositeit en eigen- of groepsbelang niet wederzijds uitsluitend zijn. De centrale vraag van dit artikel is: hoe zijn eigenbelang en altruïsme met elkaar verweven in genereus gedrag? In mijn poging licht te werpen op de oorsprong van menselijke generositeit zal ik verder kijken dan de gebruikelijke sociaalwetenschappelijke verklaringen en ook bepaalde inzichten vanuit de biologie in mijn analyse betrekken. Met name het vaak door biologen gemaakte onderscheid tussen 'ultieme' en 'onmiddellijke' verklaringen kan behulpzaam zijn om de verbinding tussen altruïsme en eigenbelang in generositeit inzichtelijk te maken.

2. Generositeit in spelsituaties

In de jaren zeventig begonnen evolutionair biologen steeds meer geïnteresseerd te raken in de speltheorie, een benadering die gekenmerkt wordt door mathematisch modelleren en een economische redeneerwijze. Men onderzoekt besluitvormingsprocessen in interactieve situaties met verschillende spelers van wie men aanneemt dat ze er steeds naar streven de voordelen van hun beslissingen te maximaliseren en de eraan verbonden kosten zo laag mogelijk te houden. Het bekende Prisoner's Dilemma staat centraal in de pogingen van biologen om de evolutie van menselijke generositeit te begrijpen. In dit spel krijgt elk van beide spelers meer wanneer ze samenwerken dan wanneer ze niet samenwerken; als de ene speler samenwerkt maar de andere niet, krijgt degene die niet samenwerkt het meest en degene die samenwerkt het minst.

Het uitgangspunt voor dit onderzoek vormde de paradox waarvoor de evolutietheorie zich geplaatst had gezien: als natuurlijke selectie, die inherent zelfzuchtig is, aanpassingen bevordert die primair het individu dienen, hoe kunnen dan altruïsme en samenwerking worden ver-

klaard? Waarom zou een individu bijdragen aan de overlevingskansen van een ander individu wanneer dit ten koste van zijn eigen overlevingskansen gaat? Hoewel Darwin verschillende oplossingen voor het probleem van altruïsme heeft aangedragen, is in de evolutietheorie met haar nadruk op competitie tussen individuen in hun strijd om te overleven het verschijnsel van samenwerking tussen individuen lange tijd verwaarloosd (Axelrod & Hamilton, 1981). De hernieuwde aandacht voor Darwins pogingen om altruïsme te begrijpen kan voor een belangrijk deel worden toegeschreven aan speltheoretische simulaties van samenwerking en generositeit. Zoals Ridleys studie *The origins of virtue: Human instincts and the evolution of cooperation* duidelijk maakt (Ridley, 1998), is de laatste twintig jaar een indrukwekkende vooruitgang geboekt in het denken over deze verschijnselen.

2.1 Verwantschapsaltruïsme en wederkerig altruïsme

Sinds de jaren zestig en zeventig zijn er twee theoretische uitbreidingen in de evolutietheorie: de theorie van het genetische ‘verwantschapsaltruïsme’ en de theorie van het ‘wederkerige altruïsme’ (Hamilton, 1964; Trivers, 1971). De eerste theorie stelt dat men door verwanten te helpen bijdraagt aan de verspreiding van zijn eigen genen – en dus de eigen overlevingskansen – terwijl de tweede theorie altruïstisch gedrag bij niet-verwante individuen van dezelfde diersoort of zelfs leden van verschillende diersoorten beoogt te verklaren. Hamilton heeft als eerste de genetische evolutie van sociaal gedrag mathematisch gemodelleerd. Hij betoogde dat de opoffering die in ouderlijke zorg besloten ligt de overlevingskansen van de erbij betrokken organismen kan vergroten omdat er daardoor meer gezonde nakomelingen overblijven; aldus zullen de genen die verantwoordelijk zijn voor het geven van ouderlijke zorg meer replica-genen in de volgende generatie achterlaten dan genen die aan het tegenovergestelde gedrag ten grondslag liggen (Hamilton, 1964). Hamiltons theorie verklaart weliswaar de samenwerking tussen verwanten, maar laat de vraag waarom niet-verwante individuen elkaar helpen nog onbeantwoord. Gebruikmakend van een formele kosten-batenanalyse, ontwikkelde de bioloog Trivers (1971) de theorie van het wederkerige altruïsme ter verklaring van samenwerking tussen niet-verwante individuen. Het kernidee van de theorie is dat het verlenen van gunsten aan andere individuen tot directe of indirecte (via derde partijen) wederkerigheid leidt, die de overlevingskansen van alle betrokken partijen bevordert. Sinds de jaren zeventig is er een belangrijke traditie van biologisch onderzoek ontstaan die de speltheorie als uitgangspunt neemt. Een cruciale vraag was hoe een geneigdheid tot samenwerking kan ontstaan in het geval van interactie tussen genetisch niet-verwante individuen; een volgende essentiële vraag betrof de continuïteit van de samenwerking: waarom zou je doorgaan met samenwerken, wanneer je niet zeker weet of je eigen genereuze bijdrage beloond zal worden?

2.2 Tit-for-tat; directe en indirecte wederkerigheid

Uitgaande van de aanname dat interacties tussen paren van individuen op een probabilistische basis plaatsvinden, gebruikten politicoloog Axelrod en bioloog Hamilton (1981) een herhaald

Prisoner's Dilemma om te laten zien hoe samenwerking kan ontstaan uit een daaraan voorafgaande asociale situatie en hoe deze gehandhaafd blijft wanneer zij eenmaal is gevestigd. *Tit-for-tat*, of het op een identieke wijze reageren op de handeling van de andere speler, blijkt een evolutionair robuuste strategie te zijn die in simulaties van een grote variëteit aan beslissingsregels op den duur alle andere strategieën vervangt. Wanneer de interacties tussen niet-verwante individuen bovendien een voldoende grote kans hebben te worden gecontinueerd, is *tit-for-tat* evolutionair stabiel, dat wil zeggen dat de strategie door de tijd heen gehandhaafd blijft. 'Thus cooperation based on reciprocity can get started in a predominantly noncooperative world, can thrive in a variegated environment, and can defend itself once fully established.' (Axelrod & Hamilton, 1981: 1395).

Terwijl directe wederkerigheid geacht wordt de evolutie van generositeit in dyades of kleine groepen te bevorderen, was er nog geen goede biologische verklaring gevonden voor het gegeven dat mensen ook in grotere groepen van niet-verwante individuen samenwerken (Nowak & Sigmund, 1998). Vanuit de economie bood Olson (1971 [1965]) nieuwe inzichten met zijn theorie van collectieve actie: als individuen gemeenschappelijke belangen hebben, is samenwerking de meest rationele strategie en zullen ze collectief proberen deze doelen te bereiken en middelen trachten te vinden om *free-riding* tegen te gaan. Ook in later werk van sociologen als Hechter (1987) en in Nederland Raub en collega's (1990; 2002) werd een rationele keuze-perspectief als uitgangspunt genomen om vormen van duurzame samenwerking en solidariteit te verklaren.

Vanuit de biologie werd de gedachte van 'indirecte wederkerigheid' naar voren gebracht om samenwerking in grotere groepen individuen te begrijpen. In interacties tussen mensen zijn we vertrouwd met het principe van directe wederkerigheid – 'ik help jou, dan help jij mij'. Maar hoe moeten we het verschijnsel van de indirecte wederkerigheid – 'jij helpt mij en dan help ik iemand anders' – (of: 'ik help jou en dan helpt iemand anders mij') begrijpen? Nowak en Sigmund (1998) hebben computersimulaties gedaan om de evolutie van indirecte wederkerigheid te verklaren, waarbij ze aannamen dat deze wederkerigheid berust op de ontwikkeling van reputatie en morele normen die op hun beurt resulteren in generositeit. Hun belangrijkste aanname is dat individuen sociale status verwerven door anderen in de groep te helpen. Indirecte wederkerigheid kan ontstaan wanneer de andere groepsleden hun toekomstig gedrag baseren op deze informatie. De auteurs laten zien dat de waarneming of een speler al of niet hulp biedt een significante invloed heeft op het eigen hulpgedrag. Wanneer is waargenomen dat een speler een ander helpt, verhoogt dat zijn sociale status, terwijl ongenereus gedrag de sociale status verlaagt. Volgens Nowak en Sigmund maakt sociale status samenwerking op grotere schaal mogelijk en zorgt het voor binding van grotere groepen individuen (zie ook Raub & Weesie, 1990). De condities waaronder 'image scoring', of reputatievorming, plaatsvindt zijn in ander empirisch onderzoek gevarieerd (Wedekind & Milinski, 2000; Wedekind & Braithwaite, 2002; Fehr & Fischbacher, 2003), maar de resultaten blijven in essentie dezelfde: de eigen geschiedenis van het geven door de ontvanger heeft een significante invloed op de beslissing van de gever al of niet te geven. Volgens deze onderzoekers is indirecte wederkerigheid een van de belangrijkste evolutionaire concepten om genereus gedrag te verklaren. Het kan worden beschouwd als een

soort sociale lijm (ook wel 'vertrouwen' genoemd; zie Buskens & Raub, 2002) die individuen samenbindt in een sociaal netwerk. Hoewel genereuze spelers zich niet bewust hoeven te zijn van het strategische en door eigenbelang gemotiveerde element in hun gedrag, kan generositeit door indirect eigenbelang alleen ontstaan wanneer het uiteindelijk tot een netto voordeel leidt; het beschikken over een goede reputatie is daarbij behulpzaam. Als geven aan andere mensen dus op de lange termijn loont omdat deze anderen in hun toekomstig gedrag jouw sociale status in aanmerking zullen nemen, dan zou je generositeit eerder als een investering in je eigen toekomst kunnen zien dan als waarlijk altruïstisch gedrag (Wedekind, 1998).

2.3 'Sterke wederkerigheid'

Tot dusver zijn voornamelijk wederkerig altruïsme en op reputatie gebaseerde samenwerking aan de orde geweest. Maar menselijk altruïsme strekt zich verder uit dan deze vormen van generositeit en omvat ook 'sterke wederkerigheid', zoals Fehr en Fischbacher het noemen (2003). Dit is een combinatie van altruïstisch belonen (d.w.z. anderen belonen voor hun coöperatief gedrag) en altruïstisch straffen (anderen sancties opleggen voor non-coöperatief gedrag). Terwijl wederkerige altruïsten alleen belonen en straffen wanneer het in hun (lange termijn-) eigenbelang is, doen personen die gemotiveerd zijn door 'sterke wederkerigheid' dit zelfs wanneer ze aan dit gedrag geen enkel voordeel voor zichzelf ontleen. Fehr en Fischbacher lieten in hun onderzoek zien dat 'sterk wederkerige' individuen belonen en straffen in eenmalige interacties, maar dat ze dit gedrag intensiveren in herhaalde interacties of wanneer hun reputatie op het spel staat. Blijkbaar worden ze door een combinatie van altruïstische en egoïstische beweegredenen gemotiveerd: 'Their altruistic motives induce them to cooperate and punish in one-shot interactions and their selfish motives induce them to increase rewards and punishment in repeated interactions or when reputation-building is possible.' (2003: 788).

Behalve wederkerig altruïsme en op reputatie gebaseerde samenwerking is er dus ook een vorm van 'sterke wederkerigheid', die via de selectie van culturele normen van generositeit samenwerking op grotere schaal kan verklaren, zoals Fehr en Fischbacher (2003) veronderstellen. Op basis van hun overzicht van experimenteel en speltheoretisch onderzoek concluderen zij dat er overtuigende aanwijzingen zijn voor de invloed van culturele normen op menselijke generositeit.

Het wordt tijd om de aandacht te verleggen van spelers van een spel naar individuen die zich in buiten-experimentele situaties, in het echte leven dus, bevinden en die niet door experimenteel geïnduceerde motieven en doelen worden gedreven. Onder welke condities vertonen zij genereus gedrag en in hoeverre lijkt hun gedrag op dat van spelers van een spel?

3. Generositeit bij dieren

3.1 Wederkerig altruïsme bij chimpansees

Empirisch onderzoek van primatoloog De Waal (1996; 2005; 2006) heeft aangetoond dat wederkerigheid en noties van moraal, empathie en generositeit ook aanwezig zijn in onze naaste verwanten in de dierenwereld, namelijk chimpansees. Chimpansees zijn in staat tot empathie, zoals bijvoorbeeld blijkt uit het feit dat zij een gewond dier strelen en op de rug kloppen of voedsel delen met een hongerige soortgenoot. Ze hebben ook het vermogen om bij te houden wat ze ontvangen en geven: ze houden er een soort 'morele boekhouding' op na. In het bijzonder vlooien, voedsel delen en hulp bieden zijn onderhevig aan de regels van wederkerigheid: als je weigert een individu te vlooien dat jou gevlooid heeft, houdt de relatie op te bestaan. Hetzelfde geldt voor helpen: als je een gunst die je van een ander individu hebt ontvangen niet terugbetaalt, zul je zelf geen gunsten meer ontvangen van dat individu. Ook negatieve wederkerigheid is bij chimpansees geobserveerd: oog om oog, tand om tand. Chimpansees hebben een gevoel voor rechtvaardigheid en eerlijkheid, en neigen ertoe om (direct of indirect) wraak te nemen op gierige of niet-behulpzame individuen.

Wederkerig altruïsme bij chimpansees is een complex mechanisme dat gebaseerd is op de herinnering van gegeven en ontvangen gunsten. Het gaat verder dan het niveau van de genen en dat van gedrag, en omvat ook tussenliggende niveaus zoals emoties en psychologische overwegingen. De Waal (1996) vat de drie belangrijkste kenmerken van wederkerig altruïsme als volgt samen: allereerst zijn de handelingen heilzaam voor de ontvanger maar brengen ze kosten voor de gever met zich mee; ten tweede is er een tijdsspanne tussen geven en ontvangen (uitwisselingen met onmiddellijke beloning tellen niet als wederkerig altruïsme); en ten derde volgt geven niet noodzakelijkerwijs op ontvangen: geven en ontvangen zijn contingent. Wederkerig altruïsme veronderstelt complexe cognitieve mechanismen zoals vertrouwen en het vermogen om *free-riders* te straffen; chimpansees zijn bovendien in staat om scherp te onderscheiden tussen verwanten en niet-verwanten en tussen vrienden en vijanden.

In de Yerkes-dierentuin in Atlanta namen De Waal en zijn collega's (1996) duizenden voedseltransfers tussen volwassen chimpansees op de band op, die vervolgens in alle richtingen werden geanalyseerd. De Waal vond een bevestiging van de wederkerigheidshypothese: het aantal transfers in elke richting was gecorreleerd met het aantal in tegenovergestelde richting. Als individu A veel deelde met individu B, dan was het tegenovergestelde doorgaans ook het geval, en als A weinig met C deelde, dan deelde C ook weinig met A. Een aanvullende bevestiging van de wederkerigheidshypothese was de bevinding dat vlooien invloed had op het daaropvolgende delen van voedsel: als A B gevlooid had, had A een grotere kans om later voedsel van B te krijgen. Blijkbaar vloeit wederkerigheid in het ene domein over naar andere gebieden, daarmee het principe versterkend.

3.2 Wederkerig altruïsme bij lagere diersoorten

Wederkerig altruïsme is niet beperkt tot de 'hogere' diersoorten zoals chimpansees, maar komt ook voor bij vampiervleermuizen, bepaalde soorten vogels en dolfijnen, om slechts enkele voorbeelden te noemen. Vampiervleermuizen voeden zich 's nachts met het bloed van andere, grotere dieren (Wilkinson, 1984). Aangezien niet elke vleermuis erin slaagt om bloed te vinden, en vleermuizen zonder bloed binnen drie dagen sterven, lossen ze dit probleem op door samen te werken. Diegenen die wel bloed hebben gevonden, hevelen dit over in de bek van vleermuizen die geen succes hebben gehad bij het vinden van voedsel. De ontvangers van deze gunsten geven deze bij volgende gelegenheden terug aan de dieren die hen in het verleden hebben geholpen; en omgekeerd weigeren ze vleermuizen te helpen die in het verleden niet hun bloed met hen hebben gedeeld. Net als chimpansees zijn ook vleermuizen in staat *free-riders* te herkennen en te verdrijven uit het systeem. Blijkbaar kunnen ze zich de geschiedenis van hun relaties met andere vleermuizen herinneren. Wanneer de kortetermijnvoordelen van het bieden van hulp opwegen tegen de kosten voor de gever, ontstaat op langere termijn een stabiel systeem van wederkerig altruïsme.

Ook niet aan elkaar verwante kauwtjes blijken voedsel met elkaar te delen, gedrag dat wel wordt uitgelegd als functioneel voor het aangaan en handhaven van sociale relaties (De Kort, Emery & Clayton, 2003). Nog een ander fascinerend voorbeeld is de samenwerking tussen verschillende soorten vissen, waarbij de ene, veel kleinere soort de mond van de andere binnenzwemt om daar parasieten te verwijderen (in de literatuur 'cleaner' en 'client'-vissen genoemd; zie bijvoorbeeld Grutter & Poulin, 1998). Ook dolfijnen vertonen wederkerig altruïsme (Connor & Norris, 1982). Ze bieden hulp aan andere dieren in nood, inclusief mensen, door ze naar de oppervlakte van de zee te dragen. Het ondersteunende dier voedt zich gedurende de hulpactie meestal niet, en getroost zich daarbij dus nog een extra opoffering dan de hulpactie zelf.

Dat biologen dit gedrag wederkerig altruïsme noemen, is misschien op het eerste gezicht tegen-intuïtief: wat is er wederkerig aan dit gedrag? Dolfijnen hebben een gegeneraliseerde gevoeligheid voor andere wezens in nood, ongeacht of ze tot dezelfde of een andere soort behoren. Blijkbaar is er sprake van een notie van indirecte en uitgestelde wederkerigheid: op den duur zal dit gedrag beloond worden, hetzij door een soortgenoot hetzij door een lid van een andere soort.

3.3 De evolutie-biologische verklaring voor wederkerig altruïsme

Biologen wijzen ter verklaring op het feit dat het evolutionaire klimaat voor wederkerig altruïsme voor zowel mensen als dolfijnen op soortgelijke wijze is ontstaan; een sterke dreiging van roofdieren in het geval van dolfijnen en een invasie in de savannen voor de voorlopers van de *homo sapiens* zorgde in beide gevallen voor samenlevingen met een hoge mate van onderlinge afhankelijkheid (Alexander, 1974). Men neemt aan dat 'this marked increase in mutual dependence contributed significantly to the evolution of the higher order intelligence (...) by produ-

cing strong selection pressures for individuals to practice reciprocal altruism with greater sophistication.’ (Connor & Norris, 1982: 370). Zolang individuen in een omgeving leven waarin wederzijdse afhankelijkheid gering is en ze dus relatief zelfredzaam zijn, zijn de kosten van niet deelnemen aan altruïstische uitwisseling laag, maar naarmate de onderlinge afhankelijkheid toeneemt nemen zowel de kosten als de baten van hun interacties met anderen toe. In evolutionaire termen betekent dit dat interacties een groter effect op hun overlevingskansen hebben. Connor en Norris (1982: 370) schetsen de manier waarop de noodzakelijke cognitieve en emotionele mechanismen zich vanuit een dergelijke situatie moeten hebben ontwikkeld: ‘This produces strong selection pressures for more sophisticated mechanisms for gaining advantage in reciprocal interactions which are manifested as more complicated emotional systems, better memory and foresight, greater learning capacity, and the ability to make second order abstractions, etc. (i.e. many of the components we associate with intelligence).’ Hier zien we de gedachte – die ook regelmatig terugkeert in het werk van De Waal – dat altruïsme en generositeit hun evolutionaire oorsprong vinden in een aangeleerd sociaal begrip van hoe individuen zich het beste kunnen gedragen jegens mede-individuen. Menselijke emoties, moraal en generositeit hebben hun evolutionaire wortels in oude gedragspatronen van dieren, niet alleen van hogere maar ook van lagere diersoorten.

4. Menselijke generositeit

4.1 Antropologische en sociologisch noties van wederkerigheid

In diergedrag komt het principe van wederkerig altruïsme veelvuldig voor, maar menselijk gedrag vormt geen uitzondering op dit principe. Een cruciale illustratie ervan is te lezen in Malinowski's boek *Argonauts of the Western Pacific* (1922), waarin hij het ‘principle-of-give-and-take’ uitvoerig documenteerde. Dit principe wordt weerspiegeld in de *Kula*, de ceremoniële uitwisseling van geschenken door de bewoners van de Trobriand-eilanden bij Nieuw-Guinea. De *Kula* is een vorm van uitwisseling tussen de bewoners van de wijde kring van de Trobrand-eilanden, die een gesloten circuit vormen. Langs dit circuit reizen twee soorten voorwerpen steeds in tegenovergestelde richting. Terwijl kettingen van rode schelpen met de klok mee bewegen, gaan armbanden van witte schelpen uitsluitend de andere kant uit. Na enige tijd ontmoeten de voorwerpen van de ene soort die van de andere, en worden ze tegen elkaar uitgewisseld. Het duurt tussen de twee en de tien jaar voordat elk voorwerp in de *Kula* de volledige ronde langs alle eilanden heeft gemaakt. Deze praktijk laat zien dat het niet om de voorwerpen gaat maar om de uitwisseling zelf, het principe van geven en nemen. Essentieel is dat de *Kula*-giften in beweging blijven. Wanneer iemand een gift te lang in bezit houdt, krijgt hij een slechte naam. Iemand die iets in zijn bezit heeft wordt geacht dit te delen met anderen, het door te geven. Onder de Trobriand-eilanders staat iets bezitten gelijk aan iets geven, zoals Malinowski zegt.

Een ander voorbeeld van een giftcyclus is te vinden in Mauss (1923). In zijn essay over de gift beschrijft hij de gewoontes en tradities van een bepaalde groep oorspronkelijke bewoners

van Nieuw Zeeland, de Maori. De Maori kennen een woord *hau* dat geest betekent, in het bijzonder de geest van de gift. Terugkerend uit het bos waar ze vogels gedood hebben geven de jagers van deze stam een deel van hun buit aan de priesters, die de vogels op een heilig vuur roosteren. Nadat ze er iets van hebben gegeten, houden de priesters een offerceremonie waarin ze de *hau*, in de vorm van een deel van de vogels, teruggeven aan het bos, waar het geacht wordt een nieuwe overvloed van vogels te produceren die dan weer door de jagers gedood zullen worden. Net als bij de *Kula* is er een cyclus van giften: het bos geeft zijn rijkdommen aan de jagers, de jagers geven deze aan de priesters en de priesters geven ze weer terug aan het bos. De ceremonie die de priesters verrichten wordt 'het voeden van *hau*' genoemd, het voeden van de geest, een letterlijke vorm van 'feedback'. De geest van de gift kan alleen in leven gehouden worden door hem terug te geven aan de plek waar hij vandaan komt.

Malinowski bracht een continuüm van onderliggende gevoelens bij het geven in kaart. 'Pure giften' – altruïstische giften waarvoor niets wordt terugverwacht – en giften die als 'barter' zijn te typeren – een vorm van uitwisseling waar persoonlijk profijt het dominante motief is – zijn de uitzonderingen (later heeft Malinowski zijn eerdere standpunt over de 'pure', totaal belangeloze gift herzien en ingezien dat vrijwel alle giften ooit beantwoord worden met een tegengift; zie Komter, 1996: 15-18). De gangbaarste motieven liggen tussen deze beide extremen in. Min of meer gelijkwaardige wederkerigheid, vergezeld van duidelijke verwachtingen iets terug te krijgen, vormt de algemene regel die aan geschenkenuitwisseling ten grondslag ligt. Volgens Malinowski correspondeert deze economische dimensie van het geven – met zijn gradaties van altruïsme en eigenbelang – met de sociologische dimensie van verwantschap. Zo worden giften aan verwanten en partners vaker belangeloos gegeven, terwijl meer of minder directe verwachtingen iets terug te ontvangen en elementen van 'barter' kenmerkender zijn voor giften aan personen die een verder weggelegen positie innemen in de verwantschapshiërarchie.

Mauss radicaliseerde Malinowski's aanvankelijke ideeën door te stellen dat het principe van 'do ut des' ten grondslag ligt aan elke gift: er bestaan geen 'vrije giften' die geheel belangeloos worden weggegeven. Volgens Mauss is iedere gift ingegeven door een eerder ontvangen geschenk, of dat nu korter of langer geleden is. 'Generosity and self-interest are linked in giving.' (1923: 68) Geven is volgens Mauss een subtiële mengeling van altruïsme en eigenbelang. De traditie van de *potlatch* – het rivaliserende geven met als doel status en macht te verwerven – illustreert deze mengeling in zijn meest extreme vorm. Geven is niet alleen een materiële daad, maar ook een symbolisch medium dat sterk gekleurd wordt door de morele verplichting om terug te geven. Door wederzijds te geven wordt het mogelijk met anderen te communiceren, hen te helpen en banden met hen aan te gaan. Giftuitwisseling ligt aan de basis van een systeem van wederzijdse verplichtingen tussen mensen en fungeert als zodanig als het morele cement van samenleving en cultuur, aldus Mauss.

Enkele decennia later werden deze ideeën verder uitgewerkt door Lévi-Strauss (1996a [1949]). Het principe van wederkerigheid wordt onder meer zichtbaar in de uitwisseling van vrouwen door mannen in sommige niet-westerse samenlevingen. Ook noemt hij voorbeelden in de sfeer van het geven van voedsel en de uitwisseling van giften met Kerstmis. Vormen van

potlatch komen volgens hem ook in onze samenleving voor, bijvoorbeeld kerstkaarten op de schoorsteenmantel tentoonstellen en overdadige cadeaus geven als middel om prestige af te dwingen. Giften zijn verre van neutraal, maar zijn daarentegen beladen met symbolische betekenis; het zijn ‘vehicles and instruments for realities of another order: influence, power, sympathy, status, emotion; and the skilful game of exchange consists of a complex totality of manoeuvres, conscious or unconscious, in order to gain security and to fortify one’s self against risks incurred through alliances and rivalry’. (1996a [1949]: 19)

Lévi-Strauss maakte een belangrijk onderscheid tussen wat hij ‘restricted exchange’ noemde, waarbij slechts twee partners betrokken waren, en ‘generalized exchange’, een vorm van uitwisseling die een complexere structuur van uitwisselingsrelaties omvat. Het begrip ‘generalized exchange’ is verder uitgewerkt door Sahlins (1972), die een onderscheid maakt tussen ‘gegeneraliseerde’, ‘gebalanceerde’ en ‘negatieve’ wederkerigheid. Deze drie soorten wederkerigheid werden door Sahlins rijkelijk geïllustreerd met etnografisch materiaal. Bij gegeneraliseerde wederkerigheid – het belangeloze uiterste – zijn de verwachtingen iets terug te krijgen onspecifiek en worden er geen eisen gesteld aan tijdstip, hoeveelheid of kwaliteit van eventuele retourgiften. Net als Malinowski noemt Sahlins de kring van naaste verwanten en geliefden als voorbeeld. Gevoelens van altruïsme en solidariteit zijn kenmerkend voor dit type uitwisseling. Gebalanceerde wederkerigheid verwijst naar gelijkwaardige uitwisseling zonder veel uitstel, en treedt eerder op in niet erg nabije relaties dan in relaties waarbij je je emotioneel sterk betrokken voelt. Negatieve wederkerigheid – het onvriendelijke uiterste – is de poging om ‘iets voor niets te krijgen’ (1972: 195). Sahlins vat zijn model als volgt samen: ‘kindred goes with kindness’ (1972: 196, hij citeert hier Tylor), en ‘close kin tend to share, to enter in generalised exchanges, and distant and nonkin to deal in equivalents or in guile’ (196).

Bewuste of onbewuste verwachtingen van wederkerigheid brengen niet alleen relaties tot stand, ze stabiliseren ook bestaande relaties door ze tot op zekere hoogte voorspelbaar te maken. In zijn essay ‘Faithfulness and gratitude’ analyseerde Simmel (1950 [1908]) de morele en sociale betekenis van trouw en dankbaarheid voor het in stand houden van sociale relaties. Volgens Simmel is het geven ‘een van de sterkste sociologische functies’: zonder gift zou geen samenleving tot stand komen.

Ook Gouldner onderzocht de ‘norm van wederkerigheid’ als een mechanisme om sociale relaties te beginnen. Deze norm helpt sociale interactie op gang te brengen ‘for it can reduce an actor’s hesitancy to be the first to part with his valuables and thus enable exchange to get underway’ (1973: 275). Behalve de norm van wederkerigheid onderscheidde Gouldner de ‘norm van het weldoen’, of de norm van het geven van ‘iets voor niets’ (Malinowski’s ‘pure gift’): de uitdrukking van echt altruïsme. Dit soort geven is niet een reactie op giften die men van anderen heeft ontvangen; voorbeelden zijn giften aan kinderen of hulpbehoevende ouderen.

Lévi-Strauss had gelijk toen hij zei dat de gift een vehikel is voor de uitdrukking van een variëteit aan motieven: van invloed, macht en status tot dankbaarheid, blijdschap en sympathie. Het soort motieven dat aan de gift ten grondslag ligt hangt af van de aard van de relatie tussen gever en ontvanger, van het niveau van genetische en/of emotionele verbondenheid tussen hen, en van de (bewuste of onbewuste) oogmerken van de gever (Komter, 2005; 2007). De functies

en betekenissen van giftuitwisseling zijn complex en multidimensioneel, en dat is de reden dat Mauss sprak van een 'totaal sociaal verschijnsel'. Het is precies deze multifunctionaliteit en complexiteit van de gift waardoor hij een stabiliserende functie kan vervullen in de altijd onvoorspelbare en in principe onzekere omgang met andere mensen.

4.2 Geven binnen de familie: 'kindred goes with kindness'

Om zicht te krijgen op de respectievelijke rol van biologische en sociale factoren in menselijke generositeit, moeten we het geven in de kring van de familie onderscheiden van het geven in ruimere kringen dan de familie. Beginnend met de familie kan worden vastgesteld dat er niet alleen bij diersoorten maar ook onder mensen veel tekenen zijn van groepsselectie door middel van het bieden van hulp en zorg aan naaste verwanten. We helpen eerst onze familie en naaste verwanten, en daarna pas vrienden, buren en onbekenden. Wederkerigheid in de omgang tussen ouders en kinderen is van het type dat Lévi-Strauss 'gegeneraliseerd' noemde: er zijn weinig specifieke verwachtingen om iets terug te krijgen. Er is hier tevens sprake van 'uitgestelde wederkerigheid': wat ouders aan hun jonge kinderen geven krijgen ze later, wanneer ze zelf hulpbehoevend zijn, weer van hun kinderen terug, een patroon dat uiteindelijk voor beide partijen voordelen heeft (denk aan de materiële en praktische hulp die oudere ouders vaak op hun beurt weer teruggeven aan hun volwassen kinderen; zie bijvoorbeeld Knijn & Liefbroer, 2006).

In een Nederlands onderzoek naar het geven van geschenken, waarvan de details later zullen worden beschreven, bleek dat ouders en andere familie meer dan twee keer zoveel hulp ontvangen als vrienden; diegenen die weinig of geen familie(relaties) hebben zijn dus duidelijk in het nadeel als het gaat om dagelijkse hulp en zorg. Een andere bevinding was dat mensen met kinderen hun vrienden en ruimere familiekring minder helpen dan mensen zonder kinderen (Komter & Vollebergh, 2002). Beide bevindingen kunnen worden geïnterpreteerd als manifestaties van wat Salomon (1992) 'filantropisch particularisme' heeft genoemd, een inherente neiging van mensen om diegenen te begunstigen met wie zij zich het meest kunnen identificeren. Onze studie laat zien dat het bieden van hulp en zorg hetzelfde selectieve karakter heeft.

Natuurlijk is genereus gedrag ook gericht op vrienden, buren, collega's en zelfs volstrekte onbekenden, maar in een volgorde die duidelijk haar evolutionaire oorsprong blootlegt: hoe kleiner de sociale afstand, des te eerder generositeit betoond zal worden. Het is interessant dat de Engelse termen 'kin' en 'kindness' dezelfde Indo-Europese wortels hebben; de evolutionaire verbondenheid van verschijnselen heeft hier tot linguïstische verwantschap geleid.

Menselijke generositeit is in eerste instantie gericht op de eigen groep en pas daarna op buitenstaanders. De evolutionaire oorsprong van generositeit ligt in de selectie van die gedragingen die het gunstigst zijn voor de overleving van de meest nabije verwanten. In de woorden van De Waal: 'If altruism evolved because of a need to cooperate against hostile forces, solidarity with what is close against what is distant is an integral part.' (1996: 214).

4.3 Geven in ruimere kringen dan de familie: het principe van wederkerigheid

We hebben gezien hoe wederkerigheid het gedrag van vloeiende chimpansees regeert. Kan hetzelfde principe worden waargenomen bij het onderlinge geven tussen mensen in ruimere kringen dan de familie? In het eerder genoemde onderzoek naar geven in Nederland onderzochten we zowel geven als ontvangen (Komter & Schuyt, 1993). Onze algemene, en heel simpele onderzoeksvraag was: wie geeft wat aan wie, en waarom? We maakten een onderscheid tussen materiële giften, zoals gewone geschenken en geldgeschenken, en niet-materiële giften, zoals het geven van hulp of zorg, het bieden van gastvrijheid door mensen een etentje of onderdak aan te bieden. Een reeks vragen, afgeleid van deze hoofdvraag, werd gesteld over elk type gift ('Heeft u enige gift gegeven/ontvangen gedurende...?'; 'Aan wie/van wie gaf/ontving u deze gift?'; 'Wat was de gelegenheid?'; 'Welke gevoelens gingen met het geven/ontvangen van deze gift gepaard?', enzovoort). Niet alleen in Malinowski's en Mauss' niet-westerse culturen, maar ook in onze eigen samenleving bleek het principe van de wederkerigheid de onderliggende regel van het geven te zijn (Komter, 1996a en b). Diegenen die het meeste gaven waren ook de grootste ontvangers, en diegenen die het minst gaven ontvingen ook het minst. Blijkbaar is het waar dat 'wie goed doet, goed ontmoet'.

Wie zijn nu de kleinste gevers en ontvangers? Werklozen bleken minder dan alle andere categorieën respondenten te geven, en dit gold voor alle soorten giften. Maar de werklozen ontvingen ook minder dan de andere respondenten, van alle soorten giften, behalve bij iemand logeren. Veel auteurs hebben gewezen op de gekrompen sociale netwerken van mensen die van het minimumloon of een werkloosheidsuitkering leven. In combinatie met hun geringe financiële armslag zou dit het lage niveau van geschenkenuitwisseling bij werklozen kunnen verklaren. Bij gepensioneerden kwam hetzelfde patroon naar voren: behalve geldgeschenken gaven gepensioneerden minder aan anderen en ontvingen ze ook minder dan de andere categorieën respondenten, met uitzondering van gewone geschenken. Over het geheel genomen ontvingen gepensioneerden minder dan alle andere respondenten. De veel regelmatigere sociale interacties die jongeren met elkaar aangaan leiden blijkbaar tevens tot een intensievere uitwisseling van materiële en immateriële geschenken; mogelijk speelt bij gepensioneerden een geringere financiële speelruimte eveneens een rol.

Net als bij het geven aan familie versus vrienden ontdekten we dat bepaalde categorieën mensen bevoordeeld worden boven andere. In het geval van familie waren dat naaste verwanten; bij het geven in het algemeen overheerst het patroon van wederkerigheid, hetgeen erop duidt dat mensen – waarschijnlijk meestal niet bewust – die sociale partners in hun giftrelaties uitkiezen die 'aantrekkelijk' voor hen zijn, omdat ze van hen kunnen verwachten dat ze hun gift ooit zullen beantwoorden met een tegengift. Het principe van wederkerigheid lijkt diegenen te benadelen die al in de zwakkere sociale posities zitten. Wederkerigheid heeft dus duidelijk een negatieve kant, iets wat vaak over het hoofd wordt gezien.

Merton (1968) heeft het proces van disproportionele opeenstapeling van voordelen bij diegenen die al veel hebben (in zijn geval academische erkenning en faam) het Mattheüs-effect genoemd, naar het evangelie van Mattheüs: 'Wie heeft, die zal gegeven worden (...); maar wie

niet heeft, van die zal genomen worden (...)'. Hetzelfde principe gaat op bij geschenkenuitwisseling, zoals ons onderzoek laat zien.

5. 'Ultieme' en 'onmiddellijke' verklaringen van generositeit

Hoe kan nu de dagelijkse ervaring van genereus en spontaan geven aan anderen worden verzoend met het gegeven dat de gift bijdraagt aan sociale en fysieke overleving en in die zin inherent gemotiveerd is door eigen- of groepsbelang? Om deze complexiteit te begrijpen moeten we een onderscheid maken tussen wat de Nederlandse bioloog Tinbergen 'ultieme' en 'onmiddellijke' verklaringen heeft genoemd. Ultieme verklaringen beogen te verklaren hoe gedrag op een bepaalde manier door de tijd heen geëvolueerd is, terwijl onmiddellijke verklaringen gericht zijn op de verklaring van gedrag hier en nu. Waar ultieme verklaringen de adaptieve functies van gedrag voor de overleving van het organisme belichten, concentreren onmiddellijke verklaringen zich op de directe oorzaken van gedrag (Koopmans, 2006). Bijvoorbeeld: de onmiddellijke motivatie tot seksueel gedrag is dat het een plezierige activiteit is; de ultieme verklaring is dat het de menselijke voortplanting dient. Een ander voorbeeld is het geven. Een onmiddellijke verklaring is dat je iets aan een ander geeft, gewoon omdat je die ander een plezier wilt doen, dankbaar bent, of van je genegenheid blijkt wilt geven. De ultieme verklaring is dat generositeit in de eerste plaats familie en verwanten ten goede komt en bovendien vooral toevalt aan diegenen die toch al veel hebben; hierdoor biedt generositeit selectieve voordelen aan bepaalde categorieën mensen boven andere. Het onderscheid tussen onmiddellijke en ultieme verklaringen is vergelijkbaar met wat andere auteurs hebben aangeduid als het onderscheid tussen subjectieve motieven en objectieve effecten (Bourdieu, 1996a; zie ook Adloff & Mau, 2005), maar heeft een grotere reikwijdte in de zin dat het expliciet verwijst naar de adaptieve functionaliteit van gedrag voor overleving en dus, naast de sociale interpretatie van gedrag, ook een biologische component in de verklaring betreft.

Zoals Malinowski heeft laten zien zijn de bewoners van de Trobriand-eilanden niet alleen betrokken in wederzijdse geschenkenuitwisseling omdat ze zich verplicht voelen om daaraan deel te nemen of omdat ze het leuk vinden, maar ook omdat het patroon van geven en ontvangen het grotere systeem van wederzijdse relaties ondersteunt. Chimpansees vlooien elkaar niet alleen omdat ze het een lekker gevoel vinden, maar ook omdat het functioneel is voor de handhaving van gemeenschap. Kauwtjes delen niet alleen voedsel met elkaar omdat ze elkaar een plezier willen doen, maar ook omdat ze hun sociale relaties veilig willen stellen. Dezelfde redenering is van toepassing op het wederkerige altruïsme van dolfijnen en vampiervleermuizen, en dat van nog vele andere, hier niet besproken diersoorten. Steeds weer wordt een bepaald gedrag vertoond dat, hoewel voor mensen vaak moeilijk te interpreteren, uiteindelijk een of ander evolutionair doel dient. In de meeste gevallen is wederkerigheid niet een bewust en rationeel nagestreefde strategie. Je geeft niet aan een ander omdat je per se iets terug wilt hebben maar of je het nu wilt of niet, uiteindelijk krijg je toch een tegengift, zoals het onderzoek naar geven in Nederland liet zien. Zelfs het opofferen van je eigen leven voor een of ander ideologische over-

tuiging kan langs deze lijn geïnterpreteerd worden. Vanuit een individueel standpunt bezien is het irrationeel, maar vanuit een groeps perspectief is het functioneel: sterke onderlinge groepsbanden en -normen zullen erdoor worden bevorderd.

Ook genereus gedrag jegens onbekenden, anoniem geven aan liefdadigheid, Moeder Theresa, de barmhartige Samaritaan of het bieden van gastvrijheid aan vreemdelingen zoals de bijbel voorschreef, kunnen in dit licht worden gezien (Koopmans, 2006). De econoom Den Butter (2007) hanteert een soortgelijke redenering als hij wijst op sociaal altruïsme als een in de menselijke aanleg verankerd gevoel dat maatschappelijk gewenst gedrag bevordert en maatschappelijke transactiekosten verlaagt. Terwijl het gedrag enerzijds kosten voor de actor oplevert, kan het anderzijds ook worden beschouwd als op de langere termijn voordelig voor de groep. Uiteindelijk heeft de samenleving baat bij mensen die zich gedragen volgens voorschriften als 'Heb uw vijanden lief' of 'Het is beter te geven dan te ontvangen'.

6. Conclusies

Een eerste conclusie betreft de rol van wederkerigheid in de evolutie van zowel menselijk gedrag als dat van verschillende diersoorten. Speltheoretisch geïnspireerd onderzoek heeft laten zien dat wederkerigheid als een mechanisme dat de evolutie van generositeit bevordert, alomtegenwoordig is. Of de wederkerigheid nu direct (in dyades of kleine groepen) of indirect (in grotere groepen) is, steeds zet het aan tot altruïsme en samenwerking waardoor het een positieve invloed heeft op de overlevingskansen van alle betrokken partijen. Wederkerigheid blijkt een prominente factor te zijn in de verklaring van de evolutie van sociaal gedrag, zowel bij hogere diersoorten en mensen, als ook onder lagere diersoorten, zoals vleermuizen en kauwtjes. Een opmerkelijke overeenkomst tussen de speltheorie en de antropologie is de rol die binnen beide benaderingen aan reputatie wordt toegekend. Terwijl de resultaten van speltheoretisch onderzoek aantonen dat geven op den duur lonend is omdat in de toekomst de sociale status van de gever in aanmerking genomen zal worden, laten de veldstudies van Malinowski precies hetzelfde patroon zien: Trobrianders die hun giften niet doorgaven, ontwikkelden een slechte reputatie en hadden een kleinere kans om zelf giften te ontvangen. Biologisch onderzoek onder dieren vormt een bevestiging van de resultaten van speltheoretische experimenten en van antropologisch onderzoek: wederkerigheid, in diverse varianten, is opnieuw de regel. Hoe hoger ontwikkeld de diersoort, des te beter ontwikkeld zijn de cognitieve mechanismen die een rol spelen bij wederkerigheid: herinnering van al of niet ontvangen gunsten, in staat zijn om te onderscheiden tussen verwanten en niet-verwanten, tussen vrienden en vijanden, en het vermogen om *free-riders* te herkennen en te straffen.

Voor zowel dieren als mensen kunnen we een tweede conclusie trekken, die betrekking heeft op de selectiviteit van generositeit. Het door biologen gemaakte onderscheid tussen verwantschap altruïsme en wederkerig altruïsme vindt opnieuw een interessante parallel in antropologisch en sociologisch onderzoek. Inzichten van Malinowski, Sahlins en Gouldner komen overeen in hun nadruk op de rol van de verwantschapshiërarchie in geschenkenuitwisseling:

'kindred goes with kindness', met selectiviteit als directe consequentie. Zowel biologisch als antropologisch onderzoek naar menselijke generositeit heeft ondubbelzinnig aangetoond dat generositeit vaker en genereuzer wordt tentoongespreid jegens ontvangers die genetisch en/of emotioneel gerelateerd zijn aan de gever.

Een derde conclusie is dat wederkerigheid in menselijke interacties een 'tweesnijdend zwaard' is (Komter, 2001). Uit sociologisch onderzoek blijkt dat genereuze gevers ook veel terugkrijgen, terwijl diegenen die niet in de positie zijn om genereus jegens hun medemensen te zijn navenant weinig terugkrijgen. Generositeit genereert haar eigen beloning en is daarom –opnieuw– selectief: mensen met ruime sociale mogelijkheden profiteren het meest van onderlinge geschenkenuitwisseling.

De vierde en laatste conclusie is dat het, om de ogenschijnlijke tegenstrijdigheid tussen egoïstische en altruïstische overwegingen in menselijke generositeit te doorzien, nodig is om verklaringen vanuit de evolutionaire biologie met inzichten uit de antropologie en sociologie te combineren. Alleen door een onderscheid te maken tussen de ultieme, evolutionaire functies van gedrag en de onmiddellijke, subjectieve ervaringen en motieven kunnen we inzien dat het precies de geraffineerde combinatie van eigenbelang en altruïsme is die generositeit tot zo'n effectief mechanisme maakt in de evolutie van sociaal gedrag bij mensen en dieren.

In de woorden van psycholoog Cohen: 'Because giving is such an adaptive feature for the maintenance of social life, it is so ubiquitous among human societies.' (1978: 96)

Noot

1. Aafke Komter is hoogleraar Sociale Wetenschappen aan het Utrechtse University College; daarnaast is zij universitair hoofddocent aan de Faculteit Sociale Wetenschappen van de Universiteit Utrecht. Zij

doet onderzoek op het gebied van solidariteit, reciprociteit en familiebanden. Adres: University College Utrecht, Postbus 80.145, 3509 TC Utrecht. E-mail: A.E.Komter@uu.nl.

Literatuur

- Adloff, F. & Mau, S. (2005) (red.). *Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*. New York/Frankfurt: Campus Verlag.
- Alexander, R.D. (1974). The evolution of social behavior. *Annu. Rev. Ecol. Syst.*, 5, 325-383.
- Axelrod, R. & Hamilton, W.D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 1390-1396.
- Bourdieu, P. (1996a [1977]). The work of time. In A.E. Komter (red.), *The gift: An interdisciplinary perspective* (pp. 135-147). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Buskens, V. & Raub, W. (2002). Embedded Trust: Control and Learning. *Advances in Group Processes*, 19, 167-202.
- Butter, F. den (2007). Economische deugden. *Economisch Statistische Berichten*, 18 mei, 2007, 300-302.
- Caillé, A. (2000). *Anthropologie du don: Le tiers paradigme*. Paris: Desclée de Brouwer.

- Caillé, A. (2005). Der doppelte Unbegreiflichkeit der reinen Gabe. In F. Adloff & S. Mau (red.), *Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität* (pp. 157-184). New York/Frankfurt: Campus Verlag.
- Cohen, R. (1978). Altruism: human, cultural, or what? In L. Wispé (red.), *Altruism, sympathy, and helping. Psychological and sociological principles* (pp. 79-98). New York: Academic Press.
- Connor, R.C. & Norris, K.S. (1982). Are dolphins reciprocal altruists? *The American Naturalist*, 119, 358-374.
- Dawkins, R. (1976). *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press.
- Derrida, J. (1991). *Donner le temps. I. La fausse monnaie*. Paris: Galilée.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785-792.
- Godbout, J. (1992). *L'esprit du don*. Paris: Éditions La Découverte.
- Gouldner, A.W. (1973 [1960]). The norm of reciprocity: a preliminary statement. In A.W. Gouldner (red.), *For sociology: Renewal and critique in sociology today* (pp. 226-260). London: Allen Lane.
- Gutter, A.S. & Poulin, R. (1998). Cleaning of coral reef fishes by the Wrasse Labroides dimidiatus: Influence of client body size and phylogeny. *Copeia*, 1(3), 120-127.
- Hamilton, W.D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *J. Theoret. Biol.*, 7, 1-16.
- Hamilton, W.D. (1971). Selection of selfish and altruistic behavior. In J.F. Eisenberg & W.S. Dillon (red.), *Man and beast: Comparative social behavior* (pp. 59-91). Washington, D.C.: Smithsonian Institution Press.
- Hechter, M. (1987). *Principles of group solidarity*. Berkeley: University of California Press.
- Knijn, T.C.M. & Liefbroer, A.C. (2006). More than kind: instrumental support in families. In P.A. Dykstra, M. Kalmijn, T.C.M. Knijn, A.E. Komter, A.C. Liefbroer & C.H. Mulder (red.), *Family solidarity in the Netherlands* (pp. 89-107). Amsterdam: Dutch University Press.
- Komter, A.E. (2007). Gifts and social relations. The mechanisms of reciprocity. *International Sociology*, 22(1), 93-108.
- Komter, A.E. (2005). *Social solidarity and the gift*. New York: Cambridge University Press.
- Komter, A.E. (2001). The disguised rationality of solidarity: Gift giving in informal relations. *Journal of Mathematical Sociology*, 25, 385-402.
- Komter, A.E. (red.) (1996a). *The gift: An interdisciplinary perspective*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Komter, A.E. (1996b). Reciprocity as a principle of exclusion. *Sociology*, 30, 299-316.
- Komter, A.E., & Vollebergh, W. A. M. (2002). Solidarity in Dutch families. Family ties under strain? *Journal of Family Issues*, 23(2), 171-188.
- Komter, A.E. & Schuyt, K. (1993). Geschenken en relaties. *Beleid & Maatschappij*, XX(6), 277-285.
- Kort, S.R. de, Emery, N.J. & Clayton, N.S. (2003). Food offering in jackdaws (Corvus monedula). *Naturwissenschaften*, 90, 238-240.
- Koopmans, R. (2006). Het mysterie van de naastenliefde. *Sociologie*, 2, 114-138.

- Lévi-Strauss, C. (1996a [1949]). The principle of reciprocity. In A.E. Komter, (red.), *The gift: An interdisciplinary perspective* (pp. 18-26). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Malinowski, B. (1922). *Argonauts of the Western Pacific*. Londen: Routledge and Kegan Paul.
- Mauss, M. (1990 [1923]). *The gift: The form and reason for exchange in archaic societies*. Londen: Routledge.
- Merton, R. (1968). The Matthew effect in science. *Science*, 6, 56-63.
- Nowak, M.A. & Sigmund, K. (2005). Evolution of indirect reciprocity. *Nature*, 437, 1291-1298.
- Olson, M. (1971 [1965]). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Raub, W. & Weesie, J. (1990). Reputation and efficiency in social interaction: An example of network effects. *American Journal of Sociology*, 96(3), 626-654.
- Ridley, M. (1998). *The origins of virtue: Human instincts and the evolution of cooperation*. Londen: Viking.
- Sahlins, M. (1972). *Stone age economics*. Londen: Tavistock.
- Salomon, L.M. (1992). *America's nonprofit sector: A primer*. New York: The Foundation Center.
- Schrift, A. (1997). *The logic of the gift. Toward an ethics of generosity*. New York: Routledge.
- Simmel, G. (1950 [1908]). Faithfulness and gratitude. In K. Wolff (red.), *The sociology of Georg Simmel* (pp. 379-396). New York: The Free Press.
- Tinbergen, N. (1963). On the aims and methods of ethology. *Zeitschrift für Tierpsychologie*, 20, 410-463.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.
- Waal, F. de (2006). How animals do business. *Scientific American*, April, 73-79.
- Waal, F. de (2005). *Our inner ape*. New York: Riverhead.
- Waal, F. de (2001). *The ape and the sushi master. Cultural reflections by a primatologist*. Londen: Allen Lane.
- Waal, F. de (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Wispé, L. (red.) (1978). *Altruism, sympathy, and helping. Psychological and sociological principles*. New York: Academic Press.
- Wedekind, C. (1998). Give and ye shall be recognized. *Science*, 280, 2070-2071.
- Wedekind, C. & Braithwaite, V.A. (2002). The long-term benefits of human generosity in indirect reciprocity. *Current Biology*, 12, 1012-1015.
- Wedekind, C. & Milinski, M. (2000). Cooperation through image scoring in humans. *Science*, 288, 850-852.
- Wilkinson, G.S. (1984) Reciprocal food sharing in the vampire bat. *Nature*, 308, 181-184.