

## Evolucijska perspektiva darivanja

ANDRIJA VRHOVNIK

Darivanje je kao univerzalan društveni fenomen čest predmet proučavanja mnogih disciplina pa tako i evolucijske psihologije. Unutar samog obrasca darivanja utvrđene su brojne spolne razlike koje su se razvile kao adaptivni mehanizmi prema ostvarivanju boljeg reproduktivnog uspjeha. Osim toga, ustanovljeni su efekti genetske i socijalne povezanosti darivatelja i primaoca te efekt redoslijeda rođenja na vrijednost i brojnost darova. U ovom radu prikazani su nalazi nekoliko istraživanja koji su u skladu s temeljnim teorijskim okvirima evolucijske psihologije te osim što objašnjavaju adaptivnu svrhu darivanja, nude mogućnost objašnjenja motiva u njegovoj podlozi.

**Ključne riječi:** darivanje, teorija evolucije, spolne razlike, bliskost, adaptacija

### Uvod

Kao jedno od centralnih aspekata ljudskog društva, ponašanja i kulture, darivanje je često proučavano zbog svoje važne uloge započinjanja, održavanja i popravljivanja socijalnih odnosa (Dyble, van Leeuwen i Dunbar, 2015). Fenomen darivanja sadrži brojne praktične i teoretske implikacije čemu ponajviše svjedoči brojnost disciplina unutar društvenih znanosti koje proučavaju proces darivanja kao što su antropologija, sociologija, ekonomija, marketing te psihologija. Važno je napomenuti da je darivanje univerzalan fenomen, svojstven svim kulturama, sa specifičnim pravilima i ritualima koji variraju među njima. Interakcijski pogled Toobyja i Cosmides (1992) ističe da je svaki oblik ponašanja produkt interakcije evoluiranih psihičkih mehanizama i okoline, čime je darivanje smješteno unutar okvira proučavanja evolucijske psihologije. Mysterud, Drevon i Slagsvold (2006) naglašavaju da važnost darivanja nije isključivo u prijenosu objekta kao takvog, nego u njegovom socijalnom aspektu, ponajviše u kontekstu obaveze da damo, primimo i uzvratimo. Recipročnost kao karakteristika je u suštini darivanja u svim ljudskim kulturama, što je najizraženije danas u razvijenim zemljama kao što su SAD i zemlje unutar EU za vrijeme zimskih blagdana. Osim što je recipročnost očekivana, važno je naglasiti da je ona odgođena budući da postoji mogućnost sugeriranja želje za okončanjem odnosa u slučaju da odmah uzvratimo darivanje (Mysterud, Drevon i Slagsvold, 2006). S druge strane, odgođenost darivanja pojačava i produžuje vezu između primaoca i darivatelja.

Iznimke odgođenoj recipročnosti su blagdani kao što je Božić gdje je uvriježena razmjena darova u isto vrijeme.

Prema Saad i Gill (2003), najvažniji mehanizmi u podlozi darivanja iz perspektive evolucijskih psihologa su: altruizam prema srodnicima na temelju Hamiltonove (1964) teorije ukupnog reproduktivnog uspjeha, recipročni altruizam (Trivers, 1971) te strategije izbora partnera, koje proizlaze iz Triversove (1972) teorije roditeljskog ulaganja. Postoji mogućnost da je darivanje primarno evoluiralo kao adaptivni mehanizam unutar određene domene ponašanja objašnjene jednim od ovih teoretskih pristupa te se zatim proširio na druge domene, odnosno kognitivne mehanizme (Saad i Gill, 2003). Primjerice, darivanje se moglo razviti kao adaptivni mehanizam dijeljenja hrane (recipročni altruizam) te se kasnije proširiti u domenu odabira partnera kao strategija udvaranja. Ranija istraživanja u području darivanja predložila su konceptualne modele tog procesa, ističući različite stadije, dok je drugi dio teoretičara pokušao spoznati motive u podlozi darivanja kako bi ih se uspješno klasificiralo (Saad i Gill, 2003). U novije se vrijeme većina istraživanja darivanja iz perspektive evolucijske psihologije usmjerava na spolne razlike prilikom darivanja te na utjecaj povezanosti i razine bliskosti darivatelja i primaoca.

### Spolne razlike

Proučavanjem darivanja i njegove adaptivne funkcije često nailazimo na tumačenje darivanja u skladu s Darwinovom teorijom spolnog odabira, u vidu adaptacije koja se pojavila kao posljedica uspješne reprodukcije. Buss (2012) ističe dva osnovna mehanizma djelovanja spolnog odabira:

---

Andrija Vrhovnik, Sveučilište u Zagrebu,  
Filozofski fakultet, Odsjek za psihologiju,  
ORCID: 0000-0003-1352-4818.

unutar spolno natjecanje i međuspolni odabir. Kao što i ime kaže, unutar spolno natjecanje je natjecanje između pripadnika istog spola za pristup drugom spolu. Pri tome se svojstva, koja su pridonijela uspjehu pobjednika, prenose na buduće generacije za razliku od svojstva poraženog. S druge strane, međuspolni odabir odnosi se na specifične preferencije u izboru partnera prema kojima svojstva poželjna suprotnom spolu pružaju veće šanse reprodukcije onim pojedincima koji ih posjeduju. Evolucijski psiholozi se u svojim istraživanjima upravo najčešće bave strategijama reprodukcije pa je tako utvrđeno da muškarci i žene vrednuju slične karakteristike kod svojih partnera neovisno o kulturnoj različitosti (Buss, 1994). Muškarci preferiraju mlađe i atraktivnije žene kao znak veće reproduktivne vrijednosti, dok žene ponajviše preferiraju muškarce koji imaju resurse te još važnije, spremni su ih dijeliti i ulagati i u njih i u njihove potomke. Oba spola su svjesna tih preferencija, u skladu s kojima koriste prikladne taktike kao što je darivanje. Saad i Gill (2003) iznose da, bez obzira na podrijetlo darivanja kao adaptivnog mehanizma, postoje urođene razlike u načinu darivanja među spolovima te u interpretaciji darivanja u kontekstu reprodukcije. Razlike u interpretaciji su utemeljene na motivima koje muškarci i žene pripisuju darivanju. Pretpostavlja se da su muškarci skloniji darivanju iz taktičkih razloga (postoji mogućnost da je darivanje evoluiralo kao distinktno muška strategija udvaranja) kako bi pokazali svoje bogatstvo, laskali te zaveli suprotni spol. Jedno istraživanje je utvrdilo da su muškarci skloniji darivati dobrotvornim udrugama te pomoći strancima u nevolji u prisutnosti žena, nego kada nisu u njihovoj prisutnosti (Griskevicius i sur., 2007). Iz toga možemo pretpostaviti da muškarci vide darivanje kao resurs koji ulažu u svrhu signaliziranja interesa i volje da pruže resurse suprotnom spolu.

U svom su istraživanju Saad i Gill (2003) istražili pretpostavku da će muškarci češće od žena navesti taktiku kao razlog darivanja, a kao dodatnu potporu toj tezi naveli su nalaze Caplowa (1982) prema kojima žene daruju jednako muškarce i žene, dok muškarci daruju dominantno žene. Tezu su u konačnici potvrdili, no zanimljivo je kako su objasnili svoj nalaz iz ženske perspektive. Naime, prema evolucijskoj perspektivi, evoluirani motivacijski sustavi usmjeravaju ponašanje prema maksimiziranju reproduktivnog uspjeha pojedinaca ili njihove genetički povezane rodbine. U skladu s tim, svi motivi trebaju evoluirati kao instrumenti prema tom cilju. Dakle, motivi žena prilikom darivanja ne mogu biti bez ikakvih taktičkih razloga; žene možda

samo izjavljuju da su njihovi motivi bez njih, no zapravo su nesvjesne svojih pravih motiva maksimiziranja reproduktivnog uspjeha. Budući da su one u selektivnom položaju glede biranja partnera, osjećaj netaktičkog motiva darivanja može služiti kao sredstvo da se uvjere kako su odabrale pravog partnera. Takva samoobmana je često identificiran mehanizam koji facilitira adaptivna ponašanja u socijalnim domenama (Trivers, 1985; prema Saad i Gill, 2003). Osim toga, autori su došli do još jednog zanimljivog nalaza. Dok su žene potpuno svjesne razloga zašto muškarci daruju, muškarci su vrlo neprecizni u svojim predodžbama, što autori objašnjavaju time da im se rijetko udvara koristeći darivanje, stoga nisu naučili čitati takve signale. Iz perspektive evolucijske psihologije za muškarca nema troška ako krivo protumači motive partnera, te je krivo naveden na spolni odnos, budući da time povećava vlastiti reproduktivni uspjeh. Isto ne vrijedi za žene; stupanjem u spolni odnos sa svakim udvaračem naštetile bi svojoj reproduktivnoj vrijednosti budući da su istraživanja muških dugoročnih strategija izbora partnera utvrdila promiskuitet kod žena kao vrlo nepoželjnu osobinu (Buss, 2012).

Mysterud, Drevon i Slagsvold (2006) proveli su također zanimljivo istraživanje u području spolnih razlika prilikom darivanja. Ispitali su 50 studenata u dobi od 23 do 30 godina te su među ostalim zaključili da žene više daruju i više troše od muškaraca. Objašnjavaju to prijašnjim nalazima da žene održavaju kompleksniju mrežu intimnih socijalnih odnosa od muškaraca (Geary, 1998; prema Mysterud, Drevon i Slagsvold, 2006) te su u prosjeku više motivirane razvijati i održavati recipročne i socijalno stabilne sustave međusobnih veza s relativno jednakom distribucijom resursa, za razliku od muškarca koji su više usredotočeni na ostvarivanje i održavanje socijalne dominacije. Nadalje, podupiru to podacima da žene održavaju snažnije emocionalne veze s drugima od muškaraca (Booth, 1972) te osjećaju jači normativni pritisak prema darivanju (Rossi i Rossi, 1990; prema Mysterud, Drevon i Slagsvold 2006). Evolucijsko objašnjenje zašto žene daruju široj mreži ljudi nego muškarci nudi Geary (1998; prema Mysterud, Drevon i Slagsvold 2006), koji tvrdi da te spolne razlike postoje zbog specifičnih grupa unutar kojih su vjerojatno živjeli naši preci. Muškarci su za razliku od ostalih muških primata ostajali najčešće unutar grupe u kojoj su se rodili, dok su žene živjele u grupama svojih partnera. U takvim uvjetima većina muškaraca je imala rodbinsku socijalnu mrežu kojom su bile okružene i njihove žene. Budući da su stabilne

socijalne veze i potpora važni za preživljavanje žene i njezine djece, bez obzira na rodnu povezanost, sile prirodne selekcije su favorizirale žene koje su bile vještije u razvijanju i održavanju takvih veza.

Osim što je utvrđeno da muškarci više obraćaju pažnju na cijenu (Rucker i sur., 1991), također je ustanovljeno da žene stavljaju veći naglasak na to koliko će se dar svidjeti drugome. Saad i Gill (2003) navode da većina literature pokazuje kako su žene više uključene u darivanje, više daruju nego primaju, više izdvajaju prosječno na darove te su zadovoljnije svojim odabirom. Dapače, u svom radu Sherry i McGrath (1989) darivanje nazivaju „djelom žena“ (eng. *work of women*) objašnjavajući podrijetlo prevladavajućeg stava o darivanju kao konceptu koji obilježava ženski rod.

### Motivi darivanja

Nakon što smo predstavili opće spolne razlike u darivanju, pokušat ćemo objasniti razloge zašto ljudi izabiru darivanje kao način ponašanja, jer je posebna pažnja mnogih istraživanja stavljena upravo na različite motive darivanja. Jonason i sur. (2009) su proveli istraživanje u kojemu nastoje ustanoviti je li darivanje taktika udvaranja ili pak zadržavanja postojećeg partnera. Darivanje navode kao čestu taktiku unutar životinjskog carstva koju mužjaci koriste kako bi potaknuli ženke na parenje. Primjeri toga su: timarenje ženki dugorepih makaki majmuna od strane mužjaka, poklanjanje mesa ženkama čimpanzi te darivanje među kukcima gdje mužjaci nude darove različite nutritivne prirode ženkama, čime povećavaju svoju vjerojatnost reprodukcije. Njihovo istraživanje koristi komparativno-evolucijski pristup koji se vrlo rijetko može pronaći u ovom polju. Autori ističu da se proučavanje darivanja kod ljudi smatra valjanim načinom (makar nedovoljno istraženim) proučavanja procesa započinjanja veza i razvoja strategija koje pojedinci koriste prema tom cilju. Darivanje možemo u kontekstu započinjanja veza konceptualizirati kao skup signal reproduktivne kvalitete ili spremnosti na ulaganje (Jonason i sur., 2009). Signal je skup kada stvara „hendikep“ za darivatelja bez direktnog povratka ulaganja. Ipak, on povećava privlačnost darivatelja jer time prenosi korisne informacije drugima o njegovim kvalitetama (Grafen, 1990; prema Jonason i sur., 2009). Možemo pretpostaviti da reproduktivne signale poput darivanja trebaju koristiti muškarci da privuku žene jer su one manje voljne stupiti u spolni odnos te za to traže više ulaganja. U prvom dijelu svog istraživanja Jonason i sur. (2009) su potvrdili da muškarci daruju više svoje

partnerice nego žene svoje partnere, što je najizraženije u kontekstu dugoročnih veza. U drugom dijelu su pokazali da muškarci generalno daruju više u svrhu zadržavanja nego udvaranja, a žene lokaliziraju darivanje u obitelji što odgovara teorijama recipročnog altruizma (Hamilton, 1964) i modelima pomoći (Trivers, 1971). Slično tome Jonason, Tost i Koenig (2012) su pokazali da muškarci primarno daruju u svrhu podizanja veze na razinu spolnog odnosa ili u svrhu održavanja postojeće romantične veze.

Suprotno njihovim nalazima, ako naglasimo spolne razlike u preferencijama kod dugoročnih i kratkoročnih veza prema Triversu, možemo doći do drugačijeg zaključka. Trivers (1972) u teoriji roditeljskog ulaganja objašnjava da će onaj spol koji ulaže više u roditeljstvo biti selektivniji i seksualno restriktivniji (žene), te da su muškarci skloniji kratkoročnim vezama. Iz toga slijedi zaključak da je darivanje evoluiralo kao posebna strategija udvaranja budući da muškarci žele kratkoročne veze, a žene žele muškarce koji ulažu u njih. Primjer dvojakih nalaza u vezi navedenog je i istraživanje Mysteruda, Drevona i Slagsvolda (2006) prema kojemu su žene darivale više svoje partnere nego muškarci svoje partnerice, što je suprotno nalazima Jonason i sur. (2009). Autori to objašnjavaju tako da žene daruju više kako se stabilizira veza, a muškarci najviše na početku veze kao dio strategije zavodjenja. Suprotnost nalaza različitih istraživanja na ovu temu ističe složenost proučavanja motiva darivanja te utjecaj ostalih socijalno-kulturalnih čimbenika na rezultate. Primjerice, u prethodno predstavljenim istraživanjima suprotstavljenih nalaza možemo primijetiti da su oni dobiveni na različitim populacijama. Istraživanje Mysterud, Drevon i Slagsvold (2006) provedeno je na populaciji studenata postdiplomskog studija, prosječne dobi od 26 godina. S druge strane, istraživanje Jonason i sur. (2009) provedeno je na mlađoj populaciji studenata preddiplomskog studija prosječne dobi od 21 godine. Razlika u starosti studenata mogla je utjecati na sklonost darivanju i motivaciju među spolovima u smjeru izraženijeg darivanja žena od strane partnera u svrhu udvaranja kod mlađih studenata te češćeg darivanja muškaraca od strane partnerica u svrhu održavanja veze kod starijih studenata. Stariji studenti su vjerojatnije u dužim i stabilnijim vezama nego mlađi, stoga bi za potrebu usporedbe suprotnih nalaza ovih istraživanja bilo poželjno kontrolirati vrijeme provedeno u vezi kao faktor koji utječe na sklonosti darivanju među spolovima.

Postoje i druge instance darivanja koje nisu taktičke (rođendan, Božić, uzvraćanje), a

možemo ih klasificirati kao vanjske ili situacijske motive koji su dio socijalnih normi. Saad i Gill (2003) u svojem istraživanju pretpostavljaju da će oba spola izjaviti jednaku frekventnost situacijskih razloga darivanja partnera. Tu hipotezu su potvrdili, dakle nije bilo razlike među spolovima u situacijskim motivima potaknutim vanjskim faktorima. Objašnjavaju da je čin darivanja u tim situacijama vođen potrebom da se uskladimo sa socijalnim normama. Zaključno, uz već predstavljene nalaze, Nettle i sur. (2011) predlažu da motivi darivanja mogu također biti i razne koristi od darivanja u obliku potencijala budućeg uzvraćanja dara, prisutnosti drugih što čini obranu teritorija od predatora lakšom, lakši lov u skupini, veće prilike za reprodukciju, stjecanje informacija, tj. sve koristi socijalnog života koje se darivanjem facilitiraju.

### Bliskost i darivanje

Tijekom proučavanja darivanja utvrđen je snažan utjecaj povezanosti i bliskosti (rodne ili socijalne) između darivatelja i primaoca dara na njegovu vrijednost, broj darova te na frekventnost darivanja. Mysterud, Drevon i Slagsvold (2006) su proučavali darivanje povodom Božića, i utvrdili da su, osim partnerima, najvrjedniji darovi darivani rodbini, prema pravilu bliži rod = češće davan dar veće vrijednosti. Sudionici su u svim slučajevima darivali romantične partnere, svoje roditelje, djecu te braću ili sestre. Većina je darivala bake i djedove, dok je tete i ujake darivala samo jedna trećina ispitanika. Kako se smanjivala bliskost tako je i opadao broj podijeljenih darova. Slično je vrijedilo i za prijateljstva, te se pokazalo da je mreža prijateljstava održavana manjim, jeftinijim ili vlastoručno napravljenim darovima, iz čega su autori zaključili da prijateljstva nisu primarno održavana darivanjem, nego drugim oblicima uzajamne pomoći. Osim toga, utvrđeno je da više trošimo na darove osobama koje su geografski bliže nama, što je u skladu s nalazima Cunninghama (1985) o sklonosti ljudi da budu povezani s onima koje najčešće susreću.

Glavna razlika prirode socijalnih veza između rodbine i prijatelja je u reciprocitetu. Veze s rodbinom, pogotovo veze roditelji - djeca nisu uvijek reciprocne. Suprotno tome, dugoročne prijateljske veze su definirane reciprocitetom (Trivers, 1974). Uz utjecaj bliskosti, Mysterud, Drevon i Slagsvold (2006) su ustanovili i jasan efekt redoslijeda rođenja na obrasce darivanja što podržava generalne nalaze Sullowaya (1996) koji upućuju na to da je redoslijed rođenja važan parametar koji utječe na razvoj osobnosti. Prvorodeni su trošili

više od kasnije rođenih, davali više roditeljima, braći te bakama i djedovima. Ti nalazi podržavaju tezu da se prvorodeni snažnije identificiraju s roditeljima i autoritetom (bake i djedovi) te da identifikacija oblikuje njihovu osobnost u ranoj dobi zbog čega su više orijentirani na obitelj te pod jačim utjecajem rodbinskih veza (Salmon i Daly, 1998). Novija istraživanja na temu utjecaja redoslijeda rođenja na razvoj osobnosti (Marini i Kurtz, 2011; Rohrer, Egloff i Schmukle, 2015), suprotno prethodnim nalazima Sullowaya (1996), nisu pokazala postojanje efekta redoslijeda rođenja na razvoj osobnosti. Nalazi tih istraživanja upućuju na to da je razvoj osobnosti u manjoj mjeri determiniran ulogom pojedinca unutar obitelji nego što se mislilo. Nalaze Mysterud, Drevon i Slagsvold (2006) možemo objasniti mogućnošću da redoslijed rođenja ima utjecaj na frekvenciju darivanja zbog toga što su prvorodeni ujedno i stariji. Dob djece može određivati njihovu mogućnost darivanja pa tako za stariju djecu postoji veća vjerojatnost da su zaposlena ili da se obrazuju na višoj razini od mlađe djece, što ih čini financijski sposobnijima u pogledu darivanja. Saad i Gill (2003) su također proučavali podjelu troškova darivanja među rodbinskim i nerodbinskim odnosima. Prema njima, temelj darvinovskog razmišljanja je tvrdnja da je krajnji cilj svakog organizma širiti svoje gene, u skladu s čim se reproduktivni uspjeh mjeri brojem potomaka koje pojedinac ima. Hamilton (1964) je proširio taj koncept reproduktivnog uspjeha i na druge pripadnike rodbine, tako da novorođenče povećava reproduktivni uspjeh ne samo svojih roditelja, nego i bliže rodbine (stričevi, tete, ujne itd.). Takav teorijski okvir je često korišten za objašnjavanje altruističnog ponašanja prema članovima rodbine koje prema Darwinu inače nije optimalno, budući da je iz perspektive njegove teorije prirodnog odabira logičnije pomoći samo sebi, a ne i drugima (Buss, 2012).

Osim prethodno navedenog istraživanja, mnoga druga su pokazala povezanost frekventnosti darivanja i rodbinske udaljenosti pri čemu su darovi rodbini vrjedniji nego ne-rodbini (Mysterud, Drevon i Slagsvold, 2006; Saad i Gill, 2003; Dyble, van Leeuwen i Dunbar, 2015; Tifferet i sur., 2018). U skladu s Darwinovim razmišljanjem, alokacija darova među rođacima je funkcija genetske povezanosti, tj. više smo altruistični prema genetski bližoj rodbini. U skladu s tim Saad i Gill (2003) su u svojem istraživanju potvrdili da će trošak darivanja biti pozitivno povezan s genetskom povezanošću darivatelja i primatelja. Ispitanici su najviše potrošili pri darivanju partnera, zatim bliže obitelji, bližih

prijatelja te šire obitelji. Prema ovakvom redosljedju možemo ustvrditi da nam je vlastiti reproduktivni uspjeh najvažniji, zatim reproduktivni uspjeh genetski bliskih osoba te zadnje recipročni altruizam u obliku prijateljskih veza.

### Zaključak

U novije se vrijeme povećao broj istraživanja darivanja iz evolucijske perspektive što je značajno doprinijelo razumijevanju adaptivne vrijednosti tog fenomena i mehanizama u njegovoj podlozi. Istraživanja se većinom koncentriraju na proučavanje spolnih razlika, utjecaja bliskosti darivatelja i primaoca te motive u podlozi darivanja. Većina nalaza podržava temeljne teoretske okvire evolucijske psihologije, kao što su Hamiltonova (1964) teorija ukupnog reproduktivnog uspjeha te Triversove teorije recipročnog altruizma (1971) i roditeljskog ulaganja (1972). Istraživanja pokazuju korisnost evolucijskog pristupa u objašnjavanju ljudskog ponašanja, no ostaju ograničena relativno malim uzorcima na kojima su dobiveni podaci te činjenicom da su u većini slučajeva istraživanja provedena na studentima. Studenti kao populacija su često najdostupniji kao ispitanici, no dovode u pitanje mogućnost generalizacije nalaza budući da se iz evolucijske perspektive nalaze na početku reproduktivne dobi (što vjerojatno utječe na njihove obrasce darivanja). Valja napomenuti da je evolucijska psihologija u vidu predstavljenih istraživanja objedinila različita polja psihologije i njihove nalaze što predstavlja dobar primjer prema cjelovitijem razumijevanju darivanja i ostalih obrazaca ponašanja. Sve u svemu, ostaje na budućim istraživanjima da nastave proučavati darivanje unutar šireg okvira altruističnog ponašanja kako bi bolje razumjeli složene međuljudske odnose te faktore koji ih stvaraju, grade i održavaju.

### Literatura

- Booth, A. (1972). Sex and social participation. *American Sociological Review*, 37, 183-192.
- Buss, D. M. (1994). *The Evolution of Desire: Strategies of Human Mating*. New York: Basic Books.
- Buss, D. M. (2012). *Evolucijska psihologija – Nova znanost o umu*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Caplow, T. (1982). Christmas gifts and kin network. *American Sociological Review*, 47, 383-392.
- Cosmides, L., i Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 163-228). New York: Oxford University Press.
- Cunningham, M. R. (1985). Levites and brother's keepers: A sociobiological perspective on prosocial behavior. *Humboldt Journal of Social Relations*, 13, 35-67.
- Dyble, M., van Leeuwen, A. J., i Dunbar, R. M. (2015). Gender differences in Christmas gift-giving. *Evolutionary Behavioral Sciences*, 9(2), 140-144.
- Griskevicius V., Tybur, J.M., Sundie, J.M., Cialdini, R.B., Miller, G.F., i Kenrick, D.T. (2007). Blatant benevolence and conspicuous consumption: When romantic motives elicit strategic costly signals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 85-102.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour, I and II. *Journal of theoretical Biology*, 7, 1-52.
- Jonason, P. K., Cetrulo, J. F., Madrid, J. M., i Morrison, C. (2009). Gift-giving as a courtship or mate-retention tactic?: Insights from non-human models. *Evolutionary Psychology*, 7(1), 89-103.
- Jonason, P. K., Tost, J., i Koenig, B. L. (2012). Sex differences and personality correlates of spontaneously generated reasons to give gifts. *Journal Of Social, Evolutionary, And Cultural Psychology*, 6(2), 181-192.
- Marini, V. A., i Kurtz, J. E. (2011). Birth order differences in normal personality traits: Perspectives from within and outside the family. *Personality And Individual Differences*, 51(8), 910-914.
- Mysterud, I., Drevon, T., i Slagsvold, T. (2006). An evolutionary interpretation of gift-giving behavior in modern Norwegian society. *Evolutionary Psychology*, 4406-425.

- Nettle, D., Panchanathan, K., Rai, T. S., i Fiske, A. P. (2011). The evolution of giving, sharing, and lotteries. *Current Anthropology*, 52(5), 747-756.
- Rohrer, J. M., Egloff, B., i Schmukle, S. C. (2015). Examining the effects of birth order on personality. *PNAS Proceedings Of The National Academy Of Sciences Of The United States Of America*, 112(46), 14224-14229.
- Rucker, M., Leckliter, L., Kivel, S., Dinkel, M., Freitas, T., Wynes, M., i Prato, H. (1991). When the thought counts: Friendship, love, gift exchanges and gift returns. In R.H. Holman, and M.R. Solomon (Eds.), *Advances in Consumer Research Volume 18* (pp. 528-531). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Saad, G., i Gill, T. (2003). An Evolutionary Psychology Perspective on Gift Giving among Young Adults. *Psychology & Marketing*, 20(9), 765-784.
- Salmon, C. A., i Daly, M. (1998). Birth order and familial sentiment: Middleborns are different. *Evolution and Human Behavior*, 19, 299-312.
- Sherry, J. F., Jr. & McGrath, M. A. (1989). Unpacking the holiday presence: A comparative ethnography of two gift stores. In E. Hirschmann (Ed.), *Interpretive consumer research* (pp. 148-167). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Sulloway, F. J. (1996). *Born to Rebel: Birth Order, Family Dynamics, and Creative Lives*. New York: Pantheon Books.
- Tifferet, S., Saad, G., Meiri, M., i Ido, N. (2018). Gift giving at Israeli weddings as a function of genetic relatedness and kinship certainty. *Journal Of Consumer Psychology*, 28(1), 157-165.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.
- Trivers, R. L. (1972). Parental investment and sexual selection. In B. Campbell (Ed.), *Sexual selection and descent of man: 1871-1971* (pp. 136-179). Chicago: Aldine.
- Trivers, R. L. (1974). Parent-offspring conflict. *The American Zoologist*, 14, 249-264.

## Abstract

As a universal phenomenon, gift giving is frequently studied by various disciplines and fields within the social sciences, including evolutionary psychology. Numerous sex differences were observed in the variety of patterns of gift giving which evolved as an adaptive mechanism towards securing higher reproductive success. On top of that, other effects affecting gift giving were documented, such as the effect of genetic and social relationships and the birth-order effect. Most of the findings are in accordance with the core evolutionary theories, while offering explanations of the adaptive value of gift giving as well as its underlying motives.

**Keywords:** gift giving, theory of evolution, sex differences, closeness, adaptation