

VU Research Portal

The Power of Interpersonal Generosity

Klapwijk, A.

2009

document version

Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Klapwijk, A. (2009). *The Power of Interpersonal Generosity*. [PhD-Thesis - Research and graduation internal, Vrije Universiteit Amsterdam].

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

Nederlandse Samenvatting (Summary in Dutch)

De Kracht van Interpersoonlijke Generositeit

Het komt nogal eens voor dat onze eigen belangen niet overeenkomen met die van anderen of van een bepaalde groep waarin we verkeren. Dergelijke situaties, waarin eigen belang en gezamenlijk belang conflicteren, worden *sociale dilemma's* genoemd. Sociale dilemma's liggen aan de basis van grootschalige maatschappelijke problemen waaraan veel individuen deelnemen zoals bijv. overbevissing van de zee of de fileproblematiek, maar ze bestaan ook 'gewoon' tussen twee individuen op het werk, op straat, of in de huiskamer (bijvoorbeeld keuzes tussen eigen belang en het belang van je relatie). In dit proefschrift richt ik me vooral op de 'kleinere' dilemma's die kunnen optreden tussen twee personen – dit kunnen zowel vrienden als vreemden zijn. Een sociaal dilemma kan worden gezien als een soort interpersoonlijke test: hoe mensen handelen zegt iets over de doelen en motieven die ze er op na houden in een bepaalde relatie. Ook heeft het natuurlijk van alles te maken met de ontwikkeling van samenwerking en vertrouwen.

De centrale vraag die ik in dit proefschrift behandel is: hoe kan men samenwerking en vertrouwen in sociale dilemma situaties bevorderen? Deze vraag is vanzelfsprekend niet alleen relevant voor mij als wetenschapper, maar ook voor beleidsmakers, managers, leraren, echtparen, en vele anderen. In dit proefschrift betoog ik dat een effectieve manier om met anderen om te gaan is om 'generoos' te zijn, dat wil zeggen, net iets meer voor iemand doen dan hij of zij voor jou doet. Ik stel dat interpersoonlijke generositeit een effectieve manier is om samenwerking en vertrouwen tussen mensen te bevorderen. Dit is vooral belangrijk in situaties waarin "ruis" en onduidelijkheid kan optreden. Mensen maken immers vaak onbedoelde fouten (bijv. een onhandige opmerking tegen iemand maken), worden belemmerd door externe factoren (bijv. een file of het internet dat plat ligt) en zijn ook nog eens snel geneigd om foutieve –vaak te negatieve—conclusies te trekken over het gedrag van anderen. Dit soort "ruis" heeft natuurlijk invloed op hoe mensen met elkaar omgaan, maar opmerkelijk genoeg is dit nauwelijks onderzocht in eerder wetenschappelijk onderzoek.

Eerder onderzoek: De kracht van wederkerigheid

Het onderzoek in dit proefschrift is geïnspireerd door twee onderzoeklijnen binnen het onderzoeksveld van de sociale dilemma's. De eerste lijn draait om de vraag *hoe* mensen kunnen worden bewogen om hun eigen belang opzij te zetten voor het algemeen belang (bijv. hun relatie of de samenleving). Er worden in de literatuur verschillende 'oplossingen' voorgesteld, maar in dit proefschrift staat één van de belangrijkste centraal: de invloed van zogenaamde "interpersoonlijke strategieën" die mensen kunnen hanteren. Hoeveel liefde, inspanning, geld of goederen moet je nou investeren in anderen? Net zoveel als zij voor jou doen, of net iets meer of minder?

De tweede onderzoeklijn richt zich op de klassieke vraag *waarom* mensen eigenlijk met anderen samenwerken. Mensen zijn toch eigenlijk hoofdzakelijk egoïstisch en dus gericht op het eigen belang (zo wordt algemeen aangenomen)? Vooral het feit dat mensen samenwerken met anderen die zij niet kennen en vervolgens nooit meer tegen zullen komen, vormt nog steeds een flinke puzzel voor wetenschappers uit verschillende

disciplines . Tegelijkertijd zijn er ontelbare voorbeelden van mensen die bekenden helpen (bijv. gereedschap lenen aan de buurman, een collega helpen verhuizen), maar ook van mensen die dingen voor vreemden doen waaraan zij zelf niks lijken te hebben (bijv. mensen helpen op internet forums, opstaan voor iemand in de tram) of een kortstondige samenwerking opzetten met een vreemde (bijv. handelen via Marktplaats of eBay) zonder die ander "uit te buiten" (bijv. geen geld overmaken).

Het blijkt dat de wetenschappelijke literatuur van de afgelopen decennia op de twee bovenstaande vragen ('hoe' en 'waarom') hoofdzakelijk één antwoord heeft, namelijk *wederkerigheid*. In de eerste plaats hebben honderden onderzoeken onderstreept wat religieuze figuren en filosofen eerder al beweerden: de 'gouden regel' voor de omgang met anderen is de zogenaamde 'voor wat, hoort wat' strategie (in het Engels; 'tit-for-tat'). Deze strategie houdt in dat mensen positief gedrag van anderen zullen beantwoorden met positief gedrag maar ook dat ze negatief gedrag zullen beantwoorden met negatief gedrag. Wetenschappers maar ook 'leken' zijn van mening dat de 'voor wat, hoort wat' strategie rechtvaardig en duidelijk is. Er wordt dan ook algemeen aangenomen dat deze strategie door mensen veel en over de gehele wereld gebruikt wordt (zie bijv. Schroeder, Penner, Dovidio, & Piliavin, 1995). Wederkerigheid is sterk verweven in de maatschappij wat wel blijkt uit het aantal gezegden dat we hiervoor hebben: 'voor wat hoort wat', 'lik op stuk', 'wat gij niet wilt dat u geschiedt, doe dat ook een ander niet', 'oog en om oog, tand om tand, enzovoort.

Wederkerigheid wordt ook beschouwd als een belangrijke verklaring voor waarom mensen met anderen samenwerken. Mensen doen iets voor een ander omdat zij verwachten dat zij in de toekomst daar weer iets voor terugontvangen (en daarmee dienen zij dus hun eigen belang). Dit wordt de theorie van *directe wederkerigheid* genoemd. Maar hoe zit dit dan voor vreemden die je mogelijk nooit meer tegenkomt? Waarom zou men opstaan voor het oude vrouwtje in de tram? Dat levert immers geen toekomstig voordeel op? Dergelijk hulpvaardig gedrag richting vreemden kan met de theorie van *indirecte wederkerigheid* worden verklaard. Deze theorie stelt dat mensen vreemden helpen omdat zij (bewust of onbewust) bezig zijn met het opbouwen en in stand houden van hun eigen 'goede naam' of reputatie. De achterliggende gedachte is dat anderen in de samenleving de goede reputatie 'terugbetalen', waarmee dus weer het eigen belang gediend wordt. Het goede gedrag richting de vreemde wordt dus op een indirecte manier beloond door derden. Dit noemt men *op reputatie-gebaseerde interactie* wat kan worden afgezet tegen *op uitwisseling gebaseerde interactie* m.b.t. directe wederkerigheid (zie ook Figuur 1.1. in de inleiding). Het is aannemelijk dat reputaties in de digitale samenleving van tegenwoordig steeds belangrijker worden.

Is wederkerigheid wel zo krachtig? Een analyse.

Dus: een belangrijke conclusie die op basis van eerder onderzoek kan worden getrokken is dat wederkerigheid samenwerking en vertrouwen kan bevorderen op een directe (via uitwisseling) maar ook op een indirecte manier (via reputatie). Daarmee vormt wederkerigheid ook nog eens een belangrijke verklaring voor coöperatief gedrag richting bekenden *en* vreemden. Echter, ondanks het schijnbare overtuigende bewijs voor de effectiviteit van wederkerigheid, wordt in dit proefschrift beargumenteerd dat, wanneer we bepaalde neigingen van mensen en kenmerken van sociale situaties (en het samenspel

daartussen) in ogenschouw nemen, de superioriteit van wederkerigheid minder waarschijnlijk is.

In de eerste plaats is een belangrijk kenmerk van sociale situaties de mate waarin informatie over het gedrag en de voorkeuren van anderen beschikbaar is. Dit is erg belangrijk wanneer men het gedrag van mensen in sociale dilemma's wil begrijpen, temeer omdat ons alledaagse leven doordrongen is van "ruis" door (onbedoelde) fouten, onzekerheden en misvattingen. Het optreden van ruis kan een sterke invloed hebben op ons gedrag en het vertrouwen dat we in anderen stellen, vooral wanneer de gevolgen negatief zijn. Vreemd genoeg is het optreden van 'ruis' in het handelen en waarnemen van mensen nauwelijks meegenomen in het wetenschappelijk onderzoek tot nu toe. Dus ook niet in de meeste onderzoeken waarop de conclusies over wederkerigheid zijn gebaseerd.

Een ander kenmerk van sociale situaties is het tijdsperspectief. Voor de keuzes die mensen maken is het belangrijk of men eerder met elkaar te maken heeft gehad en of men verwacht in de toekomst opnieuw met elkaar te maken te krijgen. Men zou kunnen spreken van een soort continuüm van situaties dat loopt van zeer kort (bijv. interacties met vreemden) naar zeer lang (bijv. interacties met goede vrienden). Het tijdsperspectief wordt in de geglobaliseerde, digitale wereld van tegenwoordig steeds relevanter: door het internet, sociale netwerksites (bijv. Hyves, Facebook) en nieuwe communicatiemiddelen (bijv. smartphones met camera) worden de grenzen tussen "vreemde" en "vriend" steeds vager en is het onduidelijk of je mensen vaker gaat tegenkomen (al dan niet virtueel). Dit heeft vanzelfsprekend ook consequenties voor het opbouwen en onderhouden van een sociale reputatie en dus voor gedrag richting anderen. Je weet nooit wie je weer tegenkomt en ook niet wie je gedrag registreert.

Naast kenmerken van sociale situaties, zijn bepaalde neigingen van mensen zelf relevant voor het begrijpen van gedrag. Zo wijzen verschillende onderzoeken uit dat mensen de neiging hebben om (1) gebeurtenissen eerder toe te schrijven aan het handelen van een persoon dan aan oorzaken in de omgeving; (2) vooral dingen aan personen toe te schrijven wanneer de eigen uitkomsten negatief zijn; (3) meer aandacht te schenken aan negatieve informatie dan aan positieve informatie; (4) te denken dat anderen egoïstischer zijn dan zichzelf. Daar komt dus de sterke neiging van mensen om anderen zo te behandelen als ze zelf zijn behandeld nog eens bij – de eerder genoemde neiging tot wederkerigheid. Het is zeer waarschijnlijk dat deze neigingen ook opgaan wanneer mensen de 'goede naam' of reputatie van anderen beoordelen (en daarnaar handelen).

Tezamen kan het optreden van ruis en de neigingen van mensen ervoor zorgen dat gedrag ten onrechte negatief uitgelegd wordt en dat het interactie ook negatief gekleurd wordt. Bijvoorbeeld, wanneer een goede vriendin ons per ongeluk is vergeten uit te nodigen voor een verjaardag kan ons dat erg onzeker maken ("Wat heb ik verkeerd gedaan dat ik niet ben uitgenodigd?"), het kan het vertrouwen schaden en ertoe leiden dat we verkeerde gevolgtrekkingen maken ("Mijn vriendin mag me zeker niet meer.."). Bovendien kan het optreden van ruis invloed hebben op hoe we over anderen denken ("Ik mag haar eigenlijk ook niet") en vervolgens reageren ("Als ze me belt om af te spreken, zeg ik dat ik iets anders heb!").

Bovenstaand voorbeeld illustreert dat, gegeven dat er ruis in onze sociale wereld optreedt, een 'voor wat, hoort wat' strategie opeens niet zo effectief meer lijkt te zijn. Het kan immers gemakkelijk leiden tot een vicieuze cirkel van negatief gedrag en tot

verslechtering van de relatie: de vertrouwensband is geschaad. Overigens, de aanwezigheid van ruis in de omgeving en de bestaande neigingen van mensen zijn wellicht nog meer funest voor gedrag dat is gebaseerd op reputaties van anderen. Er kan namelijk niet alleen ruis optreden in het handelen of waarnemen van mensen, maar ook nog wanneer mensen iemands reputatie bespreken. Aangezien informatie over reputaties door meerdere mensen kan worden opgepikt, kan een eventueel verkeerde reputatie grote gevolgen hebben voor de hulp die men van anderen ontvangt (zie Figuur 1.1.).

Voeg wat generositeit toe aan wederkerigheid

De analyse hierboven heeft belangrijke implicaties voor de twee lijnen van onderzoek die ik eerder noemde. In de eerste plaats, gegeven de mogelijke negatieve effecten van ruis is het zeer de vraag of de ‘voor wat hoort wat’-strategie nog wel zo effectief is. Sterker nog, het lijkt zelfs een vrij slechte strategie te zijn die leidt tot escalatie, minder vertrouwen en verslechtering van de relatie. Vanzelfsprekend hebben negatieve effecten van ruis voor wederkerige strategieën dan ook gevolgen voor de mate waarin directe en indirecte wederkerigheid verklaringen kunnen vormen voor coöperatief gedrag richting bekenden en vreemden.

Hoe kunnen deze vicieuze cirkels veroorzaakt door ruis worden gereduceerd of zelfs worden bedwongen? En hoe kan men menselijke samenwerking verklaren in het licht van de alomtegenwoordigheid van ruis in sociale interactie? In het huidige proefschrift probeer ik meer inzicht in deze vragen te bieden. Ik heb daarbij de hypothese dat de negatieve effecten van ruis kunnen worden gereduceerd door een genereuze strategie te hanteren (je iets coöperatiever opstellen dan de andere verdient op basis van zijn gedrag of reputatie). Ik veronderstel dat interpersoonlijke generositeit vertrouwen en samenwerken kan bevorderen – en daardoor een buffer kan vormen tegen de effecten van ruis – doordat het drie complementaire functies heeft: (1) het communiceren van vertrouwen en goede bedoelingen; (2) het ‘meeliften’ op de neiging tot wederkerigheid van mensen; en (3) het stimuleren van een bepaalde houding die mensen aanzet om te handelen in het belang van anderen. Bovendien, ga ik er vanuit dat deze drie functies ook kunnen opgaan voor indirecte vormen van interpersoonlijke generositeit, dat wil zeggen, voor op reputatie gebaseerde interactie in gemeenschappen waarin mensen relatieve onbekenden van elkaar zijn.

De vijf experimenten in dit proefschrift

De ideeën omtrent de “kracht van interpersoonlijke generositeit” worden getest met vijf experimenten. In de hoofdstukken 2 en 3 wordt onderzocht hoe generositeit op een directe manier effectief kan zijn (door langdurige uitwisseling met bekenden) en in hoofdstuk 4 wordt gekeken of generositeit op een indirect manier effectief kan zijn (in een gemeenschap van relatief onbekenden, via reputatie). Elke keer wordt de vergelijking met (in)directe wederkerigheid gemaakt en in alle experimenten wordt – naast het meten van de mate van samenwerking – ook telkens gekeken naar wat voor gedachten en gevoelens de strategieën bij mensen oproepen.

Allereerst wordt in Hoofdstuk 2 met twee experimenten onderzocht welke strategie nu het beste samenwerking en vertrouwen kan bevorderen tussen twee “vrienden” (individen met een gezamenlijke toekomst) in een omgeving met ruis. In beide

experimenten doen proefpersonen een serie taken met een zogenaamde andere 'persoon' via een computernetwerk. In wekelijkheid is deze 'ander' een kunstmatige tegenstander – een computer— wat de onderzoekers in staat stelt de interpersoonlijke strategie van deze ander te bepalen. Ook kunnen de onderzoekers er via de computer voor zorgen dat er af en toe "ruis" optreedt. In totaal worden de prestaties van vijf interpersoonlijke strategieën met elkaar vergeleken. De 'voor wat hoort wat' strategie geldt hier bij als de 'standaard' strategie die door mensen veel gebruikt wordt. Deze strategie wordt vergeleken met twee klassieke strategieën in sociaal dilemma onderzoek, namelijk 'maximaal samenwerken' en 'minimaal samenwerken' (Experiment 2.1.) en met twee, wat meer realistische, varianten van een wederkerige strategie, namelijk 'genereus' (iets meer voor de ander doen dan deze voor jou deed), en 'gierig' (iets minder voor de ander doen dan deze voor jou deed) (Experiment 2.2.). Deze strategieën werden eerder al onderzocht in situaties zonder ruis, maar eigenlijk nooit in (meer realistische) situaties met ruis.

De belangrijkste bevinding van Hoofdstuk 2 is dat beide 'prosociale' strategieën (maximaal samenwerken, genereus) beduidend beter zijn in het omgaan met ruis dan een 'voor wat hoort wat' strategie. Dat wil zeggen, de samenwerking en vertrouwen loopt voor deze strategieën minder schade op door de aanwezigheid van ruis in de omgeving dan voor de 'voor wat hoort wat' strategie. De twee egoïstische strategieën ('minimaal samenwerken' en 'gierig') doen het slechter. Ook wordt gevonden dat proefpersonen in sterke mate geneigd zijn wederkerig te handelen, onafhankelijk van de strategie van 'de ander'. Samen laten de studies twee van de drie veronderstelde functies van generositeit zien: (1) genereuze individuen kunnen een buffer creëren tegen negatieve effecten van ruis doordat ze vertrouwen en goede bedoelingen communiceren en (2) genereuze individuen kunnen op eigen initiatief samenwerking bevorderen door gebruik te maken van de neiging tot wederkerigheid van anderen.

Hoofdstuk 3 bouwt voort op deze bevindingen. In Experiment 3.1 wordt op dezelfde manier als hierboven een 'voor wat hoort wat'-strategie vergeleken met een genereuze strategie. Dit experiment bevestigt grotendeels de bevindingen ('de kracht van generositeit') uit Hoofdstuk 2, maar kende nog een belangrijke toevoeging: nadat het experiment afgelopen was kregen de proefpersonen onverwacht een extra geldbedrag van de onderzoeker. Dit bedrag konden ze in hun eigen zak steken maar ze mochten (een deel van) dit geld ook geven aan de 'ander' met wie ze net de serie van taken hadden gedaan. Een substantieel deel van de proefpersonen gaf geld aan de ander, maar bovenal bleken de proefpersonen veel meer geld te 'doneren' aan de genereuze ander dan aan de wederkerige ander – met name in een omgeving met ruis. Hiermee wordt een derde functie van een genereuze strategie blootgelegd, namelijk het vermogen om 'de houding' van diegene die genereus wordt behandeld te veranderen. De omgang met een genereus persoon (vergeleken met een wederkerig persoon) zorgt ervoor dat men in staat is het eigen persoonlijk belang opzij te zetten en te handelen in het belang van een ander. Deze functie komt vooral naar voren wanneer er sprake is van ruis in de omgeving.

Terwijl het in de experimenten hiervoor ging om langdurige sociale interacties tussen 'vrienden' wordt in Hoofdstuk 4 gekeken naar gemeenschappen waarin 'vreemden' kortstondige interacties met elkaar hebben en waar gedrag wordt gebaseerd op reputatie. In het computerlab werd een gemeenschap nagebootst door een groep van meerdere proefpersonen via het computernetwerk steeds een serie van eenmalige taken met

wisselende anderen te laten doen. De proefpersonen konden een sociale reputatie opbouwen. Dit was uiteraard afhankelijk van hoe ze zich gedroegen in de gemeenschap. Ook kon via de computer weer ruis worden gecreëerd. Terwijl veel eerder onderzoek had aangetoond dat het reputatie-mechanisme samenwerking kon bevorderen, laat Experiment 4.1 duidelijk zien dat de samenwerking en het vertrouwen in elkaar schade oploopt in een gemeenschap met ruis. Dit plaatst dus belangrijke kanttekeningen bij eerder onderzoek dat de voordelen van indirecte wederkerigheid aantoont.

Omdat de resultaten van Experiment 4.1 wat 'negatief' zijn (er wordt aangetoond dat er iets *niet* werkt), wordt in Experiment 4.2 naar een constructieve oplossing gezocht. Hiervoor worden de bevindingen uit de voorgaande hoofdstukken met betrekking tot generositeit als input gebruikt. In Experiment 4.2. worden drie typen gemeenschappen met elkaar vergeleken die variëren van volledig wederkerig tot heel genereus. In de genereuze gemeenschap werken 'de anderen' (iets) meer samen dan op basis van de reputatie van de proefpersoon gerechtvaardigd zou zijn —ze geven het voordeel van de twijfel en communiceren daarmee vertrouwen. Om de het gedrag van de gemeenschap te manipuleren, ontmoeten proefpersonen in de gemeenschap geen 'echte' anderen maar hebben zij alleen interacties met meerdere kunstmatige anderen (maar ze denken dat ze met andere proefpersonen interacteren). De belangrijkste bevinding is dat genereuze gemeenschappen beter zijn in het verminderen of overwinnen van de schadelijke effecten van ruis, dat wil zeggen: de samenwerking is groter en het vertrouwen sterker.

Conclusies

In het vijfde en laatste hoofdstuk geef ik een samenvatting van de bevindingen en bespreek ik een aantal implicaties. Ook doe ik suggesties voor nieuw onderzoek. Allereerst onderstrepen de bevindingen hoe belangrijk het is om basiskenmerken van sociale situaties, zoals ruis, te onderkennen. Immers, het huidige onderzoek laat zien dat dit tot wezenlijk andere conclusies kan leiden. Wederkerigheid – in zowel directe als indirecte vorm – blijkt een belangrijke 'achilleshiel' te hebben die wordt blootgelegd door het optreden van 'ruis' (en waarschijnlijk wordt versterkt door bepaalde neigingen van mensen). Het toevoegen van een beetje generositeit aan een wederkerige strategie kan problemen voorkomen of de schade herstellen.

Het huidige onderzoek vormt tevens een belangrijke aanvulling op eerdere theoretische modellen en onderzoek met behulp van computersimulaties – waarmee de invloeden van ruis doorgaans werden onderzocht. Het geeft meer inzicht in de psychologische processen (gedachten, gevoelens) die ten grondslag liggen aan het bevorderen van samenwerking en vertrouwen door interpersoonlijke strategieën. Het onderzoek laat evens zien (met name Studie 2.1. en 2.2) dat egoïstische strategieën niet functioneel zijn, althans niet wanneer er sprake is van ruis.

Ook is het erg interessant om te zien dat de kracht van interpersoonlijke generositeit tot uiting komt in zowel directe (uitwisseling) als indirecte vorm (via reputatie). Blijkbaar hebben de drie functies van generositeit een positieve invloed op zowel interactie tussen twee individuen, maar ook als 'norm' binnen een gemeenschap van relatieve onbekenden. Hiermee doen de huidige bevindingen ook een nieuw licht schijnen over de belangrijke wetenschappelijk puzzel van de samenwerking met vreemden. Wellicht is de functionele waarde van verklaringen als directe en indirecte wederkerigheid beperkt tot situaties waarin geen ruis optreedt (een niet heel realistisch scenario). Het huidige onderzoek geeft

aanwijzingen over hoe samenwerking is ontstaan in omgevingen met ruis, hoe relaties werden gevormd en onderhouden (bijv. door vertrouwen te communiceren) en hoe generositeit als een soort van 'sociale lijm' heeft kunnen fungeren binnen gemeenschappen – zelfs met vreemden.

Het huidige onderzoek draagt ook bij aan andere onderzoeklijnen, bijvoorbeeld aan de 'positieve psychologie', dat tot doel heeft om condities en processen te onderzoeken die bijdragen tot het optimaal functioneren van mensen, groepen, en instanties. Het wordt steeds duidelijker dat interpersoonlijke generositeit bijdraagt aan positieve relaties waarin het vertrouwen en samenwerking groot is. Dit kan helpen om goed om te kunnen gaan met onzekere situaties in het leven. Er zijn zelfs onderzoeken die positieve effecten van generositeit suggereren voor de fysieke gezondheid en het welzijn van mensen. Ook kunnen de huidige resultaten bijdragen aan sociologisch onderzoek dat bestudeert hoe bepaalde gedragingen zich kunnen verspreiden binnen gemeenschappen en samenlevingen. Met name de derde functie van interpersoonlijke generositeit (het stimuleren van een prosociale houding bij anderen) is hierbij relevant.

Natuurlijk blijven er nog genoeg vragen open voor toekomstig onderzoek. Twee richtingen waar nog voldoende onderzoek naar te verrichten valt zijn (1) de beperkende randvoorwaarden (optimale valentie, frequentie en intensiteit) van de kracht van interpersoonlijke generositeit, ook in relatie tot ruis en (2) de factoren die genereus gedrag bevorderen (kan je het bijvoorbeeld aan kinderen leren? En zo ja, welke methoden zijn dan het meest effectief?)

Samengevat, er is een klein maar veelbelovend begin gemaakt met het begrijpen van de hoe interpersoonlijke generositeit samenwerking en vertrouwen tussen mensen kan bevorderen in sociale omgevingen waarin ruis en misverstanden vaak optreden. Juist nu, in een steeds complexere, globaliserende maatschappij, waar scheidslijnen tussen (digitale) vreemden en vrienden steeds vager worden, anonimiteit en onzekerheid toeneemt, en waarin interpersoonlijk vertrouwen een nieuwe dimensie krijgt, kan zeer gebaat zijn bij inzichten die wijzen op een interpersoonlijke houding waarin men net even meer voor een ander doet dan deze voor jou deed. De wijsheden van dit proefschrift zullen niet al te gevoelig zijn voor maatschappelijke ontwikkelingen, maar ze lijken nu wel meer van toepassing dan ooit te voren.