



FIRST DATE

‘Je helpt anderen omdat je je dan zelf beter gaat voelen’

Weldoener of egoïst?

Op weg naar huis van je vrijwilligerswerk help je een oudere dame veilig oversteken. Daarna geef je twee euro aan een thuisloze. Heb je nu drie goede daden gedaan? Of deed je het omdat je er zelf ook baat bij hebt?

■ TEKST: SANDER KOENEN / ILLUSTRATIES: PAUL FAASSEN

‘Goede daden zijn altijd egoïstisch’, roept Joey. Ik kijk naar *Friends*, vijfde seizoen, aflevering vier: *The One Where Phoebe Hates PBS*. Phoebe en Joey ruziën aan de eettafel in Monica’s New Yorkse appartement. Joey beweert dat goede daden niet bestaan. Zelfs toen Phoebe als draagmoeder

een drieling voor haar broertje baarde, deed ze dat uiteindelijk voor zichzelf. ‘Jij voelde je goed toen je dat deed, toch? Nou, dan is het dus egoïstisch.’

De rest van de aflevering probeert Phoebe uit alle macht Joey’s ongelijk te bewijzen. Ze veegt de stoep van de buurman: die bedankt haar met cider en koekjes. Ze laat zich steken ▶

Bij pure onbaatzuchtigheid doe je iets voor een ander, terwijl het jou iets kost

Bloed geven maakt je date spannender

Bloed doneren kan vele voordelen opleveren. Van een simpel goed gevoel tot een gratis gezondheidscheck. En het kan je helpen bij een leuke date. Uit onderzoek blijkt dat mensen die geen partner hebben in een vruchtbare leeftijd meer praten over hun bloeddonschap. 'In de psychologie noemen we dat *costly signaling*', zegt hoogleraar Eva-Maria Merz. 'Indirect vertel je met dit verhaal aan je date: ik heb iets voor anderen over én ik ben gezond. Dat maakt je dus dubbel aantrekkelijk voor een potentiële partner.'

door een bij: de bij overleeft het steekincident niet. En ze doneert 200 dollar aan een tv-zender die ze haat. Dankzij de gift komt Joey op tv, en dat maakt Phoebe weer blij. Zou Joey gelijk hebben? Zouden alle onbaatzuchtige dingen die we doen uiteindelijk zelfzuchtig zijn?

Do is de Bahnhof

Ik ga op onderzoek en begin bij mijn eigen vrienden. Wie doet goed? En waarom? Over het onderwerp hebben we niet eerder gesproken. Is dat gek? Misschien is het typisch Nederlands. In de Verenigde Staten tel je pas mee als je naam op een universiteitsgebouw of museumvleugel staat. Hier in Nederland krijgen we het schaamrood op de kaken als we praten over tientjes voor War Child of het Rode Kruis.

Mijn vrienden blijken 'goed' te doen, net als ik. Ze dragen maandelijks bij aan goede doelen, staan als vrijwilliger achter de bar en helpen zo nu en dan een verdwaalde Duitser

die de weg in Groningen niet weet. Sommigen gaan nog een stapje verder. Die zijn mantelzorger, of doneren bloed bij de bloedbank.

Wit, melk en puur altruïsme

Eva-Maria Merz is hoogleraar aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Ze onderzoekt donorgedrag en weet veel over altruïsme, ofwel onzelfzuchtigheid. 'Nederland is traditioneel gezien een vrijgevig land', zegt Merz. Net als ik denk dat Joey dus ongelijk had, stelt ze een vraag: 'Maar denk je dat dit écht onzelfzuchtig is?'

Altruïsme, daar kom ik in mijn zoektocht steeds meer achter, is net chocolade. Je kunt het kopen in honderden smaken, maar uiteindelijk zijn er drie soorten. Witte chocola is geen chocola, maar gewoon een plak suiker. Iets voor een ander doen, terwijl je weet dat je er zelf beter van wordt? Dat is witte chocola. Wetenschappers noemen dit een economische transactie.

Bij DE BLOEDBANK



Altruïsme is (soms) effectief

De Australische filosoof Peter Singer vroeg zich af: hoe maximaliseer je het 'goede' en minimaliseer je ellende? Hij schreef hierover het boek *The Most Good You Can Do* (2015). Uit de ideeën van Singer ontstond het 'effectief altruïsme'. Een beweging die grote bekendheid kreeg door het werk van William MacAskill en Toby Ord. Volgens hen kun je altruïsme het beste als rekensom zien. Haal alle emotie eruit, totdat het

zuivere wiskunde is. Een voorbeeld: je kunt tien jaar studeren en daarna als arts in Afrika honger gaan bestrijden. Zo red je zeker een paar honderd kinderen van de dood. Je kunt ook vier jaar studeren en beurshandelaar worden. Met de miljoenen die je vervolgens verdient, huur je honderd artsen in die samen vele tienduizenden kinderlevens redden. Associate professor MacAskill geeft zelf iets meer dan de helft van zijn

salaris weg aan goede doelen. Maar minder fraaie voorbeelden zijn er ook. Effectief altruïst Sam Bankman-Fried zette in 2019 een beurs op voor cryptovaluta. De miljarden die hij met FTX zou verdienen, wilde hij schenken aan goede doelen. In 2023 werd Bankman-Fried veroordeeld voor onder meer beursfraude, witwassen en illegale campagne-donaties. Eind maart 2024 hoort hij hoe lang hij de gevangenis in moet.

en energie. Het doet pijn, het veroorzaakt ongemak en dertig procent van alle Nederlanders is bang voor naalden. Kortom: voor een individu wegen de kosten niet op tegen de baten. Maar ondanks al die ellende overleeft de daad van het bloedgeven in onze maatschappij.

Is bloed geven de pure chocola van onzelfzuchtigheid? Had Phoebe in seizoen vijf, aflevering vier, gewoon naar de bloedbank kunnen gaan? Merz schudt haar hoofd. Zij gelooft niet dat puur altruïsme bestaat. 'Dat bedoel ik niet cynisch', zegt ze. 'Mensen zijn heus intrinsiek gemotiveerd om iets goeds te doen voor een ander. Maar ik denk dat ze er altijd iets voor terugkrijgen.'

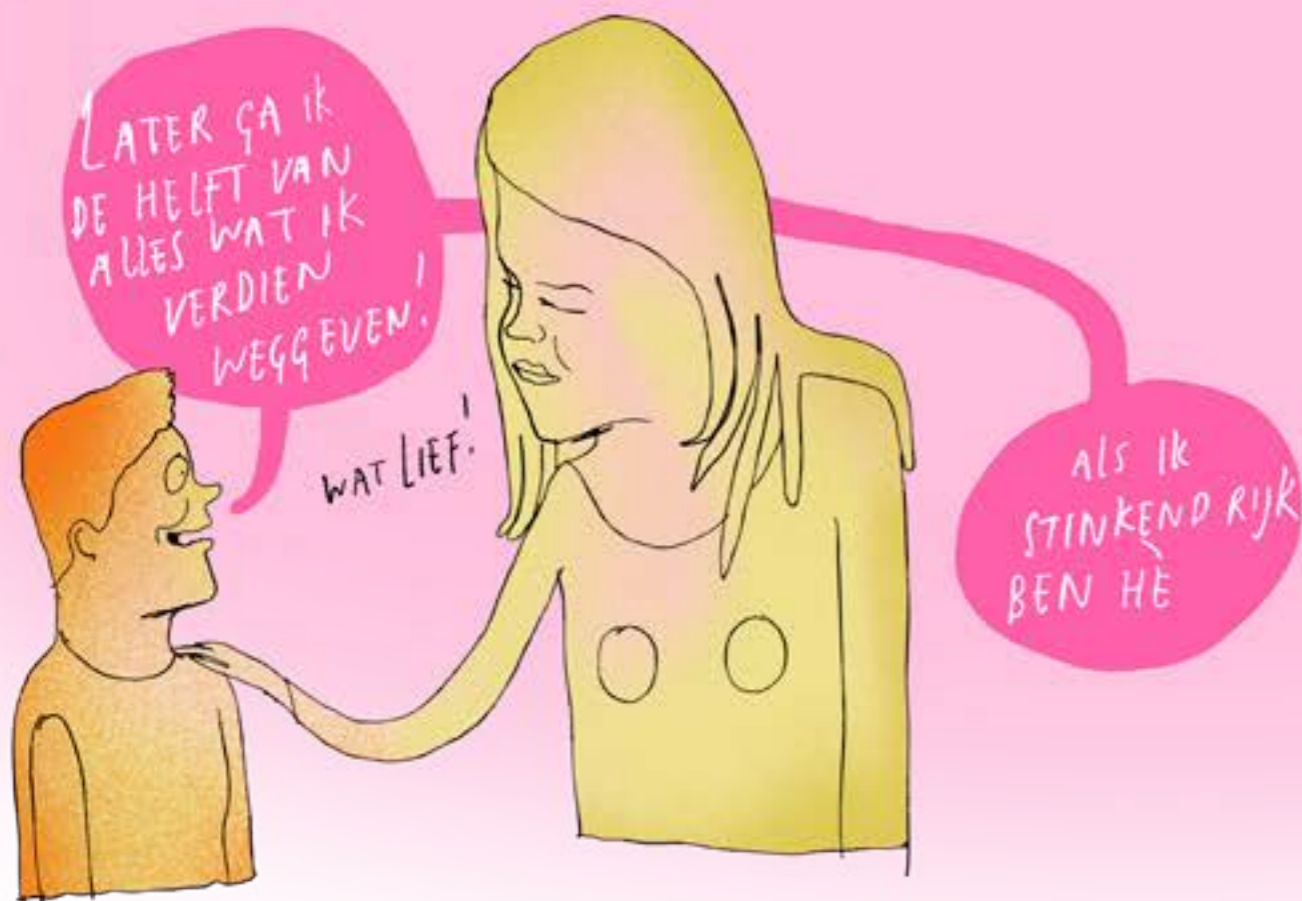
Mensen doneren bloed om heel verschillende redenen. Dat bleek uit Merz' eigen onderzoek. Er zijn mensen die bloed geven omdat ze zelf bloed willen ontvangen, mocht dat ooit nodig zijn. Een economische transactie dus, al is het indirect. Voor anderen gaat het Joey-argument op. Als zij bloed geven, ervaren ze een goed gevoel: de *warm glow of giving*. Voor bloedbanken is dit de belangrijkste doelgroep. Daarom schrijven ze in hun wervingsmateriaal: met één donatie van bloed kun je wel drie levens redden! En mijn vriend? Als we elkaar weer zien, vraag ik waarom hij eigenlijk bloed doneert. 'Als ik bloed geef, krijg ik om de paar maanden een gratis bloedonderzoek', vertelt hij. 'Zo weet ik zeker dat ik nog gezond ben.'

Er is ook een melkvariant van altruïsme. Je doet iets goeds voor een ander, terwijl het jou niets oplevert. Maar het kost je ook niets. Mijn vrienden (en ik) vallen grotendeels in deze categorie. Een beetje geld kunnen we makkelijk missen. En een beetje tijd ook wel. Ik twijfel alleen over die vriend die bloed aan de bloedbank doneert. Misschien valt hij in de categorie pure chocola. Bij puur

altruïsme doe je iets voor een ander, terwijl het jou iets kost.

Egoïsten geven bloed

Bloed doneren wordt gezien als de ultieme goede daad. Ook in de wetenschappelijke literatuur. 'Het lijkt compleet tegenintuïtief', legt hoogleraar Merz uit. 'Je moet ergens heen op de fiets of met de auto. Dat kost tijd





Donorheld haakt af

In Nederland ben je orgaandonor, tenzij je aangeeft dat je het niet bent. Dat is zo sinds de invoering van de nieuwe Donorwet op 1 juli 2020. Of het systeem leidt tot meer donoren, is nog de vraag. In Wales en Engeland leverde het systeem geen winst op. Toen daar een register kwam, schreven

veel mensen zich juist actief uit. En ook het aantal donoren bij leven (vooral van nieren) ging achteruit. Dat kwam omdat mensen dachten: nu iedereen donor is, hoef ik het niet meer te doen. Een heroïsche daad was ineens niet meer zo heroïsch, en dat leidde tot minder (donor-)helden.

Mensen zijn liever vriendelijk dan wraakzuchtig, liever eerlijk dan leugenachtig

Geven is verdienen

In de VS kun je bloedplasma doneren in ruil voor keiharde dollars. De Italiaanse overheid geeft mensen die bloed willen doneren daarvoor een vrije dag. In België krijg je 'dank-u-bonnen' die je kunt inwisselen voor onder meer een handdoek. Maar zou jij bloed done-

ren als je in ruil daarvoor honderd euro kreeg? Zou je een nier afstaan voor duizend euro? Vijftienduizend? Twintigduizend? In Nederland is betalen voor donaties verboden. En al zou het mogen, dan heeft het geen zin, zegt hoogleraar donorgedrag Eva-Maria Merz: 'In ons land

hangt doneren samen met culturele normen en waarden. Het hóórt een altruïstische daad te zijn. Daarom levert een tegenprestatie niet meer donoren op.' Dat het in Amerika wél werkt, heeft te maken met de grote inkomensverschillen in de Amerikaanse samenleving.

geven. Niet met medewerkers die erandoor gaan met de kassa. Boeven sluiten we zoveel mogelijk buiten, zij redden het niet. Wie halen het wel? Mensen die in de ogen van anderen vriendelijk, loyaal en betrouwbaar zijn.

Liever geven dan stelen

Terug naar *Friends*, het argument van Joey: altruïsme bestaat niet, want uiteindelijk doe je altijd alles voor jezelf. 'Dat is toch een heel raar argument', zegt Van Veelen. 'Iedereen weet wat een goede daad is. Maar omdat je er een goed gevoel van krijgt, is het ineens geen goede daad meer?'

Volgens Van Veelen moeten we niet te zuinig zijn met het label altruïsme. 'Als jij een ander helpt, dan ben je op dat moment een altruïst. Het is jouw commitment waardoor je de ander helpt. Dat commitment veroorzaakt een goed gevoel en niet andersom.' Als je het zo bekijkt, zijn mensen liever vriendelijk dan wraakzuchtig. Liever eerlijk dan leugenachtig. Mensen geven liever dan dat ze stelen.

Ik denk terug aan een van mijn *road trips* door de VS. Het was donderdag 26 november 2015 en ongelooflijk druk op de weg. Ik stopte bij een Subway om iets te eten. Toen ik mijn broodje, cookie en koffie wilde afrekenen, bleek de rekening al betaald. Ik keek om en zag een meisje de deur uit lopen. Ze glimlachte en zei: 'Pay it forward. Happy Thanksgiving!'

Nog altijd weet ik niet hoe ze heet. Maar ik noem haar Phoebe.

redactie@quest.nl

Soort helpt soort

De *warm glow of giving*. Het voelt voor mij net iets te makkelijk. Leuk voor een tv-serie, maar is het wetenschappelijk onderbouwd? Dat blijkt zo te zijn. De theorie werd in 1989 bedacht door de econoom James Andreoni en daarna nog vaak getoetst. Bijvoorbeeld door de Braziliaanse neurowetenschapper Jorge Moll. Hij liet zien dat geld weggeven het beloningencentrum in de hersenen activeert. Onderzoekers van de University of North Carolina at Chapel Hill (VS) zagen dat het effect nog sterker is als je geen geld weggeeft, maar tijd.

Er is dus een duidelijk verband tussen je goed voelen en iets goeds doen. Maar waarom is dat zo? Ik vervolg mijn zoektocht en stuit op het boek *The Selfish Gene* (1976) van Richard Dawkins. Hij schrijft dat altruïsme is verankerd in onze genen. Het is een trucje van moeder natuur. Want als je onzelfzuchtig bent voor je bloedverwanten, maken zij een grotere kans om te overleven. Zo overleven jouw genen, de genen van onzelfzuchtigheid.

Kwestie van inleven

Toch kan dit niet de hele verklaring zijn. We zijn immers ook aardig voor mensen die andere genen hebben dan wij. Als mijn vrienden geld doneren aan het Rode Kruis bijvoorbeeld. Of als ik vrijwillig lesgeef aan kinderen van de Weekendschool. Dit heeft alles te maken met de commitmenttheorie, zegt Matthijs van Veelen. Hij is hoogleraar evolutie en gedrag aan de Universiteit van Amsterdam. En niet onbelangrijk: hij is het niet eens met Joey uit *Friends*.

'Mensen hebben van nature een ontzettend groot talent om elkaar te helpen', zegt Van Veelen. Als een kind van drie met een stapel boeken naar de deur loopt, doet een ander

kind die deur voor hem open. Dat blijkt uit hard wetenschappelijk onderzoek. Zou het kind de gloed al ervaren? Of zou er een andere reden zijn om de deur open te houden? Van Veelen denkt het laatste: 'De mens is altruïstischer dan elke andere diersoort op aarde.'

De sleutel is de *theory of mind*. Mensen kunnen zich inleven in andere mensen. En in de toekomst. Dit heeft grote gevolgen voor de keuzes die we maken. Zowel bewust als onbewust. 'Stel, je wilt een voetbalteam beginnen', zegt Van Veelen. 'Dan vraag je niet zomaar iedereen om mee te doen. Je wilt mensen die de bal overspelen, die anderen laten meerijden naar een uitwedstrijd. En je wilt leden in je elftal die zo nu en dan een rondje betalen tijdens de 'derde helft' in de kantine.' Kortom: voetballers selecteer je niet alleen op hun talent met de bal, ook op hun onzelfzuchtigheid.

Op grote schaal zie je dit ook terug in de maatschappij. We willen samenwerken met mensen die intrinsiek om andere mensen

De meeste mensen deugen (niet)

Je wilt graag geloven dat de meeste mensen deugen. Maar ergens in je achterhoofd zegt een stemmetje: dat is niet zo. Geen zorgen, je bent in goed gezelschap. Dit is nu eenmaal hoe veel mensen denken. Clayton Critcher van de Berkeley Haas School of Business (VS)

deed er onderzoek naar. Hij confronteerde proefpersonen met bewijs van onzelfzuchtig gedrag. Maar de deelnemers hielden vast aan hun bestaande overtuiging: zelfzuchtigheid bepaalt hoe we ons gedragen. Hoe meer de deelnemers lazen over goede daden van filantro-

pen, hoe meer ze gingen nadenken over de motieven van de gulle gevers. En hoe cynischer ze hierover werden. Andersom was hetzelfde effect niet meetbaar. Bij voorbeelden over egoïstische daden werden de deelnemers aan het onderzoek niet meer of minder cynisch.