

Hoofdstuk 4: Op zoek naar de gevende mensⁱ

In het vorige hoofdstuk gingen we ervan uit dat mensen handelen als homo oeconomicus, dat zij met andere woorden zich min of meer op hun eigenbelang richten. Hier proberen we een heel ander mensbeeld uit. Een economische gemotiveerde mens kijkt naar de alternatieven die voor hem open staan en kiest daaruit wat hem het beste lijkt. Hij kan hierbij met de meest diverse overwegingen rekening houden, maar in principe overlegt hij alleen met zichzelf.

Misschien handelen we in sommige domeinen van ons leven op die manier, maar vaak loopt het toch anders. Mensen zijn immers ook en vooral sociale wezens, dat wil zeggen: in alles wat ze doen anticiperen ze al meteen op de reacties van anderen. Ze zijn niet alleen geïnteresseerd in hun materiële belangen, maar ook in de waardering van mensen in hun omgeving. Het menselijke geluk hangt in grote mate af van de appreciatie door de anderen. ‘We willen iets betekenen voor anderen en we hebben daar veel voor over. Als we willen dat andere mensen om ons geven, dan moeten we zelf geven.

In dit hoofdstuk onderzoeken we dus het model van de gevende mens, de homo donator. Op het eerste gezicht lijkt dit uitgangspunt diametraal tegengesteld aan het model van de homo oeconomicus uit het vorige hoofdstuk, maar de conclusies waartoe we zullen komen op het vlak van de economische ethiek zullen aanvullend zijn, eerder dan dat ze in de plaats treden van wat we tot nu toe hebben gezien.

Het geven kan worden gedacht vanuit drie onderscheiden theoretische achtergronden: als altruïstisch geven, vanuit de economische logica en vanuit wat een meer specifiek model dat ik de logica van de gift noem. Ik presenteer die drie modellen achtereenvolgens en toon vervolgens vooral de relevantie van het derde model voor het begrijpen van onze maatschappij.

Geven om niet

Altruïstisch geven betekent dat we niet de minste wederkerigheid verwachten: je schenkt iets weg en er komt niets terug. Dit ideaal van de belangeloze gift werd historisch vooral gewaardeerd in de Christelijke caritastraditie. Vele filosofen en theologen menen dat de belangeloze zelfopoffering het hoogste is waartoe een mens in staat is. In de Middeleeuwen werd deze houding geïnspireerd door de navolging van Christus. Later werd ze vaak gepresenteerd als datgene wat mensen onderscheidt van dieren. De voorbeelden die in de literatuur het meest worden besproken zijn echter minder hoog gestemd. Het klassieke voorbeeld is de bloeddonatie.¹ Wie in continentaal Europa bloed geeft wordt daar niet voor betaald en weet ook niet wie hij daarmee helpt. En wie bloed ontvangt weet niet van wie het afkomstig is en wie hij of zij zou moeten bedanken. De

ⁱ Dit is hoofdstuk 4 van Antoon Vandevelde, *Het Geweld van Geld*, Lannoo Campus, Leuven, 2017.

ideale gift zou er één zijn waarbij zowel de gever als de ontvanger voor elkaar onbekend zijn. We kunnen denken aan anonieme giften of aan het geven van een fooi aan dienstpersoneel in een restaurant of hotel, waar men nooit meer zal terugkomen.

De moord op Kitty Genovese

Onder Amerikaanse psychologen is in de jaren 1970 een uitgebreide literatuur ontstaan over (het verdwijnen van) altruïsme na de moord op Kitty Genovese, een vrouw die een half uur lang tot de dood toe mishandeld werd op een plein tussen twee appartementsblokken. Tientallen mensen keken toe, zonder dat ook maar één van hen eraan dacht om ter hulp te komen of de politie te bellen. ‘In wat voor maatschappij leven we, als mensen zich zelfs niet de geringste moeite getroosten om een medemens te helpen?’, was de reactie in de commentaren bij dit nieuwsfeit. Het waren verhitte discussies. Iemand wees erop dat in die zelfde week twee mensen om het leven waren gekomen bij een poging om een drenkeling uit het water te halen. Opmerkelijk is dat de hele discussie uitging van de altruïstische definitie van het geven. Is belangeloos geven, geven zonder verwachting van reciprociteit, in een individualistische maatschappij uitgestorven? Zo luidde de vraag.

De Franse filosoof Jacques Derrida ging nog verder. Hij vroeg zich af of zuiver altruïsme überhaupt denkbaar is². Als we bloed geven, of als we een overschrijving doen voor een goed doel, dan zetten we onszelf toch al een beetje op een pedestaal: kijk eens wat een goed mens ik ben. Met andere woorden, van zodra we er ons van bewust zijn dat we aan het geven zijn, zijn we onszelf al aan het belonen. Er gaat niet alleen iets weg, maar er komt ook iets terug, een warm gevoel, een zekere fierheid, een gunstig zelfbeeld. Volgens Derrida is dit geen gift, maar wel degelijk een ruil.

Bij het horen van deze vraag kunnen we ons gemakkelijk afvragen of het wel zo belangrijk is dat giften zuiver altruïstisch zouden zijn of niet. Is zuiverheid geen gevaarlijk ideaal? Terroristen streven ook zuiverheid in denken en handelen na. Is het zo erg als ons geven teruggaat op een mengeling van altruïstische en egoïstische motieven? Maar Derrida wil een principieel punt maken van de tegenstelling tussen de circulariteit van de economische ruil en de eenzijdigheid van de gift. Zuiver altruïstische geven is voor hem niet zozeer een ideaaltype – dat is wat sociale wetenschappers zouden zeggen. Voor hem is het zelfs een onmogelijkheid. Als ons handelen niet economisch gemotiveerd is, dan lijkt het wel volstrekt ongemotiveerd. Is puur altruïsme als ontkenning van elk economisch motief dan een volslagen krankjorumme idee? Ik denk het niet. Er zijn in werkelijkheid wel degelijk voorbeelden te vinden die in de richting gaan die Derrida aangeeft.

Kinderen redden van de nazi's

Zo is er in de jaren 1960 en 1970 onderzoek gedaan naar het type van mensen die in de tweede wereldoorlog Joodse kinderen, families soms, hebben verborgen voor de

nazivervolging. De verzetsstrijders stonden na de oorlog met de vlag te zwaaien, maar mensen die Joden hadden verborgen bleven meestal anoniem. Hun omgeving was nauwelijks op de hoogte en als de onderzoekers de weldoeners zelf aan die episode uit hun leven herinnerden, dan leken ze die vaak af half vergeten te hebben. De onderzoekers kregen de indruk dat betrokkenen zich niet echt bewust waren van het feit dat ze grote risico's hadden genomen: iemand had hen gevraagd om een kind in nood te helpen en ze hadden dat gedaan zonder daar veel vragen bij te stellen, vaak vanuit een min of meer religieus gemotiveerde ethiek.

En misschien, zo kan je bedenken, doen we dat wel vaker: in ons gezin, in de buurt, of in ons professionele leven. We doen van alles voor onze kinderen, vrienden en collega's, niet omwille van een beloning, maar omdat het zo hoort, op automatische piloot, uit gewoonte vaak. Ethiek, zo zegt Aristoteles, heeft minder te maken met bewuste keuzes, dan wel met de vorming van een karakter waardoor mensen automatisch het goede doen, zonder dat ze daarbij hoeven te rekenen.

Hoe verheven het altruïstische ideaal ook lijkt, er is nog een ander probleem mee. De Engelse antropologe Mary Douglas wijst erop dat zuiver altruïstische giften, precies doordat ze anoniem zijn, geen sociale relatie scheppen³. Wellicht zit er bij vele mensen een zekere mate van onberekend altruïsme in de grote keuzes die ze in hun leven maken, in de grote engagementen. Ergens in onze jeugd of jonge volwassenheid is er een beeld dat ons aanspreekt, een model dat we willen volgen. We willen een uitstekende kunstenaar, technicus, leraar, verpleegkundige, moeder of vader worden. Dat is waar we willen voor gaan. Deze initiële inspiratie bewaren we liefst in ons hart. Ze is bron van energie en van gedrevenheid. Een gelukkig mens is iemand die doorheen de wisselvalligheden van het leven toch een connectie met die 'roeping' weet te bewaren. Dit onvoorwaardelijke engagement zet van alles in gang, maar is op zichzelf geen model van sociale interactie. In het concrete samenleven zal wederkerigheid wel degelijk van belang zijn.

Economische ruil en de logica van de gift

Economen en sociale wetenschappers gaan ervan uit dat giften haast altijd plaats vinden in netwerken van reciprociteit. Die wederkerigheid kan echter formeel of informeel geregeld zijn en dat maakt een aanzienlijk verschil. In een economische ruil heerst een onmiddellijke, strikt vast gelegde en bedoelde reciprociteit. De rechten en plichten van de contractanten worden van het begin af aan exact gedefinieerd in een sluitend contract en ze zijn juridisch afdwingbaar. Ook toekomstige verplichtingen worden bij voorbaat zo nauwkeurig mogelijk opgesomd. Bovendien is deze interactie kwantificeerbaar: op elk contract staat een prijs. Het economisch-juridische model van de ruil steunt op de logica van de belangenberekening. Beide partijen komen op voor hun belang, en als de machtsverhoudingen niet te zeer ongelijk zijn, komen ze tot een compromis dat het wederzijdse belang weerspiegelt. Dit model van formele wederkerigheid verwijst naar de

marktmaatschappij, bestuurd door de onzichtbare hand waarover we in het vorige hoofdstuk spraken.

Sociologen en antropologen menen dat economische transacties ingebed zijn in bredere sociale relaties. Ze zetten graag de logica van de gift in de verf. Deze laatste is ook gebaseerd op reciprociteit, maar die is niet strikt, niet bedoeld, niet onmiddellijk en niet formeel geregeld. Stel dat je een collega van op het werk bij je thuis uitnodigt om te komen dineren. Wellicht zal je later op jouw beurt bij hem thuis worden uitgenodigd. Je weet dat ergens wel, maar meestal is dat toch niet de reden waarom je je collega uitnodigt. Je doet het gewoon uit sympathie. *Wanneer* je zelf op jouw beurt zal worden uitgenodigd staat ook niet vast. Misschien komt de tegenuitnodiging er zelfs helemaal niet en dan kun je niet naar de rechtbank stappen om die op te eisen, zoals meer in het algemeen dankbaarheid niet juridisch afdwingbaar is. Ook de vorm van de uitnodiging ligt niet vast. Misschien kan je collega niet goed koken en nodigt hij of zij je liever uit om samen naar de opera te gaan. In de logica van de gift heerst dus geen strikte equivalentie. De tegengift is eerder kwalitatief dan kwantitatief.

Vele economen vinden het verschil tussen formele en informele reciprociteit verwaarloosbaar. Er wordt iets weggeschonken en er komt iets terug, in geld of in natura. Als daar een zekere tijd over gaat, dan kan men de impliciete intrestvoet berekenen, zoals bij een lening. En toch is er een belangrijk verschil. Stel dat de gastheer de bloemen die hij van zijn bezoeker heeft ontvangen, na afloop van het etentje terug meegeeft met de woorden: “Zo, dan hoef ik al geen bloemen meer mee te brengen, als ik binnenkort bij jou wordt uitgenodigd.” Zo iemand overtreedt op flagrante wijze de ongeschreven regels van het sociale leven. Er moet een zekere tijd verlopen voor een gift wordt teruggegeven. Wie onmiddellijk teruggeeft, bewijst dat hij of zij niet in staat is om te ontvangen, dat hij niet in schuld wil staan bij de genereuze gever, of dat hij zelfs helemaal geen relatie met de gever wil aangaan. De gift verplicht weliswaar, maar pas op termijn. In een economische ruil is er op elk ogenblik een strikt evenwicht tussen rechten en plichten van alle betrokkenen. In de logica van de gift daarentegen gaat men van het ene onevenwicht naar het andere. De oorspronkelijke gever creëert een verplichting bij de ontvanger. Die zal normalerwijze wel teruggeven, en zelfs met wat overschot, uit generositeit, of om duidelijk te maken dat hij geen vrijbouter is die van de inspanningen van een ander wil profiteren. De ene gift genereert zo de volgende. De schuld is nooit volledig ingelost.

De kunst van het geven

De kunst van het geven bestaat erin om op passende wijze terug te geven, op de gepaste termijn ook, niet te vroeg en niet te laat. Bij een authentieke gift is het bovendien niet de bedoeling om terug te krijgen of winst te maken. Men geeft *én* men ontvangt. Dat is iets heel anders dan dat men geeft *om* te ontvangen. Opmerkelijk hierbij is het ritueel van de gift. Gever en ontvanger glimlachen. Er wordt een sociale band gecreëerd en beiden worden daar gelukkig van. De ontvanger begint uitgebreid te bedanken, terwijl hij af en toe wordt onderbroken door de weldoener. Merkwaardig genoeg gaat die laatste vaak de waarde van zijn gift minimaliseren. Zo maakt hij de begunstigde duidelijk dat hij hem

niet tot teruggave wil dwingen. De gever legt uit dat zijn geschenk helemaal niet zo uitzonderlijk is en dat het geen bijzondere opoffering van zijn kant vraagt. “Geen dank”, “It’s my pleasure”, “Il n’y a pas de quoi”... In vele talen bestaan dergelijke standaarduitdrukkingen.

Dit lijkt een universeel menselijk ritueel te zijn. De achtergrond is gemakkelijk te begrijpen. Door te geven doen we iets goeds voor de begunstigde, maar tegelijk openen we een schuld. De ontvanger zal moeten teruggeven. De gever beseft dit vaagweg. Hij is allicht wel geïnteresseerd in een mogelijke tegengift, maar niet als die uit sociale of morele verplichting wordt geschonken: alleen als de tegengift uitdrukking is van authentieke waardering voor de bijzondere relatie die hij met de ander heeft. Vandaar die ietwat bizarre gewoonte waarbij de gever de gift zelf en de verplichting die ze creëert gaat ontkennen of tenietdoen. Eigenlijk is dit een supplementaire gift die de ontvanger moet toelaten om op zijn beurt zelf een vrije, ongedwongen gift te geven⁴.

Filosofen herkennen achter deze rituele formules de begeerte naar erkenning. Wij zijn niet geïnteresseerd in een verplicht nummertje dankbaarheid, maar we ontvangen wel graag een spontane gift, als verrassing, als uitdrukking van authentieke appreciatie voor onze persoonlijke kwaliteiten en voor de waarde van de sociale band, de vriendschap eventueel, die ons bindt. Dat is de reden waarom de wederkerigheid niet onmiddellijk mag plaats vinden. Het tijdsinterval tussen gift en tegengift schept minstens de illusie van vrijheid en ongedwongenheid. Het is duidelijk dat de waardering van de ander niets meer waard zou zijn als we trachtten haar te manipuleren, haar af te kopen tegen geld, of haar af te persen van partners of vrienden. Zoals we in een vorig hoofdstuk al hebben aangegeven: liefde, vriendschap of maatschappelijke erkenning kunnen niet het voorwerp worden van een economische ruil. Ze verliezen hun betekenis als ze niet vrij gegeven worden.

De logica van de gift is natuurlijk ook een ideaaltype. In het reële leven ontmoeten we de meest diverse motivaties om te geven. Er zijn ongetwijfeld giften die meer instrumenteel-strategisch bedoeld zijn en andere die minder of zelfs helemaal niet berekend zijn. In het eerste geval kan men het belang van de ander beogen zoals hij zelf dat ziet, of zoals ik dat zie. In het laatste geval is onze gift een beetje betuttelend. Met mijn gift geef ik ook een model mee van hoe ik zou willen dat de ander moet zijn of worden. Ouders die educatief speelgoed geven aan hun kinderen geven vaak iets anders dan wat die kinderen zelf prefereren. Niet berekend zijn expressieve en symbolische giften. Een trouwring symboliseert de aanwezigheid van de geliefde ook als hij of zij er niet is. Hij is geen middel om iets te bereiken, maar hij drukt de relatie uit of constitueert haar zelfs ten dele.

Er zijn ook wel wat pogingen geweest om de logica van de gift te reduceren tot de strikte en onmiddellijke reciprociteit van de belangenberekening, bijvoorbeeld tot het *tit-for-tat* schema van Axelrod⁵. Dit is niet per se fout. Je kan een zelfde realiteit immers op verschillende wijzen en vanuit verschillende standpunten beschrijven. A posteriori kan de uitwisseling van giften inderdaad worden gezien als een uitgestelde ruil, eventueel met intrest, of als een quasi-contractuele realiteit, geregeerd door equivalentie en in die zin nauwelijks te onderscheiden van de economische ruil. Dit klopt evenwel slechts vanuit

een extern standpunt, waarbij geen rekening wordt gehouden met de beleving van de actoren zelf, die de giften uitwisselen.

Vanuit een intern standpunt, vanuit het betekenisuniversum van de gevende actoren, ziet de situatie er heel anders uit. Het spel van het geven vereist vrijheid, spontaneïteit, onbepaaldheid, risico en onzekerheid, verrassing en verwondering. Giften dienen inderdaad vaak ons eigenbelang. Geven is goed voor onze reputatie. Het bezorgt ons eer, dankbaarheid en tegengiften. Toch heeft Adam Smith gelijk wanneer hij in zijn *Theory of Moral Sentiments* uitlegt dat het niet is omdat een handeling goede gevolgen voor onszelf heeft dat ze ook omwille van die gunstige gevolgen werd gesteld. De logica van de gift kan dus niet worden gereduceerd tot belangeloosheid en altruïsme, noch tot strikt berekenend egoïsme. Iets van beide motivaties steekt erin, of beter nog: de logica van de gift situeert zich voorbij de tegenstelling tussen egoïsme en altruïsme.

Economische logica en logica van de gift inspireren ook een radicaal verschillende houding ten aanzien van de mogelijkheid om in schuld te staan. De homo oeconomicus wil ten allen prijze vermijden zijn autonomie te verliezen. Hij streeft ernaar om in al zijn sociale relaties rechten en plichten expliciet vast te leggen. Voor hem zijn schulden alleen verdraaglijk als de terugbetalingsmodaliteiten precies zijn vastgelegd. Een onbepaalde schuld is uit den boze. Vanuit de economische logica willen mensen op elk moment evenwichten tot stand brengen. Het idee dat men niemand iets verschuldigd wil zijn en dat men voor alles zo snel mogelijk de marktprijs wil betalen, is kenmerkend voor het individualisme. Tegelijk is de weigering om schuld te erkennen, ook tegenover de overledenen, vroegere generaties, de goden of de maatschappij, een belangrijk kenmerk van de Moderniteit. De logica van de gift daarentegen houdt in dat je wel aanvaardt dat je - al was het maar tijdelijk - bij anderen in schuld komt te staan. Hier is de sociale band gebaseerd op het "verschuldigd zijn" in plaats van op de onmiddellijke liquidatie van alle schuld.

De verhouding tussen economische logica en de logica van de gift is voorwerp geweest van enige speculatie onder filosofen. Sommigen menen dat de eerste geleidelijk aan de tweede verdringt. Habermas bijvoorbeeld meent dat de kille, berekenende instrumentele rationaliteit geleidelijk aan de zachtere informele wederkerigheid marginaliseert. Hij spreekt in dit verband van de kolonisering van de leefwereld door de ruilwaardelogica⁶. Wellicht is dat een al te pessimistische visie.

De racebaan voor go-karts

Philip Pettit, een Australische politieke filosoof, psycholoog en socioloog, gebruikt in dit verband het beeld van een racebaan voor go-karts zoals je die soms vindt in pretparken.⁷ Wie uit de bocht dreigt te gaan, wordt door de banden of strobalen aan de zijkant terug naar het midden van de baan geëerd. Het midden van de weg staat voor het berekende eigenbelang, de strobalen langs de kant bepalen de maximale afwijking die men zichzelf toestaat. Het idee dat Pettit wil illustreren is het volgende: meestal handelen mensen helemaal niet berekenend, maar zijn ze integendeel voorkomend, genereus en zelfs bereid

tot zelfopoffering. Als er evenwel teveel misbruik wordt gemaakt van hun goede wil, dan gaan zij wel degelijk berekenen.

Als partners zich beginnen af te vragen hoeveel ze in hun relatie ‘investeren’ en hoeveel ze er precies uit halen, dan zit beslist de klad erin. Dan gaan ze hun schulden opeisen en dan verdringt het externe, economische perspectief, eventueel tijdelijk, het gezichtspunt van de betrokken deelnemers aan de sociale interactie. Binnen een gezin zijn die marges allicht breder dan in werkrelaties of in het zakenleven. Maar vooral als mensen het gevoel hebben onrechtvaardig behandeld te worden of na herhaalde ontgoochelingen kan een plotse ommekeer plaats vinden van niet-berekenende generositeit naar harde onbuigzaamheid.

Vertrouwen

De belangrijkste toepassing van de logica van de gift is vertrouwen. Je ziet het al aan onze manier van spreken: we ‘geven’ vertrouwen. Het is een geschenk. Meestal krijg je wat je gegeven hebt en wordt je vertrouwen niet beschaamd, maar af en toe gebeurt dat wel. Het is geen strikt economisch-juridische transactie. Vertrouwen kan worden gedefinieerd als de verwachting dat andere mensen hun engagementen zullen nakomen, hun beloftes zullen houden, in situaties waarbij we geen controle over hen hebben. De nood aan vertrouwen komt dus voort uit onzekerheid en die kan niet worden uitgeschakeld. Menselijke relaties zijn immers nooit helemaal voorspelbaar en dat is maar goed ook. Anders zouden we in een volstrekt gedetermineerde wereld leven. Juristen en managers zoeken naar allerlei middelen om die onzekerheid te reduceren en zo vertrouwen overbodig te maken. ‘Vertrouwen is goed, controle is beter’, luidt het bekende adagio van hard core managers. Probleem is dat deze strategie nooit helemaal sluitend is. Hoe gedetailleerd het contractrecht ook moge zijn, het is onmogelijk om alle gaatjes te dichten. Contracten blijven noodzakelijkerwijze onvolledig.

Neem een arbeidscontract. Als ik aan de universiteit met onderzoeksgelden een wetenschappelijke medewerker aanwerf, dan hangt daar een contractuele dimensie aan vast. Algemene loon- en arbeidsvoorwaarden worden geregeld door de personeelsdienst. Ik stel het budget ter beschikking, maar als onmiddellijk leidinggevende op de ‘werkvloer’ hoef ik me daar verder niet veel van aan te trekken. Voor mij als directe werkgever is het echter van het grootste belang dat mijn medewerker echt geïnteresseerd is in zijn onderzoek. In het begin moet ik hem of haar op de juiste weg zetten, goede raad en literatuurtips geven, maar idealiter moet de medewerker al snel zelf het heft in handen nemen. Dan komt hij of zij me vertellen wat voor ontdekkingen hij heeft gedaan en wat ik allemaal moet gaan lezen.

Ik hoop dus op wederkerigheid, maar ik heb het niet in de hand. Ik ben dan wel leidinggevende, maar ik ben toch afhankelijk van de inzet en de kwaliteit van het werk van mijn medewerker. Als die me in de steek laat zes maanden van het eind van het contract – en dat kan, er is geen slavernij in dit land - dan moet ik zelf maar het

eindverslag zien te schrijven. Creativiteit, intrinsieke motivatie, engagement, in andere contexten klantvriendelijkheid of vriendelijke zorg, dat zijn allemaal zaken die je niet echt in een contract kunt zetten, maar die wel essentieel zijn voor de opdracht. Het zijn ook zaken die je niet met de karwats kunt afdwingen en die niet te koop zijn. Ze vormen de spiritualiteit van het dagelijkse leven. Werken met intrinsiek gemotiveerde collega's is veel leuker dan als je te doen hebt met verveelde mensen die hun inspanningen strikt berekenen.

Goed management bestaat erin dat je eerst uitstekende medewerkers aanwerft, dat je hen vervolgens op de juiste plaats zet, zodat ze voldoende uitdaging vinden in hun werk zonder dat ze overvraagd worden, en dat je er ten slotte in slaagt om die intrinsieke motivatie in de loop van de tijd in stand te houden en verder te stimuleren. Zuiver bureaucratisch werk waarbij mensen niet het gevoel hebben dat ze iets nuttigs doen is dus te mijden.

Ook dient men erover te waken dat intrinsieke motivatie niet overwoerd wordt door allerlei bijkomstigheden of door excessieve controle. Natuurlijk loopt dat moeizamer als je je medewerkers slecht betaalt (alhoewel in de cultuursector bijvoorbeeld vele kunstenaars zich ten volle inzetten voor een lage vergoeding). Maar belangrijker is dat je als leidinggevende zelf het goede voorbeeld geeft. Wie voortdurend aan het uitkijken is naar een andere positie waarin hij meer kan verdienen reveleert daarmee dat hij zelf extrinsiek gemotiveerd is en hoeft er dan ook niet over verwonderd te zijn als hij ontdekt dat zijn medewerkers dat ook zijn. Meer positief geformuleerd: wie integer is roept vertrouwen op. De integriteit van de leidinggevende straalt af op het hele team.

Neerwaartse loonrigiditeit

De logica van de gift manifesteert zich ook in de neerwaartse loonrigiditeit en in het feit dat in vele sectoren van het economische leven aan werknemers meer dan het evenwichtsloon wordt betaald, dit is meer dan het loon waaraan vraag en aanbod op de arbeidsmarkt gelijk worden. Economen hebben zich daar lang het hoofd over gebroken: waarom werkt de arbeidsmarkt niet zoals de handboeken het voorschrijven? Door meer te betalen dan de markt strikt vereist proberen werkgevers hun werknemers te stimuleren tot betrokkenheid en extra inzet bij hun werk. Stukloon of nauwkeurige controles van de prestaties, extrinsieke stimulansen blijken niet goed te werken of werken slechts op korte termijn. Door zijn generositeit kan de werkgever hopen dat er een goede werksfeer ontstaat, waardoor werknemers zich spontaan gaan engageren voor de groep en voor hun opdrachten⁸.

Wat het aandeel van spontaneïteit en van sociale verplichting in de motivatie van werknemers is, in hoeverre zij echt in het spel meegaan en in hoeverre ze wantrouwig blijven, hangt dan vaak af van de bedrijfscultuur. Maar zoals gezegd, werkgevers en leidinggevendenden hebben hier wel degelijk invloed op. Niet alleen kan hun eigen

enthousiasme aanstekelijk werken, ook zijn immateriële beloningen, complimenten geven bijvoorbeeld, hierbij van het hoogste belang.

Soms werpt men op dat deze analyse slechts in wel bepaalde werksferen opgaat, in studiediensten of bij jonge start ups bijvoorbeeld, maar niet of veel minder in de rest van het economische leven. Ik maak hier graag het onderscheid tussen de oude en de nieuwe economie. De oude economie draaide rond controle. Het is de wereld van de lopende band en de prikklok. Het uitgangspunt was wantrouwen: als er geen controle is wordt er niet gewerkt. Je kon dat wantrouwen vaak al zien aan de architectuur van de werkplaatsen. Fabrieken waren ommuurd om diefstal en absenteïsme te vermijden. Binnen het bedrijf moest algemene zichtbaarheid beletten dat werknemers er de kantjes van af zouden lopen. Het is de economie van het panopticum, die Michel Foucault zo mooi heeft beschreven⁹.

Het was de tijd van de massaproductie, van mastodontbedrijven en -administraties, met grote groepen min of meer homogene werknemers die een zelfde type werk deden en die zich verenigden in vakbonden. De bedrijfscultuur was vaak antagonistisch. Werknemers leefden – leven soms nog - met het atavistische gevoel dat de werkgever wel vriendelijk kan zijn, maar dat, als puntje bij paaltje komt, de ondergeschikte toch de klos zal zijn. Het wantrouwen van de kleine man is zo vaak verbonden met ressentiment. Men heeft het gevoel dat men in het verleden onrechtvaardig behandeld is geworden en die geschiedenis blijft wegen op het heden. Er is flink wat tijd nodig om die ingesteldheid - die *mindset* – te veranderen.

De nieuwe economie daarentegen werkt op vertrouwen – en dus op de logica van de gift.. Niet de hoeveelheid die wordt geproduceerd, maar de kwaliteit is van belang. Het is een kenniseconomie, waarin ook een bouwvakker goed geschoold moet zijn. Een respectvolle omgang met medewerkers is het minimum. De bedrijfscultuur is er coöperatief en min of meer egalitair. Ik weet het: veel bedrijven en diensten werken nog steeds meer op het stramien van de oude economie, maar in een wereld met zoveel competitie om talent wordt dit hoe langer hoe meer disfunctioneel.

Er steekt iets paradoxaals in al die theorieën die de geloofwaardigheid van engagementen laten afhangen van de straffen verbonden met de niet-naleving ervan. Door waterdichte garanties te eisen en voortdurende controles te organiseren wordt de grondslag van alle vertrouwen ondermijnd. Als men ervan uitgaat dat mensen alleen maar beloftes houden uit angst voor sancties, dan wordt vertrouwen intrinsiek verbonden met vrees. Daar komt nog bij dat de strategie om bij alle beslissingen zoveel mogelijk garanties te eisen de noodzaak van vertrouwen alleen maar verlegt: van de individuen naar de controlerende of bemiddelende instantie. Het wantrouwen ten overstaan van personen verschuift dan al snel naar scepticisme over de onpartijdigheid van het recht of over de neutraliteit van het geld, de twee belangrijkste instituties van de moderne maatschappij.

Marcel Mauss en de complexiteit van geven en helpen

De theorie over de logica van de gift die ik hier uiteenzet is in eerste instantie geïnspireerd door het befaamde *Essay over de gift* van de Franse antropoloog Marcel Mauss¹⁰. Dit boekje dateert van 1924-25 en is volledig gebaseerd op bibliotheekwerk. Mauss heeft zelf nooit veldwerk verricht, maar hij las de verslagen van antropologen die wel ter plekke gingen, ontelbare reisverhalen ook, en literaire werken uit de meest diverse culturen. Hij kwam tot de conclusie dat in alle (hem) bekende maatschappijen een drievoudige verplichting heerst: de verplichting om te geven, om te ontvangen en om terug te geven. Het makkelijkst te begrijpen is de verplichting om terug te geven. Wederkerigheid is inderdaad de meest fundamentele sociale norm. Deze norm zit heel diep in onze natuur ingebakken.

Vampiervleermuizen

De Nederlands-Amerikaanse etholoog Frans de Waal heeft met vele voorbeelden aangetoond dat zelfs bij dieren wederkerigheid vaak voorkomt. Hij beschrijft bijvoorbeeld het gedrag van een groep vleermuizen in het Amazonewoud. Het zijn niet direct de meest gezellige diertjes, want elke nacht vliegen ze uit op zoek naar een rund of een ander zoogdier waarvan ze bloed kunnen zuigen. Het is dus een soort vampiervleermuizen. 's Morgens vroeg komen ze dan terug in hun grot bijeen. Ongeveer één derde heeft bloed gevonden, de anderen niet. En dan delen de gelukkigen met degenen die geen geluk hebben gehad en geven ze voedsel, bloed, door aan elkaar. Maar ze delen niet met iedereen. Alleen met diegenen waarvan ze de vorige dag bloed ontvangen hebben. Zelfs in een populatie die we niet dadelijk als een hogere diersoort beschouwen blijkt wederkerigheid dus te bestaan. De Waal ziet dit als evidentie voor de diepe evolutionaire verworteling van deze gedragsnorm¹¹.

Het is dit gevoel van verplichting om terug te geven dat aan de basis ligt van de norm van *fairness* die we in vorig hoofdstuk hebben besproken. Bemerkt dat de wederkerigheid niet alleen in het goede, maar ook in het kwade speelt. Over het algemeen krijg je terug wat je geeft. Dat is de geheime wet van het samenleven. We zijn beleefde mensen en dat maakt dat we onze afkeuring voor anderen meestal niet openlijk demonstreren, maar toch ontdekken we vaak tot onze verrassing dat, als we stiekem iemand misprijzen, de ander ons met gelijke munt terugbetaalt. De verplichting om terug te geven is ook iets waar maffiosi op speculeren. Als ze erin slagen iemand een gift te doen aanvaarden, dan hebben ze die persoon in hun macht. Ooit moet hij teruggeven...

Ook de verplichting om te ontvangen is intuïtief aantrekkelijk. Als iemand een (positieve) gift weigert of achteloos verwaarloost, dan wordt dit als beledigend ervaren. Dit is een weigering om de gever ernstig te nemen: ik moet helemaal niets van je, ik wil niets met je te maken hebben. Het is een onvriendelijke reactie op een vriendelijke opener van de ander. Zoals ik hierboven al suggereerde staat deze tweede verplichting echter onder druk in een individualistische maatschappij. Kunnen ontvangen, zijn kwetsbaarheid toegeven, hulp aanvaarden, durven tot last zijn: het is allemaal niet meer evident in een maatschappij waarin persoonlijke autonomie sterk wordt gewaardeerd.

De verplichting om te geven is misschien het minst evident. Waarom moeten we beginnen met geven? In het vorige hoofdstuk heb ik aangetoond dat dit in collectieve actiedilemma's vaak rationeel is omdat het op termijn de beste resultaten geeft. Wie helemaal niet het risico wil nemen om bedrogen te worden zal allicht blijven vastzitten in een slechte situatie geworteld in wantrouwen. Daarnaast kan men geven uit solidariteit, uit berekening, om de ander te overtroeven, om hem of haar te verleiden en om duizend andere redenen.

Voorbij de psychologie van de gift is er echter ook een principiële kant aan deze zaak. Vanuit een metafysisch standpunt kan je zeggen dat onze gift nooit een eerste gift is. Er is altijd een gift die voorafgaat aan ons geven, al was het maar de gift van het leven zelf. We hebben niet om het leven gevraagd. We hebben voor onze geboorte geen contract afgesloten met onze ouders. We hebben het leven gekregen, en nog zoveel meer: taal, opvoeding, kansen, die laatsten niet goed verdeeld, maar toch. De context waarin we leven hebben we niet zelf gemaakt, maar is ons gegeven. Ons geven is dus altijd een teruggeven, of soms, als dat laatste niet mogelijk is, een doorgeven. We kunnen het leven immers niet teruggeven aan onze ouders. Zelfs de tijd en zorg die we in hun oude dag aan hen besteden is – zeker in onze maatschappij - meestal slechts een heel ontoereikende tegengift voor de zorg die we hebben ontvangen. Door zelf kinderen op de wereld te zetten tonen we toch aan onze ouders dat het alles bijeen genomen niet zo'n slecht idee is geweest om ons te laten geboren worden. Doorgeven dus in plaats van – of naast – teruggeven.

Potlatch

De meest befaamde illustratie van de logica van de gift in het essay van Mauss is de potlatchpraktijk die men vindt bij de Indianen en Inuït van Noordwest Amerika. Indianengemeenschappen gaan regelmatig bij elkaar op bezoek en daarbij proberen ze elkaar te overtroeven met grootse giften. Voor een buitenstaander is dit bevreedend, want deze gemeenschappen leven over het algemeen in streken met ongunstig klimaat: lange winters en schaarse voedselbronnen. Dit belet niet dat ze bij bezoeken spectaculaire giften geven en feesten organiseren. Soms gaan ze zover om rijkdom te vernietigen, sledehonden af te slachten bijvoorbeeld, om de bezoekers te imponeren.

Voor wie ervan uitgaat dat de homo oeconomicus zijn materiële eigenbelang maximeert of opteert voor een verstandige spreiding van zijn middelen over het hele jaar of over een heel leven is zo iets als een potlatch natuurlijk knettergek. Doorheen die spectaculaire verspilling verwerven deze groepen van jagers-verzamelaars wel prestige. Men kan zeggen dat ze zo hun symbolisch kapitaal of hun immaterieel belang maximeren. Elke gift provoceert een tegengift. Men rivaliseert in het geven. Door grootse giften bevestigt een groep, met zijn chef op kop natuurlijk, de eigen superioriteit en daagt hij de ontvangers uit. De sociale hiërarchie wordt bepaald door de omvang van de giften die

men geeft of van de verspilling die men organiseert. Die hiërarchie ligt echter niet vast: ze is een dynamische realiteit die voortdurend in beweging is.

Dit is dan wel een gifteconomie, maar erg vriendelijk lijkt ze niet. Toch is dit een originele manier om het potentiële geweld tussen die verschillende clans of stammen te beteugelen¹². Wellicht was de oorlog van allen tegen allen even zeer een bedreiging voor het overleven van deze groepen als dat ze geval was voor onze maatschappijen in de zestiende en zeventiende eeuw, in het Europa van de tijd van Thomas Hobbes, de tijd van onze godsdienstoorlogen. Zoals we in het vorige hoofdstuk reeds vermeld hebben, meende Hobbes dat mensen uit zichzelf niet in staat zijn om het geweld te beheersen. Alleen een Leviathan, een sterke staat, een instantie met dwangmacht kan als arbiter optreden in geval van conflicten en is in staat om vrede, veiligheid, recht en zelfs een morele orde op te leggen aan die ongedisciplineerde bendes. Jagers en verzamelaars kenden echter geen staat. Zij konden dus geen beroep doen op de gecentraliseerde oplossing voor het maatschappelijke geweld die Hobbes voorstelt. De onderlinge agressie en conflictualiteit werd er bezworen door het geven van giften.

Men kan zich de angst van die ‘primitieve’ mensen voorstellen. Aan de horizon zien ze een enkeling, een karavaan of een groep mensen, naderen. Komen zij als vrienden? Of als vijanden? En hetzelfde probleem stelt zich voor de bezoekers die naderbij komen. Zullen ze goed ontvangen worden? Of worden ze uitgeschud en verjaagd? Het kan kantelen in de ene of in de andere richting. Men probeert dan dit moment van spanning te overbruggen en het lot gunstig te stemmen door giften uit te wisselen. De bezoeker biedt geschenken aan als teken van zijn goed intenties en de bewoners worden verondersteld om in ruil gastvrijheid aan te bieden. Gastvrijheid is de eerste sociale norm die mensen schijnen te hebben gekend. Deze gewoonte zit van meet af aan verweven in de gifteconomie en ligt allicht aan de oorsprong van de moraliteit.

Waarom geven zo delicaat is

De gifteconomie heeft dus wel degelijk een civiliserende en zelfs een moraliserende werking. Ze biedt een gedecentraliseerde oplossing voor de oorlogsdreiging. Ze maakt evenwel de latente conflictualiteit tussen groepen mensen niet ongedaan. Ze verlegt die veeleer: in plaats van open geweld komt een rivaliteit in het geven. Door zogenaamde agonistische giften, giften waardoor men zijn superioriteit probeert uit te drukken, toont men zijn macht en probeert men de ander op zijn plaats zetten, of minstens tot voorzichtigheid aan te sporen.

Ik wil hier niet dieper ingaan op de uitgebreide literatuur over de gifteconomie die in het verlengde van Mauss in de culturele antropologie is ontstaan. Het gaat me hier om het begrijpen van de complexiteit van geven en helpen in onze wereld nu. Daarvoor biedt Mauss ons verschillende interessante aanknopingspunten. Vooreerst herkennen we ook in onze overbevolkte en sterk gereguleerde wereld nog altijd die onzekerheid, die huivering zelfs, bij de ontmoeting met een onbekende. Zal hij ons bedriegen? Of kunnen we vertrouwen? Wat is onze eerste insteek? Onze grondhouding? Onze *default position*? Is

het vertrouwen of wantrouwen? Beginnen we met een vriendelijke zet zoals in *tit for tat*? Of gaan we misbruik maken van de kwetsbaarheid van de ander? Vooral bij ongelijke machtsrelaties of bij asymmetrische informatie, als we afhankelijk zijn van experts wiens kennis we niet kunnen controleren, stelt dit probleem zich zeer acuut.

De theorie van Mauss maakt ons daarnaast attent op de ambivalenties van de gift. Vooreerst is die tegelijk vrij en verplicht. Bovendien is vooral de agonistische gift tegelijk een remedie tegen de oorlog en een voortzetting ervan. Dat hebben we al uitgelegd. Maar er is nog een derde ambivalentie. Door te geven tonen we onze solidariteit met de begunstigde, maar ongewild demonstreren we zo ook onze superioriteit. Solidariteit veronderstelt gelijkheid. Het is de bereidheid om te delen met mensen met wie we ons op één of andere wijze identificeren en die we daarom als onze gelijken beschouwen. De inleving in de ander kan gebaseerd zijn op heel verschillende kenmerken die we gemeenschappelijk hebben: een zelfde ras, geslacht, nationaliteit, structurele positie, onze gemeenschappelijke menselijkheid eventueel. Een gift die niet kan worden teruggegeven wordt echter als vernederend ervaren door de ontvanger. In plaats van dankbaar te reageren zal hij veeleer rancune ontwikkelen.

Bijvoorbeeld: als je dertig bent en al vijf jaar werkloos, zonder veel perspectief op een aantrekkelijke baan, dan is er een groot probleem. Onze maatschappij geeft aan een aanzienlijk deel van zijn jongeren de volgende boodschap: ‘Eigenlijk hebben we je niet nodig. Je bent niet erg slim en niet goed geschoold. Je bent niet handig, je ziet er niet uit en je talenkennis is onvoldoende. Maar we zijn een rijke maatschappij en we geven je toch een uitkering’. Dat is evident vernietigend voor het zelfrespect van deze jonge mensen. In een *rechtvaardige* maatschappij wordt er gezorgd voor de zwaksten, maar dat is niet het enige wat telt. Een *fatsoenlijke* maatschappij is niet-vernederend, en dat betekent dat ze mensen moet toelaten, stimuleren zelfs, om te geven, om iets nuttigs te doen, dienst te bewijzen aan de anderen. Vandaar het belang van de uitbouw van een sector van de sociale economie waarin mensen die behoren tot de zwakkere segmenten van de arbeidsmarkt toch aan de bak kunnen komen.

Wie niet kan deelnemen aan de uitwisseling van giften wordt uitgesloten uit het sociale leven. Dat probleem stelt zich zeer nadrukkelijk bij hoogbejaarden. De geneeskunde laat ons toe om langer in goede gezondheid te leven, maar ze verlengt ook drastisch de laatste fase van het leven waarin men zelf omzeggens niets meer kan en volstrekt zorgafhankelijk wordt. Vijftig jaar geleden duurde die periode gemiddeld genomen slechts enkele maanden, nu is dat voor vele mensen vijf - zes jaar geworden. Sociologen ontdekken dan dat de helft van de mensen in rusthuizen existentiële problemen hebben: ze vinden dat ze alleen nog tot last zijn en ze zouden er liever niet meer zijn. Dit probleem is in zekere zin minder erg dan voor werkloze jongeren. Die bejaarden kunnen er prat op gaan dat ze al een heel leven lang hebben gegeven. Toch valt het wegvallen van de mogelijkheid om te blijven geven deze mensen zwaar. Het probleem is overigens niet dat er niet goed gezorgd wordt voor deze mensen, maar integendeel dat er zo goed voor hen wordt gezorgd dat ze zelf niets meer hoeven te doen. Hulp die mensen alles uit handen neemt, vaak met de beste intenties, installeert afhankelijkheid en is vernederend.

Echte hulp bestaat erin om mensen de kans te blijven geven om nog steeds zelf, zichzelf, te geven.

En als wederkerigheid onmogelijk is?

Wederkerigheid mag dan al de meest basale norm in het sociale leven zijn, er zijn wel meer gevallen waarin deze regel problematisch is. Denken we maar aan negatieve reciprociteit. “Oog om oog, tand om tand” is een heel primitieve rechtsregel. Allicht kan het vergeldingsmotief niet helemaal uit de strafrechtsbedeling worden geëlimineerd, maar het is niet toevallig dat men heden ten dage in rechtsfilosofie en criminologie op zoek gaat naar modellen van herstellende rechtvaardigheid. Op het einde van een eeuw van genocides en massamoorden is het besef gegroeid dat wraak de spiraal van geweld en tegengeweld alleen maar voedt en dat het beter is om zoals in Zuid-Afrika te werken aan processen die vergeving en verzoening kunnen op gang brengen. Reciprociteit is hier dus eigenlijk ongewenst.

Soms is wederkerigheid onmogelijk. Neem intergenerationele verhoudingen. Die zijn in grote mate asymmetrisch. Wij kunnen iets doen voor generaties die lang na ons zullen leven, al was het maar door de grondstoffen niet uit te putten of door ons te onthouden van vervuilende activiteiten, maar zij kunnen niets voor ons doen. We zijn allicht bereid om ervoor te zorgen dat onze kinderen en kleinkinderen een leefbare wereld erven (al zijn we daar niet erg consistent in: we willen vooral dat anderen de inspanning hiervoor doen). Maar waarom zouden we ons bezorgd maken om technologieën met ‘slapende effecten’? De productie van kernenergie bijvoorbeeld, waarbij radioactief afval wordt geproduceerd dat voor duizenden jaren moet worden opgeslagen. De bereidheid om hier voldoende middelen voor uit te trekken blijft meer beperkt dan redelijk is, wellicht omdat we ons hier bewegen in de richting van altruïstisch geven zonder tastbare wederkerigheid.

Verstikkende ouderliefde

Ook in de relaties van kinderen met hun ouders speelt die asymmetrie op. De ouderlijke liefde wordt door adolescenten vaak als bedreigend ervaren. Ouders vergeten al eens dat opvoeden loslaten is. Ze kunnen niet stoppen met geven: niet alleen geld en opvoeding maar ook tonnen goede raad. Op een bepaald ogenblik komen pubers dan in opstand. ‘Stop met geven’, is de boodschap. De enige gift die dan nog verdraagbaar is is de gift van vrijheid: ‘laat ons toe om onze eigen weg te zoeken, en onze eigen stommiteiten te begaan’. Men kent dit probleem ook in religie en theologie. Een God die te opzichtig zou interveniëren in het leven van mensen zou onverdraaglijk zijn. Dat is wat Sartre en Camus ooit hebben uitgelegd.

Het grote probleem met de theorie die ik hier verdedig is dat asymmetrie in menselijke relaties, onevenwicht tussen geven en nemen, soms niet te vermijden is. In termen van de

logica van de gift die ik hier voorstel is dat ook niet erg, als de verhouding maar kan worden omgekeerd door een tegengift. Toch is het maar de vraag of de logica van de gift uiteindelijk niet neerkomt op een al te meritocratische of produktivistische denkwijze. Is deze theorie niet te veeleisend? Wat met mensen die niet of nauwelijks kunnen teruggeven? We hebben al gesproken over werkloze jongeren en zorgafhankelijke bejaarden, maar men kan het lijstje nog verder uitbreiden. Wat met mensen met een zware handicap? Personen met dementie? Comapatiënten? Chronisch vermoeiden? Mensen met autisme? Dit is geen gering probleem. Sociale werkers en controleartsen worden geconfronteerd met een steeds grotere groep mensen zonder duidelijk aanwijsbare letsels of ziektes die toch niet in staat zijn om te werken. Voor al deze mensen lijkt reciprociteit onmogelijk en riskeert zorg of hulp vernederend te worden. Ik denk niet dat het de rol is van een ethicus of van een filosoof om met woorden reële problemen toe te dekken. Een situatie waarin men alleen kan ontvangen en nauwelijks in staat is om terug te geven zal dus altijd problematisch blijven. Mensen willen liever geen bedelaar zijn, afhankelijk van de goodwill van anderen. Toch hebben we een duidelijk aanvoelen dat we hulpeloze mensen wel degelijk moeten bijstaan. Hiervoor kunnen verschillende argumenten worden aangehaald.

Neem vooreerst onze logica van de gift. Die vereist geen strikte, maar slechts losse reciprociteit, eventueel over een heel leven. De meeste bejaarden en zieken hebben wel degelijk al veel gegeven. En vaak doen ze dat binnen hun mogelijkheden nog steeds: ze bieden een glimlach aan, een luisterend oor, een verhaal soms. Hier hoeft zich geen probleem te stellen, als er maar iemand is die attent genoeg is om te willen ontvangen.

Daarnaast is er ten tweede een specifiek ethische grondintuïtie die zegt dat de graad van beschaving van een maatschappij kan worden afgemeten aan de manier waarop ze omgaat met de zwaksten, met weerloze mensen (of schepselen, als men ook dieren in het verhaal wil betrekken). Een *beschaafde* maatschappij helpt zonder te rekenen, ook aan wie niet in staat is terug te geven, en ook al weet men goed genoeg dat dit ver van een ideale situatie is.

Op de derde plaats is de manier waarop gegeven wordt van belang. Bedelen om bijstand is vernederend. Als men echter *een recht* kan opeisen, dan kan de begunstigde zijn zelfrespect bewaren en het hoofd rechtop houden. Daarom prefereren we een welvaartsstaat boven de negentiende-eeuwse filantropie.

Inkomens- of prijssubsidies

Dat is ook de reden waarom boerenorganisaties in het verleden meestal een voorkeur hadden voor prijssubsidies aan de landbouw dan voor inkomenssubsidies. Prijssubsidies zijn nochtans vooral voordelig voor grote producenten. Tot voor twintig jaar bestond de achterban van die organisaties overwegend uit kleine boeren en die waren beter gediend geweest met inkomenssubsidies. Maar die laatste ruiken te veel naar giften om niet, terwijl de impliciete boodschap van een prijssubsidie veel meer verwijst naar

wederkerigheid: wij doen iets bijzonder nuttigs voor de maatschappij en we willen daar een juiste prijs voor ontvangen.

Analoog is het verlenen van (micro-)kredieten aan armen en aan ontwikkelende landen vaak ook meer respectvol en meer responsabiliserend dan het geven van giften waarvoor men niets terug verwacht. Ook krediet is een gift. Het woord verwijst naar het Latijnse *credere*, geloven, vertrouwen. Men vertrouwt erop dat er zal worden afbetaald. Over de vraag hoe belangrijk de verpakking van hulp precies is zijn experts het oneens. Sommigen menen dat de nood aan permanente ondersteuning op termijn toch vaak als problematisch wordt ervaren, ook als hij kan worden opgeëist als een recht.

Ten slotte kan men ook beroep doen op een meer ideële vorm van wederkerigheid. Ik had even goed de ander kunnen zijn. Ik had gehandicapt of dement kunnen worden, of ik kan het nog worden. Of één van mijn kinderen kan in die situatie terecht komen. We nemen deze draad opnieuw op in het volgende hoofdstuk over de principes van sociale zekerheid.

De beschavende werking van de hypocrisie

Eerder in dit boek kwam in het model van de homo oeconomicus ook de kwestie van de rationaliteit van vertrouwen aan bod: waar dat vertrouwen ontbreekt zijn mensen veel sneller geneigd tot vrijbuitersgedrag en opportunisme. Vertrouwen is efficiënt. De Amerikaanse socioloog Robert Bellah vertelde enkele jaren geleden in een lezing in Leuven dat meer dan twee derden van zijn studenten in Berkeley akkoord gingen met de stelling dat “de meeste mensen niet te vertrouwen zijn”. Dit zegt natuurlijk meer over wie deze stelling beaamt dan over objectieve stand van zaken. Het drukt een algemene houding van wantrouwen tegenover de wereld uit en dit is toch wel verrassend voor studenten die leven op een schitterende campus en die normalerwijze een mooie toekomst te wachten staat¹³. Bovendien is dit gevaarlijk. Wie meent dat de meeste anderen niet te vertrouwen zijn, vindt allicht dat hij dat zelf ook niet moet zijn. Dit werkt dan als een *self-fulfilling prophecy*.

Gelukkig zijn er ook strategieën waarmee men het vertrouwen tussen mensen kan verhogen. Inzicht in de logica van de gift kan hierbij helpen. Ik voeg hier nog een andere strategie aan toe die ik aan Jon Elster ontleen. Als men burgers of medewerkers op de werkvloer regelmatig bijeenbrengt in vergaderingen waarin hen wordt gevraagd om uit te leggen wat ze doen en waarom, dan voelen ze zich meestal verplicht om hun goede intenties te afficheren. Meestal spitsen die discussies zich al snel toe op min of meer controversiële aangelegenheden. Wat kan en wat kan niet? Hoe ver kan men gaan, bijvoorbeeld in het aanvaarden van cadeaus, in het opeisen van betaling voor overuren, in het thuiswerk? Hoe lang mogen pauzes duren? In zo'n discussie kan macht of eigenbelang moeilijk als argument worden gebruikt. Mensen zijn dan ook geneigd om hun handelen onder een voordeliger daglicht voor te stellen dan het eigenlijk is. Ze zijn dus een beetje hypocriet. Nu blijkt dat mensen er moeite mee hebben om consequent hypocriet te zijn en te blijven. En zo kan men verwachten dat ze uiteindelijk - misschien

ondanks zichzelf - hun daden aan hun woorden gaan aanpassen. Dit heet 'de beschavende werking van de hypocrisie'¹⁴. Het is een mechanisme dat soms wordt gebruikt bij vredesonderhandelingen tussen strijdende partijen, of door actiegroepen die betwistbare praktijken van bedrijven aan de kaak stellen. En men kan er ook beroep op doen bij conflicten op het werk.

In dit hoofdstuk hebben we de giftdimensie van het leven geëxploreerd. In een min of meer individualistische maatschappij wordt die onderschat. Vooral mensen die succes hebben menen dat ze 'selfmade men' zijn, dat hun succes te danken is aan hun eigen inspanning en aan hun slimme keuzes. Dat is maar zeer ten dele het geval. Ook economen zijn geneigd om de *homo donator* als een randfenomeen te beschouwen. Ze zien overal belangen: eigenbelang, wederzijds belang, botsing van particulier en algemeen belang. Ons model van de logica van de gift kan ongetwijfeld ook in termen van belangen worden beschreven, eventueel vanuit het belang dat we hechten aan macht of prestige, maar dan wordt wel onrecht gedaan aan de specifieke manier waarop hier licht wordt geworpen op het sociale. De logica van de gift functioneert immers voorbij de tegenstelling van egoïsme en altruïsme. Volgens de Franse socioloog Pierre Bourdieu zit ze net als de regels van onze spreektaal in onze habitus, in onze spontane, niet beredeneerde reacties¹⁵.

Economen menen dat het model van de *homo oeconomicus* wel niet volledig realistisch is, maar dat het grosso modo toch toelaat om betrouwbare voorspellingen te doen. Er is in de voorbije jaren een hele literatuur ontstaan waarin wordt aangetoond dat de maatschappelijke werkelijkheid vaak beter kan worden begrepen vanuit andere paradigma's¹⁶. In dit hoofdstuk argumenteren we dat de logica van de gift beter dan de strikt economische logica toelaat om belangrijke zaken als vertrouwen en intrinsieke motivatie te begrijpen. Eigenlijk keren we de prioriteiten om. We hebben geprobeerd aan te tonen dat wat in het strikte economische paradigma slechts een rest is, minstens zo belangrijk is als wat economen als essentieel beschouwen. Het belang van vertrouwen in het economische leven kan moeilijk onderschat worden.

Vorbij het verschil tussen economische ruil en logica van de gift is er evenwel ook een zekere gelijkenis. In beide staat de notie van wederkerigheid centraal. En zo is een nieuw omkering mogelijk. In plaats van een maatschappij te begrijpen vanuit de manier waarop ze de circulatie of de uitwisseling van waarden (en woorden) organiseert kan men ook proberen haar te begrijpen door in te zoomen op het tegenovergestelde, namelijk wat precies aan de circulatie wordt onttrokken¹⁷. In alle maatschappijen zijn er dingen die niet verhandeld of geruild mogen worden. Het zijn bijvoorbeeld objecten met grote persoonlijke of familiale waarde. In het tweede hoofdstuk van dit boek hebben we een heel stuk van dit domein geëxploreerd. Maar er is ook nog het hele domein van sacrale objecten. Die zijn niet nuttig, ze verliezen hun betekenis als ze te gelde worden gemaakt en in vele gevallen ontsnappen ze zelfs aan wat we hier hebben beschreven als de logica van de gift. Men kan aanvoeren dat het sacrale in onze gesecculariseerde maatschappij, waar alles vloeibaar moet zijn, wel erg marginaal is geworden, maar ook deze claim is betwistbaar. Het sacrale duikt altijd opnieuw op, in vaak onverwachte contexten, tot in

het hart van de economie zelf, zoals in de aanbidding van de mammon die ik in het eerste hoofdstuk heb aangehaald.

In het volgende hoofdstuk keren we nu terug naar het begrip solidariteit: wat het verband is met rechtvaardigheid, hoe die wordt georganiseerd in onze sociale zekerheid en waarom een marktconforme solidariteit tekort schiet.

¹ Richard Titmuss, *The Gift Relationship - From Blood to Social Policy*, The New Press, London, 1970.

² Jacques Derrida, *Donner le temps*, Galilée, Paris, 1991. Zie ook Emmanuel Levinas, *Autrement qu'être ou au-delà de l'essence*, Martinus Nijhoff, La Haye, 1974 en Jean-Luc Marion, *Étant donné - Essai d'une phénoménologie de la donation*, PUF, Paris, 1997.

³ Mary Douglas, *Foreword to Marcel Mauss, The Gift*, London, Routledge, 1990.

⁴ Zie de uitstekende uiteenzetting van de logica van de gift in Jacques Godbout, (en collaboration avec Alain Caillé), *L'esprit du don*, La Découverte, Paris, 1992. Zie ook hun artikels in Antoon Vandevelde, (ed.) *Gifts and Interests*, Peeters, Leuven, 2000.

⁵ Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984. Zie ook het vorige hoofdstuk.

⁶ Jürgen Habermas, *Theorie des kommunikativen Handelns*, Suhrkamp, Frankfurt, 1981.

⁷ Philip Pettit, *The Virtual Reality of Homo Oeconomicus*, in *The Monist*, 78, 1995, p. 308 - 329.

⁸ George Akerlof, *Labor Contracts as Partial Gift Exchange*, in *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984. George Akerlof, *Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views*, in *American Economic Review*, Vol. 74, n° 2, 1984. Ernest Fehr, Simon Gächter, *Reciprocity and Economics, The Economic Implications of Homo Reciprocans*, *European Economic Review*, 42, 1998, p. 845-859. Zie ook Richard Thaler, *The Winner's Curse - Paradoxes and Anomalies in Economic Life*, The Free Press, New York, 1992.

⁹ Michel Foucault, *Surveiller et punir - Naissance de la prison*, Gallimard, Paris, 1975.

¹⁰ Marcel Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, in *L'année sociologique*, nouvelle série, 1, 1925, ook in Mauss, M., *Sociologie et anthropologie*, P.U.F., Paris, 1950, p. 145 -279. Vertaald als *Essay over de Gift*, Boom, Meppel, 2014.

¹¹ Frans de Waal, *Een tijd voor empathie; Wat de natuur ons leert voor een betere samenleving*, Contact, Amsterdam, 2009

¹² Marshall Sahlins, *Stone Age Economics*, Chicago 1972. Marshall Sahlins, *Philosophie politique de l'Essai sur le don*, L'Homme, VIII, n° 4, 1968, p. 5-17.

¹³ Ruwe peilingen bij mijn eigen economiestudenten wijzen uit dat hier slechts een 40% de uitspraak van Bellah beaamt. Bij een ruime steekproef van landbouwers en middenstanders bleek dat ongeveer één derde te zijn. In Vlaanderen is het probleem is dus niet zo groot als in Bellah's publiek.

¹⁴ Zie Jon Elster, *Sour Grapes*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983, Ch. 1.

¹⁵ Pierre Bourdieu, *Le sens pratique*, Minuit, Paris, 1980.

¹⁶ Ik bedoel hier vooral de 'behavioral economics', oorspronkelijk geïnspireerd door Herbert Simon, verder uitgewerkt door Amos Tversky, Daniel Kahneman, Robert Thaler en vele anderen.

¹⁷ Zie Maurice Godelier, *L'énigme du don*, Fayard, Paris, 1996. Annette Weiner, *Inalienable possessions : The Paradox of Keeping-while-Giving*, Berkeley, University of California Press, 1992.