

Een evolutionair-sociologische visie op het mysterie van de naastenliefde

Uit nieuwe evolutionair-sociologische studies blijkt dat altruïstisch gedrag een sterke overlever is. Samenwerking, wederzijdse hulp en naastenliefde werken aanstekelijk; ze zetten aan tot navolging en werken voordelig uit voor de betrokken gemeenschap. Ze werpen aldus een verrassend licht op de effectiviteit van de moraalvoorschriften in de grote religies.

door *Ruud Koopmans*

Hoogleraar Sociologie, in het bijzonder van maatschappelijke verandering en conflict, aan de faculteit der Sociale Wetenschappen van de Vrije Universiteit Amsterdam

ALS ER IETS IS DAT EVOLUTIONAIRE ANALYSES van menselijk gedrag hebben laten zien, dan zijn het wel de grenzen aan de menselijke rationaliteit. Als wij de berekenende wezens zouden zijn die de klassieke economie en de rationele keuzetheorie ons voorspiegelen, dan zouden de meeste vormen van samenwerking en altruïsme niet kunnen bestaan. Samenwerking, wederzijdse hulp en naastenliefde bieden onmiskenbare evolutionaire voordelen, maar die blijken alleen bereikbaar te zijn wanneer we ons laten leiden door morele principes, die beperkingen opleggen aan onze zelfzuchtigheid.

Het theoretisch perspectief van culturele evolutie biedt ons de mogelijkheid om te onderzoeken aan welke voorwaarden normatieve regels moeten voldoen, willen zij tot evolutionair voordeel strekken. En wat blijkt dan? Dat die evolutionair voordelige normen vaak als twee druppels water lijken op de moraalvoorschriften van de grote religies. Een evolutionaire verklaring kan dus tot de conclusie leiden dat religies wel degelijk een kern van eeuwige waarheid bevatten, in de vorm van normatieve regels die het ons mogelijk hebben gemaakt om de beperkingen van de genetische evolutie te ontstijgen. Dat zou geen eenzijdige overwinning voor de

wetenschap zijn, maar eerder de onverwachte ontdekking dat we van twee heel verschillende kanten bij dezelfde conclusie kunnen uitkomen.

Ik wil een aanzet geven tot zo'n evolutionair-sociologisch perspectief. We zullen zien dat er vier vormen van altruïsme zijn, die elk een eigen evolutionaire verklaring hebben. Ik begin met verwantschapsaltruïsme, bespreek dan wederkerige en groepsgerichte vormen van altruïsme, om ten slotte uit te komen bij de noot die het moeilijkste te kraken is, namelijk het onbaatzuchtige altruïsme waarvan de christelijke naastenliefde een voorbeeld is.

VERWANTSCHAPSALTRUÏSME

In Darwins theorie draait alles om het produceren van zoveel mogelijk nakomelingen. Elk gedrag dat kostbare tijd en energie verspilt aan andere dan directe nakomelingen is in dit perspectief evolutionaire zelfmoord. Zoals Darwin het zelf verwoordde: 'Natuurlijke selectie werkt uitsluitend door middel en ten bate van het voordeel van elk individu'.

Darwin moest echter vaststellen dat er voorbeelden van opofferingsgezindheid waren die met zijn theorie in strijd leken te zijn. Het grootste raadsel was dat bij sociale insecten, zoals mieren, veel leden van de kolonie steriel zijn en hun dagen slijten met het aandragen van voedsel zonder zelf ooit nakomelingen te produceren. Darwin zocht zijn toevlucht tot een verklaring die in de biologie bekend staat als groepsselectie: wanneer de specialisatie van sommige insecten op het

Evolutionair voordelige normen lijken vaak als twee druppels water op de moraalvoorschriften van de grote religies

produceren van nakomelingschap en van andere op het verzamelen van voedsel dusdanige voordelen met zich mee brengt dat de groep als geheel daardoor meer nakomelingen kan produceren, dan zouden kolonies mét zo'n arbeidsdeling andere kolonies in de evolutionaire competitie wegconcurreren.

Deze theorie kon uiteindelijk geen stand houden. Wiskundige modellen van biologen als Ronald Fisher en George Williams lieten zien dat groepsselectie van verwaarloosbaar belang moest zijn. Bovendien kwam William Hamilton met een overtuigende alternatieve verklaring voor altruïsme bij de sociale insecten. Hamilton stelde dat men, om altruïsme te begrijpen, niet naar het niveau van het individu moet kijken, maar naar het niveau van de genen. Volgens deze theorie kan opofferingsgezind ge-

drag dat ongunstig is voor het individu, zich toch evolutionair doorzetten, zolang het maar ten goede komt aan andere individuen die drager zijn van hetzelfde gen.

De sociale insecten hebben een zeer bijzonder voortplantingssysteem, waardoor de vele duizenden insecten in een kolonie allemaal nauw aan elkaar verwant zijn. De verwantschapsgraad tussen de steriele werkers en het broedsel van de koningin bedraagt zelfs 75 procent. De werkers investeren hun energie dus efficiënter wanneer ze voor de kinderen van hun moeder, de koningin, zorgen, dan wanneer zij zelf kinderen zouden krijgen, met wie ze slechts voor 50 procent verwant zouden zijn.

Voor de verklaring van samenwerking en hulpvaardigheid bij mensen is Hamiltons theorie echter van beperkte betekenis. De mate waarin verwantschapsaltruïsme zich evolutionair kan doorzetten, neemt namelijk snel af wanneer het gaat om verder verwijderde familieleden. Bij mensen stuit verwantschapsaltruïsme daarom snel op zijn grenzen en biedt geen verklaring voor hulpvaardig gedrag buiten de engste familiekring.

WEDERKERIG ALTRUÏSME

Ook in de dierenwereld zijn er legio voorbeelden van altruïsme dat ten goede komt aan andere dan genetische verwanten. De bioloog Frans de Waal heeft gedocumenteerd hoe mensapen elkaar helpen, bijvoorbeeld door voedsel te delen, of elkaar te steunen bij conflicten binnen de groep. Ook minder hoog ontwikkelde diersoorten vertonen altruïstisch gedrag tussen niet-verwanten. Zo hebben vampiervleermuizen de aardige gewoonte om het bloed dat zij hebben opgezogen, te delen met soortgenoten die zonder succes van de jacht zijn teruggekeerd.

De bioloog Robert Trivers ontwikkelde de theorie dat zulk gedrag zinvol kan zijn als daardoor de kans wordt vergroot om in de toekomst voedsel terug te krijgen als jijzelf een keer zonder succes van de jacht terugkeert. Wat apen en vleermuizen kunnen, kunnen wij mensen natuurlijk ook. Het delen van jachtbuit is wijdverbreid bij menselijke jager-verzamelaars, maar ook in moderne samenlevingen zijn veel interacties gebaseerd op het 'voor wat, hoort wat' principe.

Op het eerste gezicht lijkt wederkerigheid gewoon een kwestie te zijn van rationeel eigenbelang. Maar het is helemaal niet zo evident wat je het beste kunt doen wanneer je voor de keus staat om iemand te helpen, terwijl hieraan voor jezelf kosten zijn verbonden. Is het verstandig om als eerste de helpende hand toe te steken, ook al weet je niet of die persoon hetzelfde voor jou zou doen? Of is het misschien verstandiger eerst de kat uit de boom te kijken en te wachten tot de ander de eerste stap zet? Als

wederzijdse hulp eenmaal op gang is gekomen, moet ik iemand dan gelijk bestraffen als hij eens een keertje niet hulpvaardig is? En is het misschien slim om af en toe eens egoïstisch te zijn, in de verwachting dat de ander de samenwerking toch niet zal verbreken, omdat hij daarmee ook zichzelf in de vingers snijdt?

Wiskundige analyses van het ogenschijnlijk zo simpele probleem van wederzijdse hulp, laten zien dat er gewoonweg geen optimale strategie is. Omdat er geen rationele oplossing voor het probleem van wederzijdse hulp bestaat, besloot de politicoloog Robert Axelrod een computertoernooi te organiseren. Hij nodigde specialisten uit om computerprogramma's te schrijven voor een competitie, waarin programma's voor de keus worden gesteld een ander hulp aan te bieden die het programma zelf iets kost. Na een volledige competitie waarin alle programma's tegen elkaar hadden gespeeld, werd gekeken welk programma de meeste punten had verzameld. Uiteindelijk bleek het simpelste programma de competitie gewonnen te hebben. Deze strategie staat bekend als *tit for tat*. Axelrod noemt *tit for tat* een 'aardige' strategie, omdat het aan het begin van een interactie altijd als eerste zijn hulp aanbiedt. In alle volgende ronden imiteert *tit for tat* simpelweg het gedrag dat de ander in de ronde daarvoor heeft vertoond. *Tit for tat* is dus een vergeldende strategie, die direct met gelijke munt terugbetaalt, maar is ook vergevingsgezind, omdat het onmiddellijk bereid is de hulprelatie te herstellen als de ander tot inkeer lijkt te zijn gekomen.

Ook in vervolgstudies met complicerende factoren deed *tit for tat* het goed. Eén van die complicerende factoren is onzekerheid over de bedoelingen van je tegenspeler. Soms komen zaken anders over dan je ze bedoelt, of gaat er iets mis waardoor wat goed bedoeld was verkeerd uitpakt. Onder zulke omstandigheden blijken nog socialere strategieën dan het pure *tit for tat* superieur, namelijk strategieën die systematisch iets meer teruggeven dan wat ze van de ander hebben ontvangen.

Ook religieuze tradities kennen de basisprincipes van *tit for tat*. In de formulering uit de Koran klinkt het zo: 'Vecht in dienst van Allah tegen degenen die tegen u vechten, maar val ze niet als eerste aan. Allah houdt niet van de agressors. ...drijf ze uit de plaatsen van waaruit ze u verdreven hebben. ... Maar als ze tot inkeer komen, is Allah vergevingsgezind en barmhartig' (Soera 2: 190-191). Axelrods analyses laten zien dat de regel die de Koran hier formuleert, geen willekeurig moreel voorschrift is, maar een strategie, die in veel gevallen zal bijdragen aan het succes van degene die zo'n regel volgt. Dit is een eerste aanwijzing dat er een evolutionaire functionaliteit ten grondslag kan liggen aan religieuze regelsystemen, die op het eerste gezicht van puur morele aard lijken te zijn.

GROEPSALTRUÏSME EN IDEOLOGISCH ALTRUÏSME

Hoe elegant de theorie van wederkerig altruïsme ook is, ze geeft lang niet op alle vormen van samenwerking en opofferingsgezindheid een antwoord. De belangrijkste beperking is dat het alleen werkt in paarsgewijze interacties, waarin men de eigen hulp effectief kan richten op anderen die hulp terug geven. Veel belangrijke vormen van opofferingsgezinnd gedrag bij mensen zijn echter niet gericht op individuen die men kent en van wie men een wederdienst kan verwachten, maar op het verdedigen van de belangen van een bredere groep.

Recentelijk hebben verschillende auteurs gesuggereerd dat groepsselectie bij mensen wel een rol van betekenis kan spelen, omdat wij naast het genetische nog over een tweede systeem van overerfbare informatie beschikken, namelijk onze cultuur. De belangrijkste twee verschillen tussen genetische en culturele informatieoverdracht zijn dat culturele beïnvloeding ook tussen leden van dezelfde generatie plaats kan vinden en dat individuen hun culturele normen, waarden en strategieën ook tijdens hun leven kunnen aanpassen, onder invloed van hun eigen ervaringen en die van anderen. Dit betekent dat culturele veranderingen veel sneller kunnen gaan dan genetische veranderingen. Culturele innovaties kunnen zich zeer snel binnen een groep verspreiden en de culturele verschillen tussen groepen kunnen hierdoor binnen een kort tijdsbestek zeer groot worden. Denk bijvoorbeeld aan talen, die zo snel uit elkaar kunnen groeien dat groepen sprekers die van elkaar geïsoleerd raken, elkaar na weinige generaties al nauwelijks meer kunnen verstaan.

Normen die opofferend gedrag in het belang van de groep voorschrijven, zouden zonder groepscompetitie evolutionair gedoemd zijn te verdwijnen, omdat degenen die deze normen volgen slechter af zijn dan groepsleden, die profiteren van de bijdragen van anderen. Groepscompetitie verandert het evolutionaire spel echter omdat het een tweede niveau van selectie introduceert, waarop groepen waarin altruïstische normen wijd verbreid zijn, juist een voordeel hebben. Of altruïstische groepsnormen zich doorzetten, hangt af van de balans tussen individuele en groepsselectie. Wanneer de druk van groepscompetitie gering is, zal dit groepsaltruïsme ondermijnen, terwijl sterke groepscompetitie de onderlinge solidariteit binnen groepen juist zal versterken.

Het feit dat groepsaltruïsme zijn bestaansmogelijkheid dankt aan de competitie tussen groepen, betekent dat normatieve voorschriften, die solidariteit en vredelievendheid binnen de eigen groep prediken, in veel gevallen onlosmakelijk verbonden zullen zijn met de legitimering van vijandigheid ten opzichte van concurrerende groepen. Zo predikt de Koran

een boodschap van vrede onder de gelovigen: ‘Wanneer twee groepen gelovigen de wapens tegen elkaar opnemen, sticht dan vrede tussen hen... De gelovigen zijn een stam van broeders’ (Soera 49:9). Maar als het om oorlog tegen ongelovigen gaat, worden de gelovigen aangespoord om genadeloos te zijn, want ‘afgoderij is erger dan bloedvergieten’ (Soera 2: 191). In het bijbelse Oude Testament en de joodse Thora is het niet anders. Massamoord, brandstichting, plundering, verkrachting, zo ongeveer alles wat God binnen de groep heeft verboden, verandert in een religieuze deugd zodra het gaat om de omgang met andere groepen. Een voorbeeld uit het boek Deuteronomium: ‘En de Here God zal ze in uw macht geven en gij zult al haar mannelijke inwoners slaan met de scherpte des zwaards. Alleen de vrouwen, de kinderen, en alles wat zich in de stad bevindt, moogt gij voor u zelf roven en u ten nutte maken. Zo zult gij doen met alle steden, die op zeer verre afstand van u liggen, die niet behoren tot de steden van deze volken’.

U vraagt zich misschien af wat moord en brandstichting nog te maken hebben met altruïsme? Vanuit een evolutionair perspectief bezien is er helaas een sterke samenhang tussen altruïstisch gedrag binnen groepen en vijandig gedrag ten opzichte van andere groepen. Degenen die ten strijde trekken tegen andere groepen doen dat zelden gemotiveerd door bene-

pen eigenbelang. Het gaat juist om mensen die worden gedreven door de oprechte overtuiging dat ze voor het goede strijden, en dat zowel het offeren van hun eigen leven als dat van anderen daarvoor gerechtvaardigd is.

*Groepsinterne solidariteit
en rivaliteit ten opzichte van
andere groepen kunnen niet
zonder elkaar bestaan*

Dat de wereldreligies en grote politieke ideologieën een tweeslachtige boodschap verkondigen van liefde en vrede aan de ene, en van haat en geweld aan de andere kant, is natuurlijk op zichzelf geen bijzonder originele observatie. Wat origineel is aan het evolutionaire perspectief, is dat het duidelijk maakt dat er systeem in die tweeslachtigheid zit. Omdat groepsaltruïsme alleen door een proces van groepsselectie kan evolueren, zijn groepsinterne solidariteit en rivaliteit ten opzichte van andere groepen twee zijden van dezelfde medaille, die niet zonder elkaar kunnen bestaan.

MISSIONAIR ALTRUÏSME

Eén type altruïsme zijn evolutionaire theoretici tot nu echter zorgvuldig uit de weg gegaan, omdat een evolutionaire verklaring ervan bij voorbaat kansloos lijkt. Geen van de tot nu toe besproken theorieën kan namelijk

het gedrag van de barmhartige Samaritaan verklaren. De reiziger langs de kant van de weg was geen familie van de Samaritaan en hij wist dat hij hem waarschijnlijk nooit meer zou tegenkomen. Verwantschap en wederkerigheid kunnen dus geen rol spelen. Groepsaltruïsme valt ook als verklaring af, omdat de Samaritaan en de beroofde reiziger niet tot dezelfde groep behoorden. De bedoeling van de gelijkenis is juist om aan te geven dat de Samaritaan hulp biedt ondanks het feit dat hij de hulpbehoevende niet kent, ondanks het feit dat hij geen wederdienst kan verwachten, en ondanks het feit dat hij van een andere stam en een ander geloof is. Niet voor niets wordt het gedrag van de Samaritaan gecontrasteerd met dat van de priester en de Leviet, geloofs- en stamgenoten van de behoeftige, die hem echter links laten liggen.

In andere passages van het Nieuwe Testament maakt het Evangelie het evolutionair gezien nog bonter wanneer het zelfs barmhartigheid ten aanzien van vijanden propageert: 'Gij hebt gehoord dat er gezegd is: Gij zult uw naaste liefhebben en uw vijand haten. Maar ik zeg u: Hebt uw vijanden lief en bidt voor wie u vervolgen... Want indien gij liefhebt die u liefhebben, wat voor loon hebt gij? Doen ook de tollenaars niet hetzelfde?'. Ook in de Koran vinden we de norm terug dat de ware gelovige het kwade met het goede vergeldt: 'De goede en de slechte daad zijn niet gelijk; weer die af met iets dat beter is. Dan zal hij, tussen wie en jou vijandschap was, zijn als een boezemvriend' (Soera 41: 34).

Natuurlijk staat de praktijk van religies vaak ver af van deze nobele gedragsregels. Maar net zo goed als de wandaden in naam van het geloof, die we bij het groepsaltruïsme hebben besproken, niet te ontkennen zijn, zo kan men ook niet over het hoofd zien dat veel mensen zich door hun geloof hebben laten inspireren tot grote opofferingsgezindheid ten behoeve van mensen met wie zij niets gemeen hadden. Albert Schweitzer en Moeder Teresa zijn iconen van zulk gedrag, maar achter hen gaan duizenden anderen schuil, die hun leven in de waagschaal stelden voor het welzijn van behoeftigen aan het andere einde van de wereld. Een voorbeeld is pater Damiaan, een negentiende-eeuwse Vlaamse monnik, die vijftien jaar lang als priester en arts werkte in een leprakolonie op het Hawaïaanse eiland Molokai, alvorens hij op 49-jarige leeftijd zelf aan lepra bezweek. Hij werd onlangs door de Vlamingen verkozen tot grootste Belg aller tijden.

Onvoorwaardelijke naastenliefde hoeft geen religieuze achtergrond te hebben, maar kan ook uit een humanistische overtuiging voortkomen. Tienduizenden mensen in dienst van hulp- en ontwikkelingsorganisaties zijn voor een relatief schamel salaris bereid gevaarlijke omstandigheden te trotseren om mensen in de Derde Wereld te helpen. En in het klein zijn velen van ons bereid geld te geven voor slachtoffers van natuurrampen. Ik

voel de neiging alweer bij u opkomen om te zeggen dat dit allemaal wordt verklaard door het goede gevoel dat het ons geeft. Maar dat is niet meer dan een onmiddellijke verklaring, die het probleem niet beantwoordt, maar slechts verschuift. De diepere vraag die we moeten stellen is waarom cultureel genormeerd gedrag, dat zowel vanuit het belang van het individu als dat van de eigen groep nadelig is, in veel religies en seculiere morele stelsels voorkomt.

Laten we nog eens teruggaan naar de voorwaarde waaronder de andere vormen van altruïsme kunnen bestaan: altruïsme moet ten goede komen aan anderen die op de gever lijken, omdat ze drager zijn van dezelfde genen of culturele normen. Culturele evolutie schept daarnaast echter nog een mogelijkheid, die bij mijn weten nog door niemand is geopperd: altruïsme kan de kans vergroten dat de ontvanger in culturele zin op de gever gaat lijken. Als het opofferende gedrag van de missionaris tot gevolg heeft dat de heidenen die hij helpt zich bekeren tot het christendom en zij daarmee de norm van christelijke naastenliefde overnemen, kan de evolutionaire winst- en verliesrekening toch positief uitvallen. Eén christen die zich opoffert, maar daarmee twee anderen tot bekering brengt, betekent evolutionair gezien reproductieve winst voor de naastenliefde en voor het christendom. Historisch kunnen we vaststellen dat de missie op massale schaal dit effect heeft gehad en dat de offers van zendelingen als pater Damiaan in evolutionaire zin dus niet voor niets zijn geweest. Hawaï is nu grotendeels christelijk, zonder dat daar veel dwang aan te pas hoefde te komen, en pater Damiaan is ook daar een nationale held.

*Missionarissen en humanitaire
hulpverleners zijn, gewild
of ongewild, besmettelijke
dragers van de cultuur
waaruit zij afkomstig zijn*

Ook humanitaire hulp op seculiere grondslag wordt evolutionair verklaarbaar, als ze tot gevolg heeft dat degenen die hulp ontvangen,

daardoor ontvankelijker worden voor culturele invloeden uit de donorlanden. Vanuit het evolutionaire perspectief doet het er niet zoveel toe of pater Damiaan zich bewust was van het zieltjeswinnende effect van zijn naastenliefde, of dat donoren van humanitaire hulp weten dat ze bijdragen aan het verspreiden van hun eigen cultuur. Wat telt in de evolutie is niet de intentie maar het effect. Missionarissen en humanitaire hulpverleners zijn, gewild of ongewild, besmettelijke dragers van de cultuur waaruit zij afkomstig zijn.

Dit 'missionaire' effect doet zich ook voor in relaties tussen groepen binnen dezelfde samenleving. Ik waag de hypothese dat onbaatzuchtig al-

truïsme vaak een rol speelt bij de bekering van mensen tot een nieuwe religie of sekte. Niet voor niets richten de bekeringspogingen van opkomende religieuze groeperingen zoals het vroege christendom of de hedendaagse pinkstergemeenten zich nadrukkelijk op de eenzamen en verdrukten. Menigeen onder die vertrapten raakt zo onder de indruk van de onverwachte naastenliefde die hij van volslagen onbekenden ontvangt, dat hij zich bekeert tot het betreffende geloof en vervolgens zelf zo'n barmhartige Samaritaan wordt. Bij politieke groeperingen zien we vaak een soortgelijk rekruteringsproces. Een voorbeeld is de Socialistische Partij, die haar aanhang beetje bij beetje heeft opgebouwd door gratis medische dienstverlening, ondersteuning van huurders en ander lokaal hulpbetoon.

Als naastenliefde aanstekelijk is, kan het een evolutionair zinvolle strategie zijn, omdat de naastenliefde daarmee zichzelf en andere culturele normen van de gevers helpt verspreiden. Dit is echter maar de helft van de verklaring. We moeten daarnaast ook verklaren waarom ontvangers zich zouden bekeren tot de culturele normen van hun weldoeners. Vanuit een rationeel keuzeperspectief is hiervoor immers geen enkele aanleiding. De rationele ontvanger van hulp van een zendeling of ontwikkelingsorganisatie maximaliseert zijn individuele nut door de hulp op te strijken zonder er iets voor terug te doen. Dat wordt hem meestal ook gemakkelijk gemaakt, omdat de normen van de gevers onbaatzuchtigheid voorschrijven en zij hun hulp daarom onvoorwaardelijk aanbieden.

Een evolutionaire analyse van het probleem begint met de vaststelling dat imitatie de kern is van de culturele evolutie. Alles wat we in de loop van ons leven aan culturele regels en informatie verwerven, hebben we van anderen overgenomen. Vanuit een evolutionair perspectief bezien, zullen zich in het verloop van de menselijke geschiedenis die selectieregels voor imitatiegedrag hebben doorgezet die adaptief zijn, in de zin dat een individu dat zulke imitatieregels volgt, daarmee zijn kansen op succes vergroot.

De meest voor de hand liggende adaptieve imitatieregels is het imiteren van culturele gedragsregels, waarvan evident is dat anderen daarmee succesvoller zijn dan jijzelf. Voorbeelden uit de sport zijn de 'Fosbury flop', waarmee Richard Fosbury in 1968 olympisch kampioen hoogspringen werd, en de klapschaats, die beide razendsnel door andere sporters werden overgenomen, simpelweg omdat je er hoger mee sprong en sneller mee schaatste. Voor de verspreiding van altruïsme helpt dit mechanisme echter weinig, omdat altruïsme per definitie een strategie is waarvan de gever in directe zin niet beter wordt.

Vaak is de samenhang tussen culturele regels en succes echter lang niet zo duidelijk als in het geval van de Fosbury flop of de klapschaats. Vaak ziet men alleen dát bepaalde mensen succesvol zijn, zonder precies te we-

ten wat het geheim van hun succes is. In zulke gevallen is een additionele selectieregel nodig. Het overnemen van de cultuurpatronen van personen die succesvoller, rijker of machtiger zijn dan jij, is een eenvoudige maar toch redelijk trefzekere strategie om effectievere culturele gedragsregels op het spoor te komen. Als je rijk wilt worden en je weet niet precies hoe dat moet, doe je er beter aan om iemand die al rijk geworden is te imiteren, dan dat je een zwerver als rolmodel kiest.

Alleen de rijken en machtigen kunnen het zich veroorloven altruïstisch te zijn en in die zin is naastenliefde zelf een veelzeggend teken van succes. Vanuit het gezichtspunt van de ontvangers van zijn hulp is de missionaris niet alleen een man die zichzelf belangeloos opoffert, maar ook iemand die toegang verschaft tot begerenswaardige dingen, die zieken kan genezen, en die dingen weet, die niemand van hen wist. Kortom, de missionaris is een toonbeeld van succes en als zodanig een virulente besmettingshaard voor culturele imitatie, van de pijp die hij rookt tot de God die hij aanbidt.

Een derde belangrijke imitatiereguleering draagt verder bij aan de aanstekelijkheid van altruïstisch gedrag. Wanneer je culturele informatie van anderen overneemt, is het niet alleen goed om te weten of je potentiële rolmodel succesvol is, maar ook of hij al dan niet te vertrouwen is. Er zijn zoveel mensen die beweren dat hun religie of partij de enige waarheid in pacht heeft en dat, als ik ze volg, de weg naar het hiernamaals of naar de hemel op aarde voor me openligt, maar waarom zou ik erop vertrouwen dat wat ze zeggen waar en oprecht is? Hoe kan ik weten dat ze er niet op uit zijn me een poot uit te draaien of een oor aan te naaien? U raadt het antwoord misschien al: er is geen betere manier om te laten zien dat je oprecht bent, dat je niet op eigen gewin uit bent, en dat je het beste met mij voorhebt, dan mij te bedelven onder onvoorwaardelijke en onbaatzuchtige naastenliefde. De gulle geveer wordt zo een betrouwbare bron van culturele informatie, die des te besmettelijker zal zijn naarmate zijn onbaatzuchtigheid sterker contrasteert met het gedrag van lokale voorbeelden. Voor de politieke of religieuze handelsreiziger is onvoorwaardelijke naastenliefde dus een hoogst effectieve public-relationsstrategie om zijn culturele waar aan de man te brengen. De apostel Paulus had gelijk toen hij de Efeziërs de woorden van Jezus voorhield: ‘Het is zaliger te geven dan te ontvangen’ (Handelingen 20:35), niet omdat het volgen van die regel per se beter is voor de geveer, maar wel omdat het een effectieve strategie is om het christendom en zijn moraal te verspreiden.

Dit is een sterk ingekorte versie van de rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar Sociologie, in het bijzonder van maatschappelijke verandering en conflict, aan de faculteit der Sociale Wetenschappen van de Vrije Universiteit Amsterdam op 3 maart 2006.