

## OFFERETS PSYKOLOGI – KOGNITION OG RELIGION I EVOLUTIONÆR BELYSNING

and similar papers at [core.ac.uk](http://core.ac.uk)

provided by Tidsskrift

*Offeret udgør en ritualiseret centralstruktur i al religiøs praksis verden over, men hvad symboliserer denne handling egentlig? I herværende artikel ansues fænomenet fra en evolutionær psykologisk vinkel, og gennem tværkulturelle, komparative og eksperimentelle data argumenteres der for, at offeret ikke først og fremmest er et religiøst begreb, men snarere må betragtes som en nøglefaktor i menneskets socialitet, afspejlende et medfødt **reciprocitetsprogram** som er velkendt i dyreverdenen fra spermacehvaler og vampyrflagermus til primaterne og os selv. Det religiøse offer, som iscenesat ritual, tjener derfor nok som inspiration for den menneskelige samfærdsel, men er i grunden det symbolske udtryk for samme – og således et derivat, som henter dets hele indre hellighed fra dets evne til symbolsk fortætning af netop den udvekslingsnormativitet, der allerede er gældende praksis mellem mennesker uden for den intime yngelplejes nære relation. Det overordnede forhold mellem religion og evolution diskuteres dernæst, og det påpeges, at religionen er en af de nichekonstruktioner, der kan have gjort sig gældende i udviklingen af den menneskelige socialitet og moral. Dels som leverandør af udløsende nøglestimuli og dels som selekterende miljøfaktor i egen ret.*

Noget af det for alvor særegne ved mennesket er dets religiøse væsen. Som den eneste skabning praktiserer vor art komplekse symbolske livsudtryk såsom kunst, kult og rite, og herved lykkes det os at »helliggøre« bestemte dele af vores omverden. Personer, som udfører bestemte ritualiserede handlinger, såvel som de distinkte gesti og adfærdsmønstre, som de gennemfører, kan, sammen med de artefakter de benytter, lades med en sådan indre kraft, at de der betragtede eller deltagende indgår i rituallet, falder på knæ eller i trance ramt af angst og ærefrygt.

I det helliggjorte er noget særligt kraftfyldt således blevet ritualiseret. Et aspekt af den menneskelige væren har fået en tyk streg under sig, og er blevet omgivet af udråbs- og advarselstegn. Og vil man vide mere om det

---

Henrik Høgh-Olesen er cand. psych, ph.d. og professor i Social- og Personlighedspsykologi ved Psykologisk Institut, Aarhus Universitet.

menneskelige artsvæsen, synes disse markerede felter derfor at være et godt sted at begynde.

Offeret eller *sacrificet* (af latin *sacer* = hellig, *facere* = at gøre) er en af de allerhelligste handlinger, vi har, og udgør som sådan en ritualiseret centralstruktur i al religiøs praksis, hvad enten der er tale om teistiske religioner med personificerede guder, generel animisme, anedyrkelse eller totemisme. Verden over investerer jordens folkeslag således anseelige mængder af tid, energi og ressourcer i denne symbolske handling; men hvad symboliserer den egentlig?

### Offeret som ritualiseret gave

Psykologisk set er offeret en gave givet under pomp og pragt, eller i ensomhed under stor alvor og andagt, og i begge tilfælde akkompagneret af en række af de ritualiserede adfærdsgesti vedrørende hierarki, underkastelse og dominans, som vi kender fra de sociale pattedyr, såsom at kaste sig i støvet, falde på knæ, strække lemmerne op, bøje nakken, blotte struben etc.

Men offeret er mere end dette. Det er en gave ledsaget af en bøn, som i sig bærer håbet om en gengældelse: »*Do ut des*«, som det hedder i romerretten eller »*dadāmi se, dehi me*«, som Veda'erne formulerer det: »*Jeg giver dig, for at du siden skal give mig*«. Dette er offersymbollets hellige formel verden over.

Men hvorfor er denne simple reciprocitetsformel så hellig for os, kunne man spørge. Fordi den regulerer en af de allermest kraftfulde relationer, som vi kender: Den mellem mennesket og det guddommelige, og herved låner sin hellighed fra denne relations eksklusivitet, vil nogle måske mene. Men for en ikke-troende forudsætter denne forklaring stort set det, den skal forklare, for hvordan blev noget i det hele taget helligt for os i første omgang? Eksklusiviteten gør det ikke alene. Det er eksklusivt at spise jordbær i april, og yderst sjældent at vi kan skovle laks direkte op af vandet. Men det sker, og uden at jordbær og laks af den grund bliver hellige for os.

I denne artikel anskues fænomenet fra en evolutionær psykologisk vinkel, og gennem tværkulturelle, komparative og eksperimentelle studier argumenteres der for, at offeret ikke først og fremmest er et religiøst begreb, men snarere må betragtes som en nøgelfaktor i menneskets socialitet som sådan. Herfra set bliver offeret netop en ritualiseret religiøs handling for os, fordi vi i dette spectaculum symbolsk får fastholdt det naturlige delings- og gensidighedsforhold, der nødvendigvis må herske mellem mennesker, hvis der overhovedet skal være et samfund. Og de interaktions-programmer, der gør sig gældende mellem mennesker, bringer vi naturligvis også i spil i forhold til guderne i forsøg på at etablere gensidighed og forpligtigelse her. Hvad skulle vi ellers gøre, kunne man spørge.

Det, at offerets gestus netop er et adfærdsmønster, som også er blevet ritualiseret, er i sig selv indikativt for dets udviklingshistoriske afsæt, da alle ritualiserede adfærdsmønstre, etologisk betragtet, udgør adaptationer, som skal facilitere kommunikation, koordinering og konfliktløsning blandt artens medlemmer. Som offentligt iscenesat ritual vil den religiøse offerhandling samtidig kunne fungere som en af Tinbergens (1951, p. 191-192) »*ritualized social releasers*« – og dermed som en af de udløsende nøglestimuli, som skal aktivere og guide en arts interaktioner inden for de livsområder, som vedrører artens forplantnings-, yngelpleje-, ressourcedelings- og konfliktløsningsopgaver.

Den tese, som skal forsvares her, er derfor, at vi i det religiøse offer finder et aftryk af et af menneskets allermest basale udvekslingsprogrammer: *Reciprocitetsprogrammet*, og at dette interaktionsprogram har spillet en afgørende rolle for menneskets overlevelse som en social og kooperativ art, såvel som for en række andre sociale pattedyrs overlevelse, som vi skal se.

## Reciprocitet og offervilje i dyreverdenen

For sociale gruppevæsner er den reciprokke altruisme en strategi, som klart forøger den enkeltes såvel som gruppens »inklusive fitness«, og derfor er dette udvekslingsprogram da også bredt repræsenteret i dyreverdenen.

Når spermacet-hvaler, som lever i flokke på 10-40 individer, fx praktiserer såvel gensidig babysitning som altruistisk forsvar af hinandens kalve, også selvom man ikke er genetisk beslægtede med hinanden, så skyldes dette, at de voksne individer i længere perioder er nødt til at dykke ned på dybt vand for at hente føden. Og da kalvene grundet trykket på disse dybder ikke kan følge med; men må opholde sig i overfladen, hvor de er nemme byttedyr for hajer og spækhuggere, så må forældrene koordinere deres adfærd, spise på skift, og babysitte for hinanden (Mesnic, Evans & Taylor 2003). Under besvarelsen af denne udfordring udvikles der derfor også her en reciprok altruistisk grundform, hvor jeg hjælper dig, hvis du hjælper mig. Og når vampyrflagermus har »venner« (Wilkinson 1984), som de ikke er genetisk beslægtet med, men som de deler blod med på opfordring – hvis tiggeren vel at mærke tidligere har delt med dem – så udvikler de den samme reciprokke altruisme som reaktion på det materielle forhold, at en vampyrflagermus må have blod inden for 48 timer, hvis den ikke skal dø, og også for vampyrer slår jagten somme tider fejl.

Hos primaterne er denne grundform særlig udbredt, og der er både naturalistisk og eksperimentel evidens for at a) grooming, b) hjælp i konflikt-situationer og c) delt føde her gengældes reciprok (Packer 1977, Seyfarth 1980, De Waal & Luttrell 1988, Mitani & Watts 2001, Boesch 2001). Hos chimpanser (*Pan troglodytes*) (og mennesker) finder man endvidere ligeledes den højere form for reciprocitet, som De Waal benævner »kalkuleret

reciprocitet«, og som baserer sig på et mentalt bogholderi, hvor ikke bare venlighed og hjælp, men også fjendtlighed og modstand registreres, huskes og gengældes over tid efter principperne: »*Den ene tjeneste er den anden værd*« og »*Øje for øje, tand for tand*« (De Waal & Luttrell 1988, Brosnan & De Waal 2002). Og det stopper givetvis ikke med disse eksempler, for når først et *quid pro quo*-princip er blevet etableret, så kommer reciprociteten hurtigt til at gennemsyre alle aspekter af en arts liv.

## Reciprocitet hos mennesket

I vor egen art er reciprocitetsnormen den basale etik bag ethvert værdisystem og enhver samfundsdannelse, som vi kender (Becker, 1956; Gouldner, 1960), eller som G. Simmel (1950, p. 87) formulerede det: »*All contracts among men rest on the schema of giving and returning the equivalence*«.

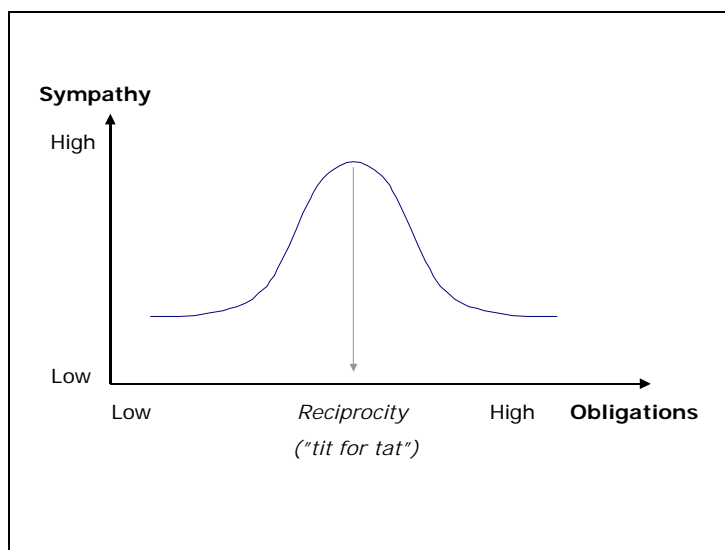
En gave eller serviceydelse er således aldrig for alvor fri eller gratis, som Marcel Mauss (1925) viser det i hans klassiske »*Essay sur le don*«. Den indgår i et komplekst mellemmenneskeligt gensidighedssystem, hvis grundregel er reciprocitetens »noget for noget«, og hvor såvel giver som modtagers ære, respekt og gensidige forbindelser over for hinanden er på spil. Gaven indeholder en kraft eller »*Mana*«, som må behandles varsomt. Giveren har doneret en del af sin ånd i gaven, og derfor må den både accepteres og gengældes, ellers risikerer man, at denne kraft vender sig imod én med død og ødelæggelse. At *give*, at *modtage* og at *gengælde* er således de forpligtigelser, som knytter gavens bånd. At bryde disse er samtidig meget alvorligt og kan, foruden åndernes straf, føre til fjendskab, krig og kaos, da det, man herved bryder, er gensidigheden og anerkendelsens symboler og dermed alliancebåndene i det menneskelige fællesskab.

Den moderne antropologis studier af jæger-samler-samfunds delingsmønstre verden over bekræfter disse fund. Føde og ressourcer deles egalitært og reciprok, og der deles i stor stil (Kaplan & Hill, 1985; Betzing & Turke, 1986; Testart, 1987; Lee, 1998; Ingold, 1988; Hames, 2000; Hill, 2002).

Hawkes (1991) har fx vist, at omkring 84 procent af en jægers bytte bliver konsumeret af andre end ham selv og hans nærmeste familie, mens 58 procent af kvindernes udbytte bliver spist uden for familien (Barret et al., 2002, p. 82). Mænd jager altså først og fremmest for at dele, og ikke for at sikre regelmæssige proteiner til familien. At disse ofre så måske betaler sig på andre planer, er ikke umuligt. Patton (2000) har fx vist, hvordan den modige kriger, som opnår status af »*Unokai*« hos yanomamoerne har op til 2½ gange så mange koner og 3 gange så mange børn, som de andre stammemedlemmer, og Kaplan og Hill (1985) bekræfter ligeledes, at dygtige jægere hos ache-folket har flere udenomsægteskabelige forbindelser, ligesom deres afkom overlever i signifikant større tal! Det at yde store ofre kan altså på sigt give mærkbare afkast i form af øget prestige, som igen kan omsæt-

tes til forøgede forplantningsmuligheder, og det er jo ikke en uvæsentlig evolutionær gevinst.

Fra tværkulturelle eksperimenter i USA, Japan og Sverige ved vi, at der ofte hersker et kurvelineært forhold mellem graden af forpligtigelser tilknyttet en hjælp eller donation og modtagerens sympati for giveren (Gerken et al., 1975). Ikke bare donationer med mange forpligtigelser tilknyttet, men også donationer helt uden sådanne, medfører lav sympati for giveren.

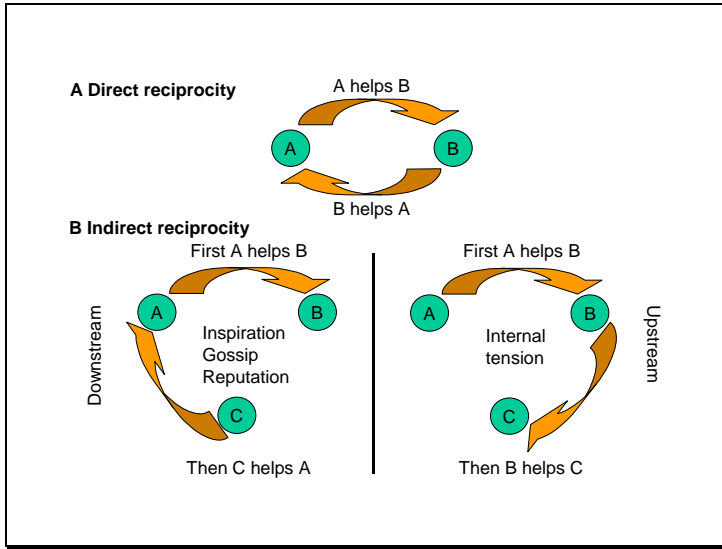


Figur 1: Et kurvelineært forhold mellem graden af forpligtigelse knyttet til en donation og modtagers sympati for giveren (Gerken et al. 1975).

Det kan måske virke underligt, at forsøgspersonerne i de tre lande ikke bare modtager donationer uden forpligtigelser med glæde, men disse signifikante korrelationer er om nogen et vidnesbyrd om, hvor stærkt vore sociale relationer egentlig reguleres af et reciprocitetsprogram. Den der giver, uden at modtageren kan gengælde, bryder den sociale symmetri mellem mennesker og står herved i fare for at udløse en række negative stemninger i modtageren fra underlegenhed til mistænksomhed: »*Something for nothing! What's he up to?*«, og fastholder derudover modtageren i, hvad Homans (1961) har betegnet som en ubehagelig »*tension of obligation*«, som er hans begreb for den kraftfulde »*Mana*«, som Mauss (1925) fandt knyttet til gaven.

At denne spænding er en real socialpsykologisk faktor, ser vi ikke mindst i et fænomen, som »*reparativ altruisme*«. En person, som har modtaget en hjælp, som ikke kan gengældes, vil siden hen være mere tilbøjelig til at hjælpe en fremmed end en person, som ikke forinden har modtaget hjælp,

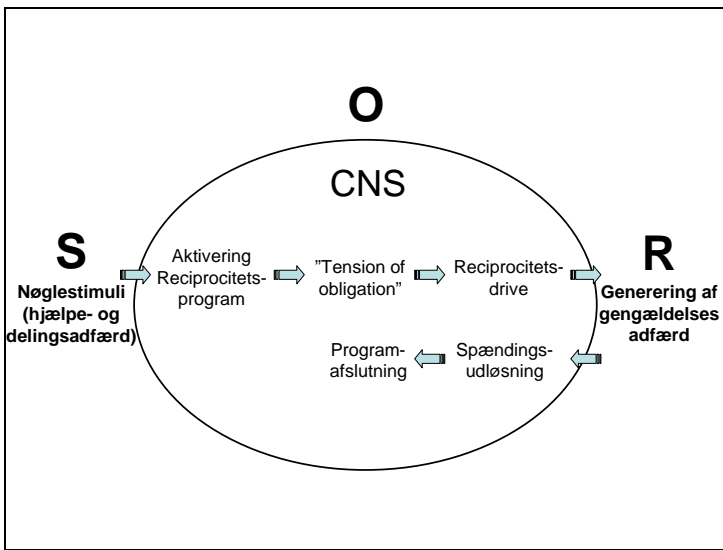
eller som kunne gengælde denne over for den oprindelige velgører (Krebs, 1970, p. 297). Og dette fænomen, også kendt som »*upstream indirect reciprocity*«, har om noget forvirret såvel biologer som psykologer.



Figur 2: Direkte og indirekte reciprocitet (Høgh-Olesen 2006).

At direkte reciprocitet – hvor A hjælper B, og B gengælder tjenesten – giver mening, kan alle se (se figur 2). Klassisk – eller »*downstream indirect reciprocity*«, hvor A hjælpe B og senere modtager hjælp fra C, som har set eller hørt om den gode gerning, fungerer også, fordi generøse handlinger, som vi ved, ofte udløser goodwill og generøsitet i de, der observerer disse (Alexander, 1987; Veedekind & Milenski, 2000), og fordi et godt omdømme hos sladrende, social-hierarkiske væsner som os, kan omsættes i hardcore evolutionære fordele relateret til reproduktion og ressourcer, som den antropologiske forskning har vist (Kaplan & Hill, 1985; Patton, 2000). Men hvorfor gengælde en fuldstændig fremmed noget, man har fået af en anden, sådan som det gøres i den reparative altruismes »*upstream-udgave*« af den indirekte reciprocitet? Man kan selvfølgelig være spontant inspireret af A's gode gerning, ligesom C i det tidligere eksempel, men som oftest retter den slags inspirationer sig spontant mod bestemte andre, som er kendte for at være generøse og hjælpsomme, snarere end mod fremmede generelt, og dette antyder for mig at se, at en mere »*intrinsic motivator*« må være på spil. Fx noget i retning af etologiens »*Fixed action patterns*« (FAP) (Tinbergen, 1951; Lorenz, 1981; Høgh-Olesen, 2007a). Lad mig kort illustrere teorien.

Når en grågås ser, at et æg er rullet ud af reden, så udløser denne nøglestimuli en stereotyp tilbagerulningsadfærd, og dette fikserede adfærdsmønster gennemføres og afsluttes i dets helhed, uanset om ægget undervejs ruller fri af gåsens greb. Noget tilsvarende kan gøre sig gældende hos os. Når reciprocitetsprogrammet først er aktiveret af de relevante nøglestimuli (hjælpe-, og delingsadfærd), fødes der en trang til gengældelse i individet, og kan denne ikke udløses over for den oprindelige velgører, kan en stand-in bruges til udløsning af den opbyggede organismeriske spænding efter nedenstående model (se fig. 3).



Figur 3: Aktivering af reciprocitetsprogrammet (S = stimulus, O = organism, CNS = »Central Nervous System«, R = respons) (Høgh-Olesen).

Og i denne proces kan »reparative altruistiske adfærdsmønstre« rettet mod tilfældige stedfortrædere blive udløst. For nogle vil en sådan kausalitetsrække måske forekomme reduktionistisk, men ovenstående model kan forklare et hidtil uforklarligt og paradoksalt fænomen, og kræver dybest set kun, at man kan acceptere, at der til bestemte overlevelses- og fitnessrelevante nøglesituationer, vedrørende hjælp og deling, er knyttet et bestemt emotionelt og adfærdsmæssigt beredskab.

Går vi til den seneste neurovidenskab, den eksperimentelle økonomi og den moderne spilteori, får vi yderligere indblik i disse programmeringer. Snydere, snyltere og egoister vækker spontant en vindikativ følelse i den forurettede, såvel som i de tilskuere, som betragter forurettelsen, og fremprovokerer en trang til at straffe overtrædelsen (Gintis, 2000; Fehr,

Fishbacker & Gächter, 2002; Fehr & Fishbacker, 2004). Og tilsvarende vækker sociale og generøse handlinger spontant en velvilje i de, der betragter eller modtager disse, og giver dem trang til at gentage og gengælde disse (Weedekind & Milenski, 2000). Måske fordi en god gerning gør godt både uden for og inden i organismen, som Rilling et al.'s (2002) neuropsykologiske studier har vist. De centre i hjernen, som er associeret med belønning (nucleus accumbens, caudate nucleus, ventromedial frontal/orbitofrontal cortex, rostral anterior cingulate cortex (ibid.)), lyser simpelthen op, når vi vælger samarbejdet og gensidigheden frem for bedraget, og disse spontane følelsesmæssige feedback-tilstande er på mange måder udgangspunktet for vore moralske holdninger og handlinger.

Andre eksperimenter (Høgh-Olesen, 2006) har vist, at ofrets gestus og reciprocitetens rytmer ligeledes gennemstrømmer de kommunikative udvekslinger i mødet mellem fremmede. Man giver for at få, forventer det givne gengældt, og praktiserer udtalt reciprocitet og turn-taking i såvel form som emnevalg, hvilket igen viser, i hvor stor udstrækning reciprociteten strukturerer de fleste af vore sociale udvekslinger uden for den intime yngleplejes nære relationer, og dette giver samtidig mening!

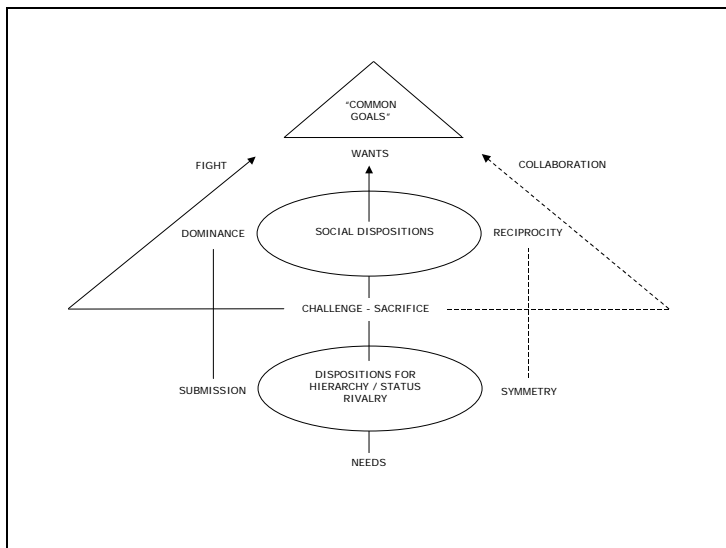
Som mennesker er vi i ekstrem grad hinandens midler til de fælles mål. Ingen overlever alene. Til gennemførelsen af jagten har man fx både haft brug for mod, styrke og hurtighed, men også for våben, planlægning, koordinering og initiativ. Den, der var hurtig og modig, var dog ikke nødvendigvis også den bedste håndværker, sporfinder eller organisator, og derfor har man fordelt opgaverne, specialiseret sig og været grundlæggende afhængig af hinanden. Men alle disse fordelinger, som sammen kan føre mod overlevelsens mål, fungerer netop kun under det gensidige offers auspicer: »*Jeg skal kunne stole på, at du gør dit, mens jeg gør mit, ellers går det ikke*«, og de individer, såvel som grupper, som har kunnet indgå i disse gensidigheder, frem for at satse på mere kortsigtede selviske strategier, har haft bedre overlevelsesbetingelser end de, som ikke magtede at helligholde offeret.

Men der er også andre forhold, der har selekteret for offerets plads i menneskelivet. Vi tænker måske ikke over det til daglig, men grundlæggende er der kun to veje til det, vi alle ønsker og mangler: Vi kan kæmpe eller samarbejde. Offerets gestus – eller gave om man vil – viser, at jeg vil dele, og samtidig at jeg anerkender afhængighedens vilkår og dermed, at vi som mennesker må forbinde os gennem offer og gengældelse, hvis vi skal overleve. Offerets gestus er derfor også, som tidligere vist, en anerkendelsens gestus, og udelades denne af den ene eller anden part, har vi netop det, den skal forhindre: udfordringen og kampen (se fig. 4).

Det er ikke mindst her, at offeret med dets underliggende reciprocitetsprogram bliver en af vore allermest magtfulde interaktionsprogrammer. Som biologiske væsner er det naturligt for os at forfølge og tilfredsstille personlige behov og interesser, og som social-hierarkiske væsner kodet for status-rivalitet, vil der altid være et dominansspørgsmål på spil, når men-



nesker mødes (Fiske & Ofshe, 1970; Frank, 1985; Barkow, 1989; Boehm, 2000; Buss, 2004). Men med offerets gestus: Det at man må give for at få, og samtidig kan forvente denne gave gengældt – får mennesket (a) et funktionelt alternativ til de endeløse magtkampe, der præger den øvrige dyreverden, og samtidig hermed (b) et socialt kollaborativt redskab, som giver os en *social* mulighed for at tilfredsstille *personlige* interesser.



Figur 4: To veje. De stiplede linjer indikerer, at offeret, gennem dets underliggende reciprocitetsprogram, fungerer som bindeled mellem de antagonistiske sider af vor social-hierarkiske natur og giver os et kollaborativt middel til at forfølge personlige mål (Høgh-Olesen 2006).

De fascinerende »Potlatch« ceremonier, som Mauss (1925) registrerede hos eskimoer og indianere i Sibirien, Alaska og Canada, er samtidig et vidnesbyrd om, hvor let socialitet og deling kan slå om i udfordring og kamp. Den ekstreme Potlatch er aggression og udfordring pakket ind som gave, og som sådan en tankevækkende påmindelse om de kraftfulde aggressive kræfter, som offerets gestus skal balancere og hold i ave, og dermed om hvilken permanent kamp tilværelsen ville være, hvis ikke denne gestus havde udviklet sig.

Komparativt set er vi da også langt bedre i stand til at skabe fredelige intergruppe-relationer end vore nærmeste slægtninge blandt primaterne. Vi handler sammen, deler habitater og vigtige ressourcer. Vi gifter os med hinanden på tværs af grupper og kulturer, krydser hinandens grænser, tager på ferie hos hinanden og slår os ned som immigranter i fremmede territo-

rier. Det er bestemt ikke gnidningsløst, men alligevel langt fredeligere end det, vi finder hos de ekstremt xenofobiske chimpanser, som savner ethvert venligt bånd mellem fremmede grupper og kun kender varierende grader af fjendtlighed (De Waal, 2005).

Hos mennesket er den faktiske delingsformåen samtidig stærkt forøget, komparativt set. Som primatforskningen har vist, deler chimpanser også med hinanden, men ikke egalitært, og det er først og fremmest passive delinger udløst af intense tiggerier snarere end aktiv, uopfordret gavegivning, som praktiseres (Nissen & Crawford, 1936; De Waal, 1989, 1997; Høgh-Olesen, in press). Føde nedlagt alene uden de andres viden deles heller ikke, men spises på stedet (Knauff, 1991), i stærk kontrast til vores art. Får jeg trang til en pastil, må jeg også byde de tilstedeværende, og et bytte nedlagt vil blive bragt til den fælles homebase med deling som mål (Barret et al. 2002; Hawkes, 1991). Men ikke bare offeret og delingsformåen er forøgede. Offerets imperativ er samtidig lagt på den enkeltes skuldre: *Du* må give for at få, og dette pålagte initiativ sætter scenen for en ny form for reciprocitet, som for mig at se er særlig menneskelig. Reciprocitet findes i simple og komplekse former, og med offerets gestus bevæger mennesket sig fra en simpel, reaktiv »noget for noget-reciprocitet«, som vi kender det fra en række sociale pattedyr, til en kompleks og proaktiv »golden rule-reciprocitet«, og herved når vi et par trin længere op ad socialitetens stige end den øvrige natur.

### Ånd og natur – Fornuft og følelse

For de fleste mennesker er moral – om ikke gudsgiven – så da i hvert fald en kulturel opfindelse af nyere dato og tæt forbundet med den højere tænkningens mere bevidste fornuftsprocesser, som både Platon og Kant (1788) har lært os det. Men ser vi ud over vor egen art, bliver det klart, at der er andre regelfølgende dyr end mennesket, og evolutionært betragtet er de adfærdregler for deling, socialitet og hjælpsomhed, som vi følger og sammenfatter til en moral, såvel som vore intuitive følelser af, hvad der er ret og rimeligt eller godt og ondt, da også noget, der er udviklingshistorisk grundlagt, og drevet frem gennem selektionspres, fordi netop disse grundformer har vist sig funktionelle i forhold til de tilværelsesudfordringer, vi som sociale dyr er blevet præsenteret for (De Waal, 2005; Flack & De Waal, 2000).

Det er samme rationalitet, der står bag det her fremførte synspunkt, at offeret ikke er noget, der primært relaterer sig til menneske-gud-relationen eller låner dets indre hellighed fra denne relations eksklusivitet, men tværtimod universelt formår at blive en ritualiseret hellig handling for os, fordi vi her symbolsk får fastholdt det naturlige delings- og reciprocitetsforhold, der nødvendigvis må herske mellem mennesker, hvis der overhovedet skal være et samfund. Det religiøse offer som iscenesat ritual tjener således nok

som inspiration og eksempel for den menneskelige samfærdsel, men er i grunden det symbolske udtryk for samme og som sådan et derivat, som henter dets hele indre hellighed eller »Mana« fra dets evne til symbolsk fortætning af netop den gensidighedsnormativitet, som allerede er kraftfyldt gældende praksis mellem mennesker uden for den intime yngelplejes nære relationer.

På det seneste har interessante forsøg af Brosnan & De Waal (2003) ligeledes kunnet spore »a sense of fairness« hos capuchineraber (*Cebus capucinus*), som protesterer, når de forskelsbehandles og kun honoreres med et stykke agurk for den samme opgave, som en artsfælle lige forinden modtog en appelsin for: »Lige løn for lige arbejde!«. Alt andet er tilsyneladende ikke fair, hvis man er capuchiner.

Disse, og en lang række lignende fund fra primatologien og den komparative psykologis journaler, anfægter unægtelig en kantiansk moralopfattelse, for disse dyr har jo på ingen måde en højere »fornuft« i Kantsk forstand. I stedet har de øjensynligt nogle evolutionært fremdrevne adfærdskoder og spilleregler, og i tilknytning hertil nogle ligeledes indkodede emotionelle responser eller »gut-feelings« som automatisk aktiveres, når disse regler brydes. Og sådan begynder moralen for dem som for os. Moral er således følelse, før den er fornuft, og den baserer sig på nogle biologisk funderede moralske intuitioner, som vi som art er fælles om, før den løfter sig op og bliver til de forskellige etikker, som skiller os som menneskehed. Også vi reagerer med spontane »gut-feelings« som vrede, lede og foragt, når folk er grådige, stjæler, ikke vil dele eller snyder i samarbejdsrelationer, mens hjernens belønningscentre lyser op, når vi samarbejder (Rilling et al., 2002), og disse spontane følelsesmæssige feedback-tilstande, som vi uden videre havner i, er på mange måder udgangspunktet for vore moralske handlinger og holdninger. Bag Kants fornuftsderiverede imperativer står der således emotionelt forankrede værdier og reaktioner, og længe før vi rationelt har kunnet artikulere, abstrahere og generalisere vore forestillinger om godt og ondt, har vi som capuchinerne kunnet føle disse distinktioner konkret som ubehags- og lysttilstande og som tiltrækning og aversion. Eller som Westermarck (1906) formulerede det i klassikeren »The origin and development of moral ideas«: »Men pronounced certain acts to be good or bad on account of the emotions those acts aroused in their minds, just as they called sunshine warm and ice cold...«.

Samtidig er disse naturlige inklinationer nærvæd tilstrækkelige til at få mennesket til at overholde de 10 bud, som Lorenz (1963) blandt andre har fremhævet. Når man lever i en stamme på en snes mænd med deres koner og børn, som man kender, afhænger af, har arbejdet, jaget og kæmpet sammen med, og som ved flere lejligheder måske har reddet ens liv, så vil der selvfølgelig være nogle status- og jalousiskærmydsler. Men alt i alt, så ville man ikke lyve, stjæle fra eller dræbe sin nabo. Man ville ære de ældre, ofre sig for hinanden og således i bibelsk forstand »elske sin næste«. I den slags

snævre reciprokke fællesskaber opfører mennesket sig naturligt anstændigt det meste af tiden. Det er straks værre, når min næste er en anonym og ukendt anden, som min vej tilfældigt krydser i modernitetens massesamfund.

## Religionens kultivering af det naturale

Men hvis ikke det er religionen og de øvrige kulturelle meta-universer, som installerer vore moralske grundprogrammer og altruistiske omgangsformer, hvilken rolle spiller religionen så for menneskets moral og socialitet?

Den spiller flere roller og på flere niveauer, som vi skal se. *For det første* er alle religioner fulde af arketyperiske symboler på – mytologiske fortællinger om – og ritualiserede iscenesættelser af menneskehedens sociale grundformer og eksistentialer. Og disse forstørrede og ritualiserede gengivelser af det fælles menneskelige kan som vist fungere som »social releasers« i etologisk forstand, og dermed som de udløsende nøgle-stimuli, som aktiverer og guider artens centrale interaktionsprogrammer, herunder reciprocitetsprogrammet. De religiøse former som genspejling af – og udløser for – artens sociale programmeringer, kort sagt. *For det andet*, og måske mere interessant, synes religionen ligeledes at kunne spille en mere proaktiv rolle i kultiveringen af dette naturgrundlag.

Forholdet mellem vor natur- og kulturhistorie er komplekst. På den ene side er kultur jo også natur. Forstået på den måde, at enhver kultur i hvert øjeblik af dens tilværen er tilblevet ved og opretholdes igennem det menneskelige naturvæsens virke (se fx Katzenelson, 1989, for en uddybning af dette forhold). Og på den anden side fik mennesket ikke bare kultur, fordi det på et tidspunkt udviklede en stor hjernekapacitet. Denne store hjerne er lige så meget en konsekvens af kultur som kulturens årsag, og den blev drevet frem som følge af de pres, som vore mindrehjernede forfædre mødte, da de for 4-6 millioner år siden slog ind på den kulturelle vej til overlevelsens mål. Efterhånden som de kulturelle og sociale formers kompleksitet tog til, blev presset for større og mere abstrakte hjerner øget, og da disse fremkom, blev de kulturelle former på ny udviklet og så fremdeles. Mennesket er biologisk bygget til at skabe kultur, og samtidig blev denne kultur under evolutionens forløb menneskets anden natur så at sige. Mennesket er således ikke bare skaberen af kulturelle institutioner som sproget, familien, den kønsopdelte arbejdsdeling, eksogamien, loven, krigen og religionen etc., men ligeså vel produkter af disse kulturformer i en »Gene-culture coevolution process« (Laland & Brown, 2002).

I de seneste 2000 år har vi i Vesten, via »Det nye Testamente« haft et radikalt kultiveringsprojekt for, hvor vi skal tilgive; vende den anden kind til; og hvor de, der kom i elvte time, skal have lige så meget som de, der arbejdede den hele dag under en brændende sol, som Vingårdslegenden (Matthæus

20.1-16) belærer os. Og dette er klart et korrektiv til Hammurabis lov og »Det gamle Testaments« mere nidkære »noget for noget«-tænkning, men samtidig en målsætning, som det har vist sig yderste vanskeligt for de fleste af os at leve op til. Måske fordi Det nye Testaments skærpede delingskrav og radikale selvopofrelser ikke er biopsyke, endsige almindelige uden for den allernærmeste yngelplejes regi. Vingårdslegenden er paradigmatisk normativitet: Sådan bør vi gøre. Ikke et billede af, hvad vi naturlig går og gør. Men sådanne grandiose styrebilleder er centrale i enhver udvikling. De inspirerer og stimulerer det almene beredskab (på samme måde som Tinbergens (1951) alt for store æg-atrappes var særligt velegnede til at udløse den almindelige rugerefleks), samtidig med at de paideumatisk kultiverer disse beredskaber. Og denne formende kultivering er måske medvirkende til, at disse naturale grundformer på evolutionær sigt atter udvikles og transformeres.

Mennesker, såvel som andre dyr, er jo ikke kun passive respondenter på de evolutionære pres. De modificerer selv disse, ligesom de udvikler nye selektionspres gennem de kulturelle innovationer og »niche-constructions«, som de frembringer (Laland & Brown, 2002). Da vi blev kvægholdere, frembragte denne nye niche fx et fødeoverskud i form af mælkeprodukter, som kun de færreste af artens voksne individer i starten kunne udnytte grundet manglende laktose-tolerance. Men igennem generationers konsekvente pastoralisme blev der efterhånden genetisk selekteret for den laktose-tolerance, som karakteriserer hyrdesamfundenes efterkommere i dag, hvor kun et fåtal er ude af stand til at konsumere mælkeprodukter (Laland, Odling-Smee & Feldman, 1999).

Vores redskabs- og symbolbrug, vores brug af ild i tilberedning af føden, vor kønsspecifikke og generelle arbejdsdeling, vor gruppesocialitet og vor »long-term bonding« i familieinstitutioner, hvor også hannerne tager del i omsorg og yngelpleje etc., etc., udgør andre sådanne modificerende og selekterende niche-konstruktioner, som ændrer de selektive kræfter i vor om- og livsverden, og dermed i tur og selv som individer og art.

Religionen er – ikke mindst når den blander sig i, hvad vi skal spise, hvem vi skal parre os med, og hvordan vi skal samhandle – ligeledes en sådan modificerende og selekterende niche-konstruktion, der, igennem de pres den foranlediger, er med til at kultivere det menneskelige naturgrundlag.

Det nye Testaments skærpede delingskrav og radikale selvopofrelser er som sagt endnu ikke biopsyke og bliver det måske heller aldrig, men hvem ved? Populationsgenetiske eksperimenter har vist, at substantielle evolutionære forskelle på op til én standardafvigelse for et træk kan opstå inden for 25-100 generationer, og dermed inden for få tusinde år, der hvor selektionskræfterne er stærke og stabile nok. Det er derfor forkert at antage, at den moderne civilisation udelukkende bygger på den kapital, som blev sat ind under den pleistocene periode (for 2 mio. – 10.000 år siden). Den

bygger formodentlig på en både langt ældre og langt yngre kapital (Laland & Brown, 2002).

Med offerets proaktive gestus kravler mennesket som vist et par trin længere op ad socialitetens stige end den øvrige natur og udviser hermed en offervillighed og delingsformåen, som komparativt set er ganske enestående. Mennesker kan, som vi alle ved, opleve noget så evolutionært paradoksalt som genuin *offerglæde*, og på ferieturen kan vi blive nødt til at indføre kognitive modforholdsregler, såsom kun at afsætte et bestemt antal mønter, når vi oversvømmes af tiggere uden for hotellet, for simpelthen at tøjle den spontane inklinasjon til at dele. Ingen af disse ting gøre sig øjensynligt gældende hos vores nærmeste primatslægtinge. Her *tåler* man en deling, men man *nyder* det vist ikke, og man behøver tilsyneladende heller ikke kognitive strategier for at holde igen. Det klarer man per refleks. På disse områder er mennesket kort sagt anderledes, og her kan religionen meget vel være én af de niche-konstruktioner, som har gjort sig kultiverende gældende, dels som leverandør af »social releasers« og udløsende nøglestimuli – der inspirerer og stimulerer det almene delings- og reciprocitetsprogram – og dels som genselekterende selektionspres og modificerende kulturkraft i egen ret.

#### REFERENCER

- ALEXANDER, R.D. (1987): *The biology of moral systems*. New York: Aldine.
- BARKOW, J. (1989): Darwin, sex and status: Biological approaches to mind and culture. Toronto: Univ. of Toronto Press.
- BARRET, L., DUNBAR, R. & LUCETT, J. (2002): *Human Evolutionary Psychology*. Palmgrave, New York.
- BECKER, H. (1956): *Man in reciprocity*. New York: Prager.
- BETZIG, L.L. & TURKE, P.W. (1986): Foodsharing on Ifaluk. *Current Anthropology* 27(4) (s. 397-400).
- BOEHM, C. (2000): Conflict and the evolution of social control. *Journal of Consciousness Studies* 7(1-2) (s. 79-101).
- BOESCH, C. (2001): Cooperative hunting roles among Tai chimpanzees. *Human Nature* 13 (s. 27-46).
- BROSNAN, S.F. & DE WAAL, F.B.M. (2002): A proximate perspective on reciprocal altruism. *Human Nature* 13(1) (s. 129-152).
- BROSNAN, S.F. & DE WAAL, F.B.M. (2003): Monkeys reject unequal pay. *Nature* 425 (s. 297-299).
- BUSS, D.M. (2004): *Evolutionary Psychology*. USA: Pearson Education.
- DE WAAL, F.B.M. & LUTTRELL, L.M. (1988): Mechanisms of social reciprocity. *Ethology and Sociobiology* 9 (s. 101-118).
- DE WAAL, F.B.M. (1989): Food sharing and reciprocal obligations among chimpanzees. *Journal of Human Evolution* 18 (s. 433-459).
- DE WAAL, F.B.M. (1997): The chimpanzee's service economy: Food for grooming. *Evolution and Human Behavior* 18 (s. 375-386).
- DE WAAL, F.B.M. (2005): *Our inner ape*. London: Grania Books.
- FEHR, E. & FISCHBACHER (2004): Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior* 25 (s. 63-87).

- FEHR, E., FISCHBACHER, U. & GÄCHTER, S. (2002): Strong reciprocity, human cooperation and the enforcement of social norms. *Human Nature* 13 (s. 1-25).
- FISEK, M.A. & OFSHE, R. (1970): The process of status evolution. *Sociometry* 33 (s. 327-346).
- FLACK, J.R. & DE WAAL, F.B.M. (2000): 'Any animal whatever' Darwinian building blocks of marality in monkeys and apes. *Journal of Consciousness Studies* 7(1-2).
- FRANK, R.H. (1985): Choosing the right pond: Human behavior and the quest for status. New York: Oxford Univ. Press.
- FRANK, R.H. (1988): Passions within reason: The strategic role of the emotions. Norton, New York.
- GERKEN, K.J., ELLSWORTH, P., MASLACH, C. & SEIPEL, M. (1975): Obligation, donor resources and reactions to aid in three cultures. *Journal of Personal and Social Psychology* 31(3) (s. 290-400).
- GINTIS, H. (2000): Strong reciprocity and human ginality. *Journal of theor. Biology* 206 (s. 169-179).
- GOULDNER, A.Q. (1960): The norm of reciprocity. *American Soc. Rev.* 25(2) (s. 161-178).
- HAMES, R. (2000): Reciprocal altruism in Yanomamo food exchange. I: L. Cronk et al. (red.), *Adaptation and human behavior* (s. 397-417). New York: Aldine de Gruyter.
- HAWKES, K. (1991): "Showing off: Tests of another hypothesis about men's foraging goals. *Ethology and Sociobiology* 11 (s. 341-361).
- HILL, K. (2002): Altruistic cooperation during foraging by the ache. *Human Nature* 13(1) (s. 105-128).
- HOMANS, G.C. (1961): *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace & World.
- HØGH-OLESEN, H. (2006): The sacrifice and the reciprocity-programme in religious rituals and in man's everyday interactions. *Journal of Cognition and Culture* 6(3-4) (s. 499-519).
- HØGH-OLESEN, H. (2007a): Etologi, komparativ psykologi og human etologi. I: B. Karpatschof & B. Katzenelson (red.), *Klassisk og moderne psykologisk teori* (kap. 17). København: Hans Reitzel.
- HØGH-OLESEN, H. (in press): The will to sacrifice – sharing and sociality in humans, apes and monkeys. I: A. Gertz (red.), *Origins of religion, cognition, and culture*. London: Equinox.
- INGOLD, T. (1988): Notes of the foraging mode of production. I: T. Ingold et al. (red.), *Hunters and gatheres V.I.* (s. 269-285). Oxford: Berg.
- KANT, I. (1788): Kritik der praktischen Vernunft. Dansk udgave: Kritik af den praktiske fornunft. København: Hans Reitzel, 2000.
- KAPLAN, H.L. & HILL, K. (1985): Foodsharing among ache foragers. *Current Anthropology* 26(2) (s. 223-240).
- KATZENELSON, B. (1989): *Psyakens verden i verden*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- KREBS, D.L. (1970): Altruism – an examination of the concept. *Psychological Bulletin* 73(4) (s. 258-302).
- LALAND, K.N. & BROWN, G.R. (2002): *Sense and nonsense – evolutionary perspectives on human behavior*. New York: Oxford University Press.
- LALAND, K.N., ODLING-SMEE, J. & FELDMAN, M.V. (1999): Niche construction. Biological evolution and cultural change. *Behavioral and Brain Sciences* 23(1).
- LEE, R.B. (1988): Reflections on primitive communism. I: T. Ingold et al. (red.), *Hunters and gatheres V.I.* (s. 252-268). Oxford: Berg.
- LORENZ, K. (1981): *The foundations of ethology*. New York: Springer-Verlag.
- MAUSS, M. (1925): The gift – the form and reason for exchange in archaic societies. Reprinted by Routledge, London, 1990.

- MESNIC, S.L., EVANS, K. & TAYLOR, B.L. (2003): Sperm whale social structure. I: F.B.M. De Waal & P.L. Tyack: *Animal social complexity*. Camb. MA: Harvard University Press.
- MITANI, J.C. & WATTS, D.P. (2001): Why do chimpanzees hunt and share meat. *Animal behavior* 6 (s. 915-924).
- NISSEN, H.W. & CRAWFORD, M.P. (1936): A preliminary study of food-sharing behavior in young chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology* 22 (s. 383-419).
- PACKER, C. (1977): Reciprocal altruism in Papio Anubis. *Nature* 265 (s. 441-443).
- PATTON, S.Q. (2000): Reciprocal altruism and warfare. I: Cronk et al. (red.): *Adaptation and human behavior* (s. 417-437). New York: Aldine de Gruyter.
- RILLING, J.K., GUTMAN, D.A., ZEH, T.R., PAGNONI, G., BERNS, G.S. & KILTS, C.D. (2002): A neutral basis for social cooperation. *Neuron* 35 (s. 395-405).
- SEYFARTH, R. (1980): The distribution of grooming and related behaviors among adult female vervet monkeys. *Animal Behavior* 28 (s. 798-813).
- SIMMEL, G. (1950): *The sociology of George Simmel*. Free Press, Glencoe Ill.
- TESTART, A. (1987): Game sharing systems and kinship systems among hunter-gatherers. *Man* 22 (s. 287-304).
- TINBERGEN, N. (1951): *The study of instinct*. Oxford: The Clarendon Press.
- TRIVERS, R.L. (1971): The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology* 46 (s. 35-57).
- WEEDEKIND, C. & MILENSKI, M. (2000): Cooperation through image scoring in humans. *Science* 288 (s. 850-852).
- WESTERMARCK, E. (1906): *The origin and development of moral ideas V. I*. London: Macmillian & Co.
- WILKINSON, G.S. (1984): Reciprocal food sharing in the vampire bat. *Nature* 308 (s. 181-184).
- WYNNE-EDWARDS, V.C. (1963): *Animal dispersion in relation to social behavior*. New York: Hafner.