The background of the top half of the cover is a light gray. It features several white-outlined circles, each containing a simple line drawing of a face with different expressions (happy, sad, neutral, surprised). Scattered around these circles are stylized leaves in black, brown, and blue, appearing to fall from the top.

# СТРАСТИ В НАШЕМ РАЗУМЕ

Стратегическая  
роль эмоций

Роберт Фрэнк

С Е Р И Я  
Э К О Н О М И Ч Е С К А Я  
Т Е О Р И Я  
В Ы С Ш А Я  
Ш К О Л А  
Э К О Н О М И К И

Экономическая теория (ГУ ВШЭ)

Роберт Фрэнк

**Страсти в нашем разуме.  
Стратегическая роль эмоций**

«Высшая Школа Экономики (ВШЭ)»

1988

УДК 316.6  
ББК 88.5

**Фрэнк Р.**

Страсти в нашем разуме. Стратегическая роль эмоций  
/ Р. Фрэнк — «Высшая Школа Экономики (ВШЭ)»,  
1988 — (Экономическая теория (ГУ ВШЭ))

ISBN 978-0-393-96022-8

Почему рационально быть иррациональным? Книга раскрывает стратегическую роль эмоций в человеческом поведении. Автор предпринимает попытку объяснить, каким образом эмоции побуждают людей действовать вразрез с их видимыми материальными интересами и почему такое поведение может оказываться выгодным. Основная гипотеза работы формулируется в терминах экономической теории, реальные дилеммы этического порядка – готовность броситься на помощь постороннему, любовные коллизии, жажда мести и др. – рассматриваются относительно умозрительных версий дилеммы заключенного и проблемы «безбилетника». Фрэнк опирается на эмпирические материалы психологии, эволюционной биологии, культуры, чтобы показать, каким образом благородные человеческие порывы не только смогли выдержать жесткое давление материального мира, но, в сущности, порождены им. Такой результат объясняется парадоксально: так же, как невозможно быть намеренно спонтанным, во многих ситуациях сознательное преследование эгоистического интереса попросту несовместимо с его достижением. Книга будет полезна представителям социальных наук, а также всем, кто интересуется мотивацией социального поведения человека. В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

УДК 316.6  
ББК 88.5

ISBN 978-0-393-96022-8

© Фрэнк Р., 1988  
© Высшая Школа Экономики  
(ВШЭ), 1988

## Содержание

Предисловие	7
Благодарности	9
I. По ту сторону эгоизма	10
Проблема обязательства	12
Эмоции как обязательства	13
Признаки предрасположенности к определенному поведению	14
Проблема мимикрии	15
Простой мысленный эксперимент	17
Важность пристрастий	19
Мотивация честности	21
II. Парадокс альтруизма	24
Невидимая рука	25
Эгоизм и дарвиновская модель	26
Родственный отбор	28
Реципрокный альтруизм	30
«Око за око» и дилемма заключенного	32
Опосредующие эмоции	36
Групповой отбор	38
Давление культуры	39
III. Теория нравственных чувств	41
Нравственные чувства как механизмы решения проблем	43
Примеры проблемы обязательства	44
Эмоции как стимулы	47
Иллюстрация: проблема обмана	51
Когда сотрудничающие и предатели выглядят одинаково	52
Когда сотрудничающих легко опознать	53
Мимикрия без затрат и отлагательств	54
Затраты на проверку	54
Требуется врожденные способности?	57
Значение сочувствия	58
Роль силы чисел	59
Замечание о рациональном поведении	61
Конец ознакомительного фрагмента.	62

# Роберт Фрэнк

## Страсти в нашем разуме.

### Стратегическая роль эмоций

© 1988 by Robert H. Frank

© Перевод на русский язык.

Издательский дом Высшей школы экономики, 2017; 2021

\* \* \*

*Рот преспокойно может лгать, но гримаса на лице все равно выдаст лгуна.*

**Ницше**

*Неумеренная любовь к себе – плохой советчик в достижении своих интересов; и сколь бы парадоксальным это ни казалось, совершенно очевидно, что именно из любви к себе нам следует сдерживать чрезмерные усилия по обретению... собственного счастья.*

**Джозеф Батлер**

## Предисловие

Главная идея, которую в последние годы стремятся донести до нас ученые-бихевиористы, состоит в том, что люди по существу своему являются эгоистами. Биологи говорят нам, что в конечном счете поведение обусловлено материальным вознаграждением, что неослабевающее давление естественного отбора будет отбраковывать любой организм, который упускает возможность личного выигрыша. Психологи подтверждают это, указывая на важную роль, какую материальное вознаграждение играет в процессе обучения. Экономисты в свою очередь с гордостью указывают на способность эгоизма объяснять и предсказывать поведение не только в мире коммерции, но и в мире личных отношений.

И тем не менее очевидный факт – многие люди не вписываются в эту карикатуру: «на первом месте я». Они делают анонимные пожертвования телеканалам и частным благотворительным организациям. Становятся донорами костного мозга для незнакомых людей, болеющих лейкемией. Готовы страдать и нести расходы ради того, чтобы свершилась справедливость, даже когда это не возместит нанесенный ущерб. Рискуя собой, они вытаскивают людей из горящих зданий и прыгают в ледяную воду на помощь утопающим. Солдаты, чтобы спасти своих товарищей, бросаются на гранаты, которые должны вот-вот взорваться. Сквозь призму современной теории эгоизма подобное поведение вполне может быть сравнимо с планетой, движущейся по квадратной орбите, только в человеческом измерении.

Чтобы показать, как благородные наклонности человека не только выдержали жестокое давление материального мира, но фактически на него опирались, я использовал в этой книге идею, взятую из экономической теории. Идея основана на простом парадоксе: во многих ситуациях осознанное преследование эгоистических целей не совместимо с их достижением. Мы свыклись с подходом, что тот, кто действует на основе спонтанности, никогда своего не добьется. Точно так же, если поразмыслить, станет понятно: тот, кто всегда руководствуется только эгоистическими интересами, обречен на неудачу.

Суть проблемы станет наглядна на следующем примере. У Джонса есть кожаный портфель за 200 долларов. Смит очень хочет заполучить этот портфель. Если Смит его украдет, Джонс должен решить, выдвигать ли против него обвинения. Если Джонс решит их выдвинуть, ему придется обратиться в суд. Он получит обратно портфель, а Смит проведет 60 дней в тюрьме, но день судебных разбирательств обойдется Джонсу в 300 долларов потерянного дохода. Поскольку эта сумма превосходит стоимость портфеля, ясно, что выдвигать обвинения не в материальных интересах Джонса. (Чтобы избежать очевидного осложнения, предположим, что Джонс как раз собирался уехать в далекий город, так что ему нет смысла занимать жесткую позицию, чтобы предотвратить дальнейшие кражи.) Следовательно, если Смит знает, что Джонс – совершенно рациональный, эгоистичный человек, он может безнаказанно украсть у него портфель. Джонс, конечно, может пригрозить подать на него в суд, но угрозы его будут пустыми.

А теперь предположим, что Джонс *не совсем* рационален, что, если Смит украдет у него портфель, он разозлится и будет готов потерять дневной заработок, или даже недельный, лишь бы восторжествовала справедливость. Если Смит знает, что Джонсом будут двигать эмоции, а не разум, он не тронет портфель. Если люди ожидают, что наши реакции на кражу собственности будут иррациональными, нам едва ли понадобится демонстрировать таковые, ибо кража будет не в их интересах. Склонность к иррациональной реакции в данном случае помогает гораздо больше, чем следование исключительно собственным материальным интересам.

Трудность, с какой сталкиваются люди эгоистичные, не ограничивается ситуациями, где нужно сдерживать агрессию. Трудность эта обнаруживается в случаях, когда необходимо проявить доверие: мы стараемся исключить из предприятия одних людей, чтобы включить дру-

гих, тех, кого мы считаем честными. Или возьмем ситуации, предполагающие торг: законченные эгоисты преуспевают в них меньше других – тех, кто испытывает сильную эмоциональную привязанность к нормам справедливости. И в сфере личных отношений эгоисты часто проигрывают, даже в чисто материальном смысле, по сравнению с теми, кем движут любовь и привязанность.

Взгляды на человеческую природу – не просто предмет для дискуссий среди ученых-бихевиористов. Они имеют и важные практические последствия. Так, они влияют на стратегию корпорации, побуждающую работников выполнять задания, результат которых трудно проверить, на то, как эта корпорация ведет переговоры с профсоюзами, и даже на то, как она устанавливает цены. Эти взгляды также имеют важные последствия для государственной политики – в том, что касается внешних сношений, разработки и установления объема экономического регулирования и структуры налогообложения. В личной жизни они влияют на то, как мы выбираем возлюбленных и работу, на что тратим доход и насколько полагаемся на формальные контракты.

Что еще важнее, наши представления о человеческой природе помогают формировать самую эту природу. Наши представления о себе и о наших возможностях определяют, кем мы стремимся стать и чему учим наших детей дома и в школе. Особую тревогу в данной области вызывало вредоносное воздействие теории эгоизма. Она утверждает, что, когда мы следуем нормам морали, мы поощряем других людей нами воспользоваться. Побуждая нас ожидать худшего от других, эта теория заставляет нас проявлять наши самые худшие стороны: боясь оказаться в дураках, мы часто стыдимся самых благородных побуждений.

Мы увидим, что современное допущение о суровом наказании за моральное поведение на самом деле не имеет под собой никаких оснований. Мой тезис состоит не в том, что эгоизм – это несущественный мотив для человека, но в том, что материальные силы оставляют место, и даже довольно много, и для более благородных мотивов. Мы всегда знали, что обществу в целом гораздо лучше, если люди уважают законные интересы друг друга. Не столь очевидно было, особенно современным ученым-бихевиористам, что моральное поведение часто приносит материальные выгоды как раз тем, кто ведет себя морально.

То, что такие выгоды существуют – весьма вдохновляющее известие. Под влиянием модели эгоистического интереса наши связи, основанные на доверии, в последние годы сильно пошатнулись. Эту книгу я писал с глубокой надеждой, что она может побудить людей больше заботиться об интересах других. Если она таким образом повлияет хотя бы на одного человека, значит, она действительно стоит потраченных на нее сил и времени.



## Благодарности

Сначала я в общих чертах обрисовал идею, что эмоциональная предрасположенность может оказаться выгодной в работе, которую написал зимой 1981 года. Но по-настоящему оценил потенциал этой идеи только в 1984 году. В то время я полагал, с характерным наивным оптимизмом, что наткнулся на нечто оригинальное и очень важное. Я по-прежнему верю, что эта идея важна, но давно расстался с иллюзией, что был первым, кто это заметил. То, что моя идея основывается на книге Томаса Шеллинга 1960 года «Стратегия конфликта», было ясно для меня изначально. Чего я не знал, так это того, что он наметил мой поворот темы в небольшой работе, опубликованной в 1978 году. Джордж Акерлоф в 1983 году опубликовал более четкое и законченное изложение этой идеи. Год спустя Джек Хиршлейфер написал работу, в которой пошел еще дальше. Амартия Сен обсуждал выгоды от узко иррационального поведения в работе 1985 года. И в том же 1985 году Дэвид Готье опубликовал очень глубокую книгу, затрагивающую близкие вопросы. Если идея, что иррациональные склонности могут быть выгодными, приобретет важность, это полностью будет заслугой названных авторов.

Чтобы такие склонности были выгодными, другие люди должны иметь возможность заметить, что они у нас есть. Хотя вопрос, происходит ли это, а если происходит, то каким образом, имеет центральное значение, ни один из перечисленных авторов им не занимался. Когда я начал серьезно работать над этой темой в 1985 году, было все еще неясно, сложатся ли части в единое целое. Если эта книга представляет собой сколь-нибудь оригинальный вклад в тему, то он заключается именно в том, что части, похоже, действительно складываются.

В ходе ее написания я оказался в долгу перед большим, чем обычно, числом людей. Я особенно благодарен Ларри Зайдмену за его вдумчивые комментарии и активную поддержку на стадии подготовки нескольких ранних вариантов. Мне принесли большую пользу советы и поддержка других друзей, коллег и корреспондентов – всех я даже не надеюсь перечислить. Принося глубокие извинения тем, кого забыл упомянуть, я благодарю Джорджа Акерлофа, Роберта Аксельрода, Филипа Кука, Юна Эльстера, Стивена Эмлена, Тома Джиловича, Генри Хансмана, Роберта Хейлбронера, Ричарда Хернштейна, Джека Хиршлейфера, Лоренса Янокони, Мартина Килдаффа, Хартмута Климта, Симона Левина, Джорджа Ловенстайна, Энди Макленнана, Дугласа Мука, Кристофера Морриса, Денниса Ригана, Элизабет Эдкинс Риган, Джона Робертсона, Томаса Шеллинга, Николаса Стерджена, Ричарда Талера, Роберта Трайверса, Гордона Уинстона и Ричарда Зекхаузера. Выражаю благодарность Национальному научному фонду, который поддержал разные части моей работы через гранты SES-8707492 и SES-8605829.

Наконец, я благодарю Дрейка Макфили, Дональда Лэмма, Эвери Хадсона и многих других сотрудников издательства *Norton*, которые так много сделали для того, чтобы эта книга стала лучше.

## I. По ту сторону эгоизма

Кровавая вражда между Хэтфилдами и Маккоями началась более столетия назад. Она разворачивалась на далекой горной границе между Кентукки и Западной Вирджинией и длилась более 35 лет. До сих пор никто точно не знает, с чего она началась. Но стоило ей вспыхнуть, как сложилась модель из сменяющих друг друга атак, каждая из которых служила возмездием за предыдущую и потому поводом для последующей.

В новогоднюю ночь 1888 года Хэтфилды попытались покончить с враждой раз и навсегда, перебив всех оставшихся членов семьи из основной ветви Маккоев. Под предводительством Джеймса Вэнса они подожгли ферму Маккоев, задумав перестрелять их, когда те выбегут из дома. Первой пала юная Элифэр Маккой, выскочившая из кухни:

Услышав, что Элифэр подстрелили, Сара Маккой, ее мать, ринулась к задней двери... и подбежала к умирающей дочери. Вэнс подскочил к ней и ударил прикладом ружья. Минуту она, ошеломленная, лежала на холодной земле, стонала и кричала. Наконец встала на четвереньки и поползла к Элифэр... умоляла нападающих: «Ради бога, пустите меня к моей девочке». Затем, осознав ситуацию, закричала: «Она мертва! Ради всего святого, пустите меня к ней!» Вытянув руку, Сара почти дотронулась до ноги Элифэр. Порог, на который упала Элифэр, был обогретен ее кровью. Джонс [Хэтфилд], стоявший с наружной стороны кухни, взял револьвер и разможил Саре череп. Она упала на землю и больше не двигалась<sup>1</sup>.

Хотя Элифэр и ее брат Кэлвин были убиты, а их мать и несколько других членов семьи получили серьезные ранения, атака Хэтфилдов захлебнулась. Среди тех, кому удалось спастись, был и Рэндольф Маккой, отец Элифэр.

В XIX веке в Аппалачах лишь немногие верили в способность закона разрешать их споры. Поэтому нас не удивляет, что в последующие годы главным делом для Рэндольфа и других Маккоев было убить как можно больше Хэтфилдов. Пока вражда не прекратилась, еще несколько членов обеих семей расстались с жизнью.

Там, где сила закона слаба, циклы нападений и мести – знакомая история. Сегодня они заполнили жизнь на Ближнем Востоке, а ранее отмечались на протяжении всей истории человечества. Вероятно, лишь очень немногие из нас никогда не испытывали желания отомстить. Однако цена, какую приходится платить за осуществление этого желания, зачастую губительна. И Маккой, и Хэтфилды могли в любой момент остановить насилие, отказавшись мстить за самое последнее нападение. На каждом этапе было ясно, что месть ведет к еще одному раунду кровопролития. И тем не менее четыре десятка лет они упорно стремились отомстить.

Что вызывает подобное поведение? Конечно же, не ясная оценка своего интереса. Если рациональное действие – это действие в интересах того, кто его совершает<sup>2</sup>, очевидно, что мстить нерационально, учитывая столь пагубные издержки в будущем.

Саморазрушительная месть – не единственное проявление того, как мы игнорируем наши узкоэгоистические интересы. Мы тащимся в снежную бурю, чтобы опустить бюллетень в урну,

---

<sup>1</sup> Rice O. The Hatfields and McCoys. Lexington: University of Kentucky Press, 1982. P. 62–63.

<sup>2</sup> Определений рациональности почти столько же, сколько и людей, писавших на эту тему. Многие авторы (например: Harsanyi J. Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1977) определяют ее как использование действенных средств для достижения поставленной цели (сколько бы саморазрушительной ни была эта цель). По этим стандартам даже самая кровавая семейная вражда может быть названа рациональной (если мотивом участников было исключительно желание отомстить за последнюю провокацию). В этой книге я, наоборот, буду использовать термины «рациональное поведение» и «эгоистическое поведение» как синонимические понятия. Излишне говорить, что за этим выбором определений не стоит ничего важного.

даже если уверены, что это не скажется на исходе выборов. Оставляем чаевые в ресторанах далеких городов, в которые больше не придем. Мы делаем анонимные пожертвования благотворительным организациям. Мы часто воздерживаемся от обмана, даже когда знаем наверняка, что он не раскроется. Мы иногда отказываемся от выгодных сделок, полагая, что их условия «нечестны». Мы сражаемся с бесчисленными бюрократическими формальностями, чтобы получить обратно 10 долларов за бракованный товар. И так далее.

Такого рода поведение бросает фундаментальный вызов тем, кто считает, будто люди в основном преследуют свои эгоистические интересы. Философы, биологи и другие ученые приложили много усилий, чтобы объяснить этот факт. Биологи, например, расскажут нам, что кто-то может пожертвовать своей жизнью, чтобы спасти нескольких близких родственников, тем самым увеличив шансы сохранения таких же, как у него, генов. Или экономисты объяснят, что налоговой службе имеет смысл потратить 10 тыс. долларов на преследование того, кто задолжал ей 100 долларов, потому что таким образом она побуждает большее число людей соблюдать налоговое законодательство.

Однако в большинстве случаев таких побочных выгод не наблюдается. Яркий пример – война между Великобританией и Аргентиной за Фолклендские острова. Аргентинский писатель Хорхе Луис Борхес сравнивал ее с борьбой двух лысых за расческу. Обе стороны прекрасно знали, что отдаленные, заброшенные острова, продуваемые всеми ветрами, не имеют практически никакого экономического или стратегического значения. Некогда Британии, возможно, имело смысл их защищать, чтобы сдерживать агрессию против других, более ценных частей своей обширной империи. Но сегодня, естественно, этой империи больше нет. За гораздо меньшие деньги, чем те, что Британия потратила на конфликт, она могла бы подарить каждому жителю Фолклендских островов по замку в Шотландии и щедрую пенсию на всю оставшуюся жизнь. Но лишь немногие британские граждане сожалели, что страна стала воевать с Аргентиной.

Многие действия, предпринятые намеренно и с полным осознанием последствий, *в самом деле* иррациональны. Если бы люди их не совершали, им было бы лучше, и они знают об этом. Много было написано о тенденции страстей и других нерациональных источников мотивации вмешиваться в рассудочное следование эгоистическому интересу<sup>3</sup>. Главная идея этой литературы – страсти лучше держать в узде.

Я в свою очередь утверждаю, что страсти очень хорошо служат нашим интересам. Внешнее противоречие возникает не из-за каких-то скрытых выгод от бесстрастных действий, но потому что мы сталкиваемся с важными проблемами, которые попросту не решить путем рациональных поступков. Общая черта этих проблем: для их решения мы должны принудить себя к такому поведению, которое позднее может оказаться противоречащим нашим интересам.

---

<sup>3</sup> См., например: *Hirschman A.O. The Passions and the Interests*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977 (рус. пер.: *Хиршман А.О. Страсти и интересы*. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012).

## Проблема обязательства

Томас Шеллинг<sup>4</sup> приводит яркий пример этого класса проблем. Он описывает похитителя, который внезапно струсил. Он хочет освободить свою жертву, но боится, что та пойдет в полицию. В обмен на освобождение жертва с радостью обещает ему не обращаться в полицию. Проблема, однако, в том, что оба понимают: как только жертва освободится, не в ее интересах будет выполнять это обещание. И потому похититель, скрепя сердце, приходит к заключению, что должен убить жертву.

Шеллинг предлагает следующий выход из этой дилеммы: «Если жертва в прошлом совершила акт, раскрытие которого может привести к шантажу, она может сознаться в этом похитителю, а если нет, то в присутствии своего похитителя она может сделать что-нибудь, что обеспечит ее молчание»<sup>5</sup>. (Возможно, жертва позволит похитителю сфотографировать себя за совершением какого-то особенно отвратительного действия.) Шантаж в данном случае выступает как обязующий механизм, нечто, что даст жертве стимул сдерживать обещание. Жертве по-прежнему будет неприятно выполнять свое обещание, когда она окажется на свободе, но, очевидно, не так неприятно, как не иметь возможности дать правдоподобное обещание.

В повседневном экономическом и социальном взаимодействии мы неоднократно сталкиваемся с проблемами обязательства, подобными той, что встает перед похитителем и жертвой у Шеллинга. Я утверждаю, что отдельные эмоции выступают в качестве обязующего механизма, который помогает решать эти дилеммы.

Рассмотрим человека, который грозит отомстить любому, кто нанесет ему вред. Чтобы его угроза подействовала, другие должны поверить, что он ее осуществит. Но если другие знают, что издержки ее выполнения слишком велики, они поймут – это пустая угроза. Конечно, если только не считают, что имеют дело с человеком, которому *нравится* месть. Такой человек может отомстить, даже когда это не в его интересах. Однако если об этой его склонности известно заранее, маловероятно, что кто-то вообще станет агрессивно насккивать на него.

Точно так же, человек, известный тем, что «не любит» нечестных сделок, может вполне убедительно встать и уйти, даже когда в его интересах принять сделку. Благодаря тому, что всем известно об этой склонности, этот человек становится более эффективным переговорщиком.

Возьмите также человека, которому становится «не по себе», когда приходится обманывать. Эти чувства могут сделать для него то, чего не сделает рациональная оценка эгоистического интереса: они могут заставить его вести себя честно, даже когда он знает, что обман сойдет с рук. И если другие осознают, что он испытывает эти чувства, они будут стремиться брать его в партнеры в делах, требующих доверия.

Осведомленность других людей, что мы испытываем определенные эмоции, дает нам возможность давать обещания, которые в противном случае показались бы неубедительными. Ирония в том, что эта способность, возникающая из неспособности следовать своему эгоистическому интересу, дает реальные преимущества. При условии, что выполнение этих обещаний всегда будет приводить к издержкам, которые можно избежать – не обманывать, когда есть возможность обмануть; не сводить счеты с большими затратами для себя, когда ущерб уже нанесен, и т. д. Проблема, однако, в том, что невозможность дать убедительное обещание зачастую обходится еще дороже. Столкнувшись с проблемой обязательства, оппортунист терпит неудачу.

---

<sup>4</sup> Schelling T. The Strategy of Conflict. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960 (рус. пер.: Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007).

<sup>5</sup> Ibid. P. 43 (рус. пер.: Там же. С. 63).

## Эмоции как обязательства

Никто теперь не станет спорить, что в мир мы входим с нервной системой, располагающей нас вести себя определенным образом. Циркуляция сигналов в мозге, существовавшая еще до рождения, заставляет человека с низким уровнем сахара в крови испытывать голод, и именно это чувство, а не рациональные размышления о целях заставляет его есть. Осознанные мысли, конечно, могут вмешиваться, как, например, когда сидящий на диете отказывается от приема пищи. Но даже эти вмешательства «сознания» сами по себе суть проявления мотивационной закономерности: сидящий на диете представляет себе социальные и медицинские последствия лишнего веса, и тревога, вызванная этими образами, побеждает чувство голода.

Помимо врожденных вкусов, привычки тоже важный компонент мотивации. Насколько нам известно, люди не рождаются с пристрастием к кофе по утрам. Но у людей, которые регулярно пьют по утрам кофе, развивается глубокое пристрастие. И если они пытаются бросить эту привычку, они сталкиваются с реальными, а не с воображаемыми трудностями.

Врожденные модели поведения и способность формировать привычки являются адаптивными в широком смысле слова. Тем не менее не следует считать, что поведение, которое они мотивируют, возникает из рациональной оценки личного интереса в каждом конкретном случае. Рациональный анализ, как отмечалось, может вызывать чувства, влияющие на поведение. Он может даже руководить нашим выбором того, какие привычки завести. В этой картине, однако, рациональная оценка – одна из многих сил, способных пробудить чувства, напрямую управляющие поведением.

Чувства «заставляют» человека поступать определенным образом. Человек, который несколько дней не ел, «обязан» есть, тот, кто несколько дней не спал, «обязан» поспать. Подобные обязательства зачастую выгодны, даже если в каком-то частном случае мы можем доказать, что есть – не в интересах голодного человека.

В широких пределах обещания такого рода не являются ни строгими, ни безотзывными. Это просто стимулы того или иного поведения. Человек, который чувствует голод и не ест, должен постоянно терпеть голод. Несправедливо пострадавшая сторона, которая не стала сводить счеты, должна постоянно испытывать негодование. Поведенческая склонность, таким образом, с экономической точки зрения весьма напоминает налог на отказ от определенного рода поведения.

Среди прочего эта книга посвящена таким эмоциям, как чувство вины, гнев, зависть и даже любовь. Эти эмоции часто располагают нас к поведению, которое входит в противоречие с нашими узкими интересами, и такое расположение может оказаться выгодным. Чтобы это было так, другие люди должны иметь возможность узнать, что у нас есть такая эмоциональная предрасположенность. Но как люди узнают, что чувства человека обязывают его вести себя честно при наличии прекрасной возможности схитрить? Или что он будет стремиться отомстить, даже когда уже поздно возмещать нанесенный ему ущерб? Или что он действительно откажется от нечестной сделки, даже если ему выгоднее ее принять? Большая часть свидетельств, которые обсуждаются далее, касается едва уловимых сигналов, благодаря которым мы можем распознавать такого рода предрасположенность в других людях.

## Признаки предрасположенности к определенному поведению

Однажды, почти 20 лет назад, чернокожий активист Рон Делламс выступал на большом митинге в кампусе Калифорнийского университета в Беркли. Опросы показывали, что вскоре он станет первым радикальным конгрессменом от округа Беркли – Северный Окленд. В те дни завести толпу было легко, а эта толпа пребывала в особенно приподнятом настроении. Но по крайней мере на одного молодого человека речь Делламса не производила впечатления. Он сидел каменным изваянием на ступенях Спроул Плазы, находясь под воздействием какого-то наркотика, с пустыми глазами и ничего не выражающим лицом.

И вот из толпы, пригнувшись, появился большой ирландский сеттер и направился напрямик к юноше, сидящему на ступеньках. Обойдя его кругом, сеттер остановился, задрал лапу и безо всякого злого умысла помочился «изваянию» на спину. Затем снова скрылся в толпе. Парень не пошевелился.

Заметим, что ирландские сеттеры – порода не то чтобы очень умная, однако эта собака без труда нашла в толпе единственного человека, который не стал бы мстить ей за то, что она на него помочилась. Выражение лица и манера держаться дают поведенческие подсказки, которые могут понимать даже собаки. И хотя ни один из нас не видел ничего подобного раньше, никто особенно не удивился, что парень ничего не сделал в ответ. Еще до того как что-то произошло, было некоторым образом *ясно*, что он так и будет сидеть, как сидел.

Без сомнения, поведение юноши было странным. Многие из нас дали бы отпор, рассердились, некоторые бы прибегли к насилию. Однако мы уже знаем, что никаких реальных выгод этот «нормальный» ответ за собой не влечет. В конце концов, раз рубашка намочена, ущерб уже нанесен. А поскольку эта собака едва ли снова встретится юноше, пытаться преподать ей урок было бессмысленно. Наоборот, за такую попытку его могли бы и покусать.

Проблема нашего молодого человека была не в том, что он не сумел гневно отреагировать, а в том, что он не сумел донести до собаки, что он *готов это сделать*. Пустое выражение лица было единственным, что нужно было собаке знать, чтобы понять, что он – безопасен. Большинству из нас удалось избежать «орошения» просто в силу того, что выражение лица у нас было «нормальное».

Есть множество поведенческих подсказок, раскрывающих чувства людей. Поза, частота дыхания, высота и тембр голоса, потливость, тонус лицевых мышц и выражение лица, движения глаз – вот некоторые из сигналов, которые мы можем прочесть. Мы, например, быстро соображаем, что человек, у которого сжаты зубы и покраснело лицо, испытывает ярость, хотя и необязательно знаем, что же его разгневало. И мы, по-видимому, знаем, даже когда не можем это сформулировать, чем натянутая улыбка отличается от искренней.

По крайней мере на основе таких подсказок мы формируем суждения об эмоциональном настрое людей, с которыми имеем дело. Мы чувствуем, что некоторым людям можем доверять, но к другим относимся настороженно. Чувствуем, что одних можно использовать, при этом инстинктивно ощущаем, что других лучше не провоцировать.

Умение точно производить подобные умозаключения всегда было очевидным преимуществом. Но не меньшим преимуществом может быть и то, что другие могут точно так же судить и о наших склонностях. Краска на лице может разоблачить обман и вызвать большую неловкость, но в обстоятельствах, требующих доверия, она может дать большое преимущество тому, кто краснеет.

## Проблема мимикрии

Если у того, чтобы быть мстительным или достойным доверия и восприниматься в качестве такового, есть заведомые преимущества, еще больше преимуществ в том, чтобы казаться мстительным или надежным, в действительности не имея этих качеств. Лжец, внушающий доверие, имеет больше шансов, чем тот, у кого глаза бегают, кто обильно потеет, говорит дрожащим голосом и избегает смотреть собеседнику в глаза.

По-видимому, человеком, умеющим лгать убедительно, был Адольф Гитлер. На встрече в сентябре 1938 года Гитлер пообещал британскому премьер-министру Невиллу Чемберлену, что он не будет воевать, если границы Чехословакии будут пересмотрены с учетом его требований. После этой встречи Чемберлен написал сестре: «Несмотря на жестокость и безжалостность, которые, как мне показалось, я увидел у него на лице, у меня сложилось впечатление, что это человек, который держит свое слово»<sup>6</sup>.

Подсказки, указывающие на поведенческие склонности, конечно, не идеальны. Несмотря на помощь сложных приборов, опытные специалисты по проверкам на детекторе лжи не могут быть уверены, что человек лжет. Одни эмоции труднее подделать, чем другие. Скорее всего, того, кто изображает гнев, поймать легче, чем того, кто делает вид, что радуется. Но какая бы это ни была эмоция, мы почти никогда не можем быть уверены, что то, что мы видим, — настоящее.

В самом деле, здесь действуют такие силы, что всегда будет возможность того, что *некоторым* людям обман удастся. В мире, в котором никто никого не обманывает, никто не будет проявлять осмотрительность. Атмосфера, лишенная настороженности, создавала бы выгодные возможности для обманщиков, так что в ней неизбежно нашлась бы ниша хотя бы для кого-то из них.

Полезные уроки, касающиеся этой проблемы, содержатся в примерах похожей мимикрии, которых много в природе. Есть бабочки, например монарх, чей гниловатый вкус защищает их от хищников. Этот вкус был бы бесполезен, если бы хищники не разбирались в том, каких бабочек избегать. Для этого хищники научились считывать характерные отметины на крыльях монарха.

Монарх создал выгодную возможность и для других бабочек, таких как вице-король, например, у которых похожие отметины на крыльях, но они не такие неприятные на вкус. Просто за счет того, что они выглядят как невкусные монархи, вице-короли смогли избежать хищников, не тратя телесных ресурсов на то, чтобы самим производить неприятный вкус.

В этих случаях ясно, что, если бы подражатели могли *точно* имитировать отметины на крыльях безо всяких затрат и задержек, рухнуло бы все здание: относительно эффективные подражатели в конечном счете превзошли числом других, и первоначальная причина, по которой хищники должны были избегать этих конкретных отметин, в результате исчезла бы. Таким образом, в тех случаях, когда подделка соседствует с подлинным качеством в течение длительного времени, мы можем заключить, что для идеальной мимикрии требуется много времени или же что она влечет за собой существенные издержки. Тот факт, что первый ход в этой игре за носителем истинной черты, часто дает решающее преимущество.

Те же соображения применимы к тем, кто подражает эмоциональным чертам. Если бы сигналы, которые мы используем для распознавания этих черт, не имели бы никакой ценности, мы бы уже давно прекратили на них полагаться. И все же в силу самой своей природы они не могут быть совершенными. Симптомы характера в конечном счете невозможно исследовать без усилий. Если бы никто никогда не обманывал, то никому не было бы пользы от усилий,

---

<sup>6</sup> Ekman P. Telling Lies. N.Y.: Norton, 1985 (рус. пер.: Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 1999. С. 15–16).

затраченных на раскрытие обмана. Ирония, конечно, в том, что это будет создавать крайне привлекательные возможности для обмана.

Неизбежный результат – непростое равновесие между людьми, которые на самом деле наделены соответствующими эмоциями, и теми, кто только делает вид. Люди, лучше считывающие соответствующие сигналы, будут успешнее других. Есть выигрыш и для тех, кто умеет эффективно передавать сигнал о своих поведенческих склонностях. И, как ни печально признать, будет существовать ниша и для тех, кто умеет искусно изображать чувства, которых у них нет.

Действительно, на первый взгляд самый большой выигрыш получают бессовестные лжецы. Однако большинство из нас с особым презрением относится к таким людям и готовы прилагать большие усилия, чтобы оповестить об этом других, когда мы с ними сталкиваемся. Даже если этих людей очень редко ловят с поличным, отсюда отнюдь не следует, что они наделены каким-то особенным преимуществом.

Экологический баланс между более и менее оппортунистическими стратегиями согласуется одновременно и с тем взглядом, что эгоизм лежит в основе всех действий, и с противоположным мнением, что люди часто преодолевают свои эгоистические наклонности. Ключ к разрешению противоречия между этими взглядами – понимание того, что безжалостное следование своим эгоистическим интересам часто обречено на провал. Как всегда знали мастера дзен, наилучший исход порой достижим тогда, когда люди отказываются от борьбы. Здесь мы увидим, что эгоистический интерес часто требует от нас следовать поведению, которое, будучи однажды инициированным, может в итоге вступить в глубокое противоречие с нашими интересами.

В большинстве случаев практическими средствами для осуществления такого рода обязательств будут эмоции, имеющие заметные симптомы. Далее я обращаюсь к убедительным свидетельствам того, что некоторые из этих эмоций являются врожденными. Но даже если они передаются только через культурное обучение, они все равно не теряют своей эффективности. В обоих случаях важно, чтобы люди, у которых они есть, как правило, внешне отличались от тех, у кого их нет. Для удобства я буду использовать термин *«модель обязательства»* в качестве условного обозначения представления о том, что внешне иррациональное поведение иногда может объясняться эмоциональными склонностями, которые помогают решать проблему обязательства. Противоположный взгляд, согласно которому люди всегда эффективно действуют в собственных эгоистических интересах, я буду называть *«моделью эгоистического интереса»*.

Чисто теоретически модель обязательства показывает, что движущей силой морального поведения является не рациональный анализ, а эмоции. Этот взгляд согласуется с обширным корпусом эмпирических фактов, о которых пишет Джером Каган, специалист в области возрастной психологии. Он следующим образом резюмирует свою интерпретацию этих фактов:

Создание убедительного рационального основания для морального поведения было проблемой, на которой споткнулось большинство философов морали. Я полагаю, что они так и будут спотыкаться о нее, пока не признают то, что уже давно известно китайским философам: а именно, что чувство, а не логика, – опора суперэго<sup>7</sup>.

Эмоции и в самом деле становятся опорой суперэго. Но, как покажет модель обязательства, именно логика эгоистического интереса может в конечном счете оказаться тем, на что опираются эти эмоции.

---

<sup>7</sup> Kagan J. The Nature of the Child. N.Y.: Basic Books, 1984. P. XIV.



## Простой мысленный эксперимент

Критическое допущение, лежащее в основе модели обязательства, повторимся, заключается в том, что люди могут делать разумные заключения о чертах характера других людей. Говоря о «разумных заключениях», я не имею в виду, что необходимо предсказывать эмоциональные склонности других наверняка. Точно так же, как прогноз погоды, сообщающий о 20 % вероятности дождя, может оказаться бесценным для человека, собирающегося провести время на свежем воздухе, так и вероятностные оценки черт характера могут оказаться полезными для людей, выбирающих, кому довериться. Конечно, в обоих случаях точность не помешает. Но часто достаточно быть правым лишь частично.

Разумно ли предположить, что мы можем делать выводы об эмоциональных склонностях других людей? Представьте, что вы только что пришли с многолюдного концерта и выяснили, что потеряли 1000 долларов наличными. Деньги были у вас в кармане пальто в простом конверте с вашим именем. Знаете ли вы кого-то, кто не связан с вами родственными узами или узами брака, кто наверняка вернул бы вам эти деньги, если бы нашел их?

В интересах обсуждения я предположу, что вам повезло ответить положительно на этот вопрос. Подумайте о человеке, который, как вы уверены, вернет вам деньги, назовем его «Добродетель». Попробуйте объяснить, *почему* вы в нем так уверены. Не забывайте, что ситуация такова, что, если бы он оставил деньги себе, вы бы об этом не узнали. Исходя из опыта отношений с этим человеком, самое большее, что вы можете знать, – что он не обманывал во *всех* подобных случаях в прошлом. Даже если он вернул потерянные вами деньги в прошлом, это не доказывает, что он не обманет вас в другой раз. (В конце концов, если он обманывал вас в похожей ситуации, вы бы все равно об этом не узнали.) В любом случае у вас почти наверняка нет логичного основания в опыте, чтобы заключить, что Добродетель не обманет вас сейчас. Если вы такой же, как большинство людей, вы просто верите в то, что можете представить себе его внутренние мотивы: вы уверены, что он вернет вам деньги, потому что уверены, что он будет себя ужасно чувствовать, если этого не сделает.

Мысленный эксперимент также показывает, что такие эмоциональные склонности могут зависеть от обстоятельств. Подумайте, например, о ваших отношениях с Добродетелем. Обычно это близкий друг. Это естественно по крайней мере по двум причинам. Во-первых, у вас гораздо больше возможностей наблюдать за поведением близкого друга; если ситуации, проливающие свет на характер человека, случаются только изредка, то вероятность стать свидетелем такой ситуации у вас гораздо больше. Во-вторых, и что, вероятно, еще важнее, вы гораздо больше склонны доверять другу, ибо полагаете, что он испытывает особое чувство верности по отношению к вам. В самом деле, ваша вера в то, что Добродетель отдаст вам деньги, необязательно подразумевает веру в то, что он вернул бы конверт, на котором было бы совершенно незнакомое имя. Его готовность вернуть деньги может быть обусловлена вашими с ним отношениями.

Ваша интуиция также может подсказать, что важно и то, сколько в конверте денег. Большинство людей считают, что знают гораздо больше людей, которые вернут 100 долларов, но не 1000. По той же логике человек, который без колебаний вернет 1000 долларов, может тем не менее прикарманить конверт с 50 тыс. долларов.

Представления людей о добре и зле, очевидно, не единственная сила, управляющая поведением. Как уже давно подчеркивали Уолтер Мишел<sup>8</sup> и социальные психологи, почти все виды поведения испытывают сильное влияние деталей и нюансов контекста. Но несмотря на очевидную важность ситуационных факторов, это еще не все. Наоборот, большинство участни-

---

<sup>8</sup> Mischel W. Personality and Assessment. N.Y.: Wiley, 1968.

ков этого мысленного эксперимента отвечают, что знают человека, который вернул бы деньги незнакомцу или даже человеку, который им глубоко несимпатичен, независимо от размеров суммы. Я не хочу отрицать очевидную важность контекста здесь или в последующих главах, когда говорю о чертах характера, отличающих людей друг от друга. Было бы ошибкой делать вид, что черты характера объясняют все важные различия в поведении. Но, возможно, еще более ошибочно предполагать, что поведение определяется *исключительно* контекстом.

Конечно, факт вашей уверенности, что какой-то человек вернет деньги незнакомцу, не обязательно делает это реальностью. Множество внешне вполне достойных доверия людей подводили своих друзей в ситуациях, подобных той, что рассматривается в нашем мысленном эксперименте. Что этот эксперимент на самом деле подтверждает (при условии, что вы ответили утвердительно) – так это то, что вы принимаете ключевую посылку модели обязательства. Факты, которые мы рассмотрим в последующих главах, хотя и далеко не решающие, могут только усилить вашу веру в то, что мы действительно можем распознавать эмоциональные склонности в других людях.

## Важность пристрастий

Модель эгоистического интереса допускает существование определенных пристрастий и ограничений, а затем подсчитывает, какие действия наилучшим образом служат этим пристрастиям. Широко используемая в военном деле, социальных науках, теории игр, философии и проч., эта модель влияет на решения, которые сказываются на всех нас. В стандартной форме она предполагает чисто эгоистические пристрастия, а именно: пристрастия к настоящим и будущим потребительским товарам разного рода, досугу и т. д. Зависть, чувство вины, гнев, гордость, любовь и тому подобные вещи обычно роли не играют<sup>9</sup>.

Модель обязательства, наоборот, подчеркивает роль этих эмоций в поведении. Рационалисты говорят о пристрастиях, не об эмоциях, но с точки зрения анализа два этих понятия могут использоваться как взаимозаменяемые. Так, например, человек, мотивированный избегать чувства вины, может быть также описан как некто с «пристрастием» к честному поведению.

Пристрастия имеют важные последствия для действия. Включение пристрастий, которые помогают решить проблемы принятия на себя обязательств, существенным образом меняет предсказания моделей эгоистического интереса. Мы увидим, что людям может принести пользу чувство зависти, потому что оно позволяет им лучше торговаться. Но люди, испытывающие зависть, будут соглашаться на другие работы, получать другие зарплаты, иначе их тратить, иначе откладывать деньги и иначе голосовать, чем это предсказывает модель эгоистического интереса<sup>10</sup>.

Чувство зависти также тесно связано с чувством честности. Если последнее не учитывать, мы больше не сможем прогнозировать, какие цены установят магазины, какие зарплаты потребуют работники, как долго руководство будет сопротивляться забастовке, какие налоги введет государство, как быстро будут расти военные бюджеты и будут ли переизбраны руководители профсоюзов.

Присутствие совести меняет предсказания моделей эгоистического интереса. Эти модели ясно предсказывают, что, когда интеракции между людьми носят однократный характер, люди будут обманывать, если знают, что это сойдет им с рук. Однако факты снова и снова показывают, что большинство людей не будут обманывать в такой ситуации. Модели эгоистического интереса также указывают, что владелец малого бизнеса не будет участвовать в лоббировании торговых ассоциаций. Как голос одного избирателя, его вклад покажется слишком малой частью целого, чтобы он что-то менял. И тем не менее многие владельцы малого бизнеса платят взносы в торговые ассоциации, и многие люди голосуют. Масштабы деятельности благотворительных организаций также гораздо шире, чем те, что могла бы предсказать модель эгоистического интереса.

---

<sup>9</sup> Если быть совсем честным, я должен отметить, что многие экономисты и бихевиористы признают ограниченность модели эгоистического интереса. См., в частности: *Schelling T.* Altruism, Meanness, and Other Potentially Strategic Behaviors // *American Economic Review*. 1978. Vol. 68. P. 229–230; *Akerlof G.* Loyalty Filters // *American Economic Review*. 1983. Vol. 73. P. 54–63; *Hirshleifer J.* The Emotions as Guarantors of Threats and Promises // *UCLA Department of Economics Working Paper*. August 1984; *Sen A.* Goals, Commitment and Identity // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1985. Vol. 1. P. 341–355; *Arrow K.* Gifts and Exchanges // *Altruism, Morality and Economic Theory* / ed. by E.S. Phelps. N.Y.: Russell Sage, 1975. P. 13–28. См. также: *Leibenstein H.* Beyond Economic Man. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976; *Scitovsky T.* The Joyless Economy. N.Y.: Oxford University Press, 1976; *Harsanyi J.* Rule Utilitarianism, Rights, Obligations, and the Theory of Rational Behavior // *Theory and Decision*. 1980. Vol. 12. P. 115–133; *Phelps E.S.* (ed.). *Altruism, Morality, and Economic Theory*. N.Y.: Russell Sage, 1975; *Collard D.* *Altruism and Economy*. Oxford, Eng.: Martin Robertson, 1978; *Margolis H.* *Selfishness, Altruism, and Rationality*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1982; *Rubin P., Paul P.* An Evolutionary Model of Taste for Risk // *Economic Inquiry*. 1979. Vol. 17. P. 585–596.

<sup>10</sup> Я подробно развиваю этот тезис в книге 1985 года.

В эмоциях, которые вызывают подобное поведение, нет ничего мистического. Наоборот, они – очевидная часть психологического устройства большинства людей. Здесь я надеюсь показать, что их присутствие прекрасно согласуется с требованиями, лежащими в основе последовательной теории рационального поведения.

Модель эгоистического интереса доказала свою полезность для понимания и предсказания поведения человека. Но она остается неполной в некоторых существенных аспектах. Большинство аналитиков рассматривают «иррациональное» поведение, мотивированное эмоциями, как выходящее за пределы этой модели. Однако, как мы увидим, нет необходимости – и даже контрпродуктивно – соглашаться с этим взглядом. Если мы будем внимательнее изучать те вещи, которые небезразличны людям, и причины, по которым они им небезразличны, мы можем получить гораздо более ясное представление о том, почему мы ведем себя так, а не иначе.

## Мотивация честности

Когда оппортуниста заставляют вести себя морально, его почти незамедлительный, хотя и невысказанный вслух, вопрос: «Что я от этого получу?» Традиционное обоснование максимы «Честность – лучшая политика»: обман зачастую сурово карается, и никогда нельзя быть уверенным, что тебя не раскроют. Далее срабатывает инерция: однажды сдержанное обещание создает впечатление, что вы сделаете то же самое в будущем. Это, в свою очередь, располагает людей больше вам доверять, что порой дает решающее преимущество.

В некоторых случаях легко увидеть, почему честность – это действительно лучшая политика, согласно традиционно приводимым доводам. Рассмотрим, например, практику, которая со всей очевидностью зиждется на доверии: чаевые в ресторане. Поскольку чаевые принято оставлять в конце, официант или официантка должны полагаться на имплицитное обещание клиента наградить их за быстрое и вежливое обслуживание<sup>11</sup>. Добившись хорошего обслуживания, клиент может надуть официанта. Но хотя так время от времени и происходит, для большинства людей, неоднократно посещающих одни и те же рестораны, такая политика была бы неразумной. Человек, оставляющий щедрые чаевые всякий раз, когда посещает свой любимый ресторан, может рассматриваться как тот, кто делает рациональную инвестицию в получение хорошего обслуживания в будущем. Выполнение его имплицитного обещания, очевидно, не только не противоречит реализации его эгоистического интереса, но даже необходимо для активного стремления к этой реализации.

Трудность в том, что на самом деле поведение дающего чаевые в данном случае не отражает то, что мы понимаем под «честностью». Возможно, точнее будет описать его как «осторожность». Он выполнил обещание, да, но, поскольку его невыполнение привело бы к плохому обслуживанию в будущем, мы не можем заключить, что верность обещанию была здесь важным фактором мотивации.

Соблюдают ли люди свои договоренности, когда предполагают, что будут взаимодействовать с нами неоднократно, – это, конечно, важно. Но большую часть времени мы озабочены тем, как они себя поведут либо при мимолетной встрече, либо в ситуациях, когда за их поведением нельзя проследить. В конце концов, именно в таких ситуациях по-настоящему проверяется характер человека. В них честный поступок будет действительно требовать самопожертвования. Яркий пример – чаевые, оставленные в ресторане в далеком городе. Когда приезжий нарушает имплицитное обещание оставить чаевые, он экономит какие-то деньги, а у разгневанного официанта нет возможности с ним покончить.

Держа в голове подобные ситуации, многие люди цинично реагируют на идею, что честность – лучшая политика. Они понимают, что гарантированный успех – необязательное условие прибыльности обмана. Конечно, всегда есть некоторая вероятность, что официант, разозлившись, устроит сцену, свидетелем которой станет кто-то из ваших знакомых. Но, если не брать в расчет знаменитостей, этот риск не страшен или же слишком мал, чтобы всерьез рассматриваться как эгоистическое основание для чаевых. Трудность с традиционными эгоистическими апелляциями к морали в том, что они не дают причин не обманывать в ситуациях, в которых разоблачение абсолютно невозможно.

Модель обязательства предлагает совершенно иное основание для честности, одновременно и эгоистичное, и релевантное для ситуаций, в которых обман нельзя разоблачить. Если в человеке можно заметить такие черты характера, как честность, честный человек выигрывает,

---

<sup>11</sup> Недавняя карикатура в журнале *The New Yorker* подсказывает способ уменьшить риск для официанта. Она изображает одинокого клиента в самый разгар обеда. На столе стоит тарелка с горсткой монет и табличка, на которой написано: «Ваши чаевые на данный момент».

имея возможность решить важные проблемы обязательства. Он окажется достойным доверия в ситуациях, в которых законченный эгоист будет казаться недостаточно надежным и потому будет не особенно популярен в ситуациях, предполагающих доверие.

Оставляя чаевые в далеком городе, человек подкрепляет собственные привычки, которые хочет в себе культивировать. Ибо, хотя современные биологи установили, что способность развивать различные черты характера является наследственной, никто до сих пор успешно не оспорил оставшееся с XIX века представление: для того чтобы проявились черты характера, нужны воспитание и практика. Таким образом, причинно-следственные отношения между характером и поведением действуют в обе стороны. Характер, конечно же, влияет на поведение. Но поведение так же влияет на характер. Несмотря на наши очевидные способности к самообману и рационализации, лишь немногие люди могут сохранять способности к честному поведению, если при этом им приходится часто демонстрировать явно оппортунистическое поведение.

Цель оппортуниста – выглядеть честным, не упуская при этом ни одной возможности для личной выгоды. Он хочет выглядеть хорошим человеком перед людьми, которые важны для него, но в то же время не оставлять чаевые в далеком городе. Однако, если черты характера считаются, это может оказаться невозможно. Может случиться и так: чтобы *выглядеть* честным, необходимо или по крайней мере полезно быть честным.

Эти наблюдения содержат в себе зерно совершенно иного основания для того, чтобы оставлять чаевые в ресторанах в далеком городе. Мотивация не в том, чтобы избежать поимки с поличным, а в том, чтобы поддерживать и укреплять склонность к честному поведению. То, что я не оставляю чаевые в далеком городе, мешает мне культивировать эмоции, мотивирующие поступать честно в других ситуациях. *Именно это изменение в моем эмоциональном настрое, а не факт отсутствия чаевых может быть замечен другими людьми.*

Философы морали и проч. часто подчеркивали негативные социальные последствия необузданной погони за своим эгоистическим интересом. Представители утилитаризма, например, призывают нас практиковать сдержанность, ибо мир станет лучше, если все будут сдержаннее. Но для оппортунистов такие призывы непривлекательны. С внешне безупречной логикой они рассуждают о том, что их собственное поведение не слишком влияет на то, что делают другие. Поскольку положение в мире оказывается в основном независимым от их собственного поведения, они делают вывод, что им лучше брать все, что можно, и предполагать, что другие поступают так же. По мере того как все больше людей начинают придерживаться этих взглядов, даже по-настоящему честным людям становится все труднее поступать иначе.

Многие из моих друзей и я сам в прошлые годы жаловались, что чувствуем себя идиотами, когда платим подоходный налог, в то время как так много людей открыто уклоняются от его уплаты. Однако не так давно занятия моделью обязательства радикально изменили взгляды на этот вопрос. Я по-прежнему раздражаюсь, когда сантехник просит меня заплатить наличными, но теперь мою обиду сглаживает мысль, что уплата налогов – это моя инвестиция в поддержание моей предрасположенности к честности. Добродетель здесь не только сама по себе награда, она также может привести к материальному вознаграждению в других контекстах. Больше ли этот внешний выигрыш того, что я мог бы спокойно украсть у государства – я точно не знаю. Но факты, как мы увидим, подсказывают, что, может быть, и больше.

Сама возможность подобных вознаграждений трансформирует решение человека, культивировать ли ему в себе склонность к честности или нет. С традиционной точки зрения на мораль, оппортунисты имеют все основания нарушать правила (и учить своих детей поступать так же) всегда, когда они могут сделать это с пользой для себя. Модель обязательства ставит под сомнение саму суть этого взгляда, что для меня является самой восхитительной ее особенностью. Поскольку эта модель дает понятный ответ на насущный вопрос: «Что я от этого

получу?», я надеюсь, что она вдохновит даже самых закоренелых циников с большим уважением относиться к другим людям.

## II. Парадокс альтруизма

Во «Взрослении» Рассел Бейкер рассказывает о родственниках матери, собравшихся за кухонным столом поздно ночью во время Великой депрессии и разговаривающих о давно потерянном семейном состоянии. О нем стало известно много лет назад, когда дедушка, «Папá», ездил в Европу изучать историю семьи. Там он узнал, что происходит из рода «сказочно богатого старого епископа Лондонского времени герцога Мальборо и королевы Анны».

Епископ, по-видимому, завещал свое состояние родственникам из Вирджинии – т. е. предкам Бейкера – но по каким-то причинам оно так и не перебралось через Атлантику. Папá сообщили, что оно было «возвращено Короне» и теперь является собственностью империи. Семья, однако, не сомневалась, что их законное состояние было украдено у них «британскими интриганами».

По их словам, потеря была ощутимой. «Возможно, миллион долларов в нынешних деньгах», как сказал дядя Рассела, Аллен. «Скорее пятьдесят или шестьдесят миллионов», по мнению его дяди Хэла.

Одиннадцатилетний Рассел одурманен былым семейным богатством. Но его сестра Дорис, хоть и на два года младше, настроена более скептически. Вот как об этом рассказывает Бейкер:

Мое волнение по поводу утраченного семейного богатства охладила Дорис. Однажды вечером я привычно ныл, сетуя, что приходится продавать журналы:

– Если бы мамин отец получил то богатство, мне бы не пришлось работать.

На что она спросила:

– Ты же не веришь в эти бредни?

Тогда-то я и расстался с иллюзиями. Еще не хватало, чтобы какая-то девятилетняя девчонка переплюнула меня по части скептицизма.

Подобно юному Бейкеру, многие ученые-бихевиористы страшно боятся, что коллеги сочтут их наивными. Им неприятно, когда их просят объяснить, почему дантист бесплатно работает в совете директоров местного благотворительного фонда. Возможно, он взялся за это добровольно – из благородных побуждений, но приземленные бихевиористы с неохотой говорят о таких мотивах. Они чувствуют себя гораздо увереннее, когда думают, что дантист надеется привлечь благосклонное внимание и тем самым заманить больше народу выдирать зубы, когда это понадобится. В самом деле, среди членов «Ротари-клуба» или других организаций «с миссией» мы в избытке находим юристов, страховых агентов и других, кому есть что продать, но не слишком много работников почты или пилотов самолетов.

Для материалистичного ученого нет большего унижения, чем назвать какое-то действие альтруистическим, а потом увидеть, как более изощренный коллега продемонстрирует, что оно было эгоистическим. Этот страх, безусловно, объясняет невероятное количество чернил, которые бихевиористы извели на то, чтобы раскопать хоть какой-нибудь эгоистический мотив для якобы самоотверженных действий. В этой главе я собираюсь рассмотреть самые важные из этих усилий и показать, что они объясняют некоторые, хотя и никак не все, из наших неудач в погоне за эгоистическим интересом.



## Невидимая рука

Внимание современного ученого-бихевиориста к эгоистическому интересу напрямую восходит к Адаму Смиту. Прозорливая идея шотландского философа, если выразить ее в двух предложениях, такова:

Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, но об их выгодах<sup>12</sup>.

В схеме Смита поиски личной выгоды часто приносят пользу другим людям. Торговец, стремящийся получить прибыль, действует так, как будто невидимая рука заставляет его поставлять продукты, которые мы желаем получить. Однако Смит не строил иллюзий насчет того, что у этого явления всегда благотворные последствия. «Представители одного и того же вида торговли и ремесла редко собираются вместе <...> без того, чтобы их разговор не кончился заговором против публики или каким-либо соглашением о повышении цен», – замечает он.

Многих людей – бихевиористов среди них вызывающе мало – оскорбляет предположение, что поведение так сильно подчинено эгоистическому интересу. Даже сам Адам Смит в более ранней книге «Теория нравственных чувств» трогательно писал о сострадании человека к своим собратьям:

Какую бы степень эгоизма мы ни предположили в человеке, природе его, очевидно, свойственно участие к тому, что случается с другими, участие, вследствие которого счастье их необходимо для него, даже если бы оно состояло только в удовольствии быть его свидетелем. Оно-то и служит источником жалости или сострадания и различных ощущений, возбуждаемых в нас несчастьем посторонних, увидим ли мы его собственными глазами или же представим его себе. Нам слишком часто приходится страдать страданиями другого, чтобы такая истина требовала доказательств. Чувство это, подобно прочим страстям, присущим нашей природе, обнаруживается не только в людях, отличающихся особенным человеколюбием и добродетелью, хотя, без всякого сомнения, они и наиболее восприимчивы к нему. Оно существует до известной степени в сердцах самых великих злодеев, людей, дерзким образом нарушивших общественные законы<sup>13</sup>.

Однако кто будет отрицать, что большинство людей думает сначала о себе и о своей семье? Или то, что этот подход, безусловно, позволяет объяснять поведение? Когда детектив расследует убийство, его первый вопрос: «Кому выгодна смерть жертвы?» Когда экономист изучает государственное регулирование, он старается разобраться, в чью пользу оно работает, чьи доходы повышает. Когда сенатор предлагает новую статью расходов, политолог пытается понять, кто из его избирателей станет главным бенефициаром этого проекта. То, что эти вопросы так полезно задавать, не доказывает, что *только лишь* эгоистические мотивы имеют значение. Но даже в этом случае их важность едва ли вызывает сомнения.

---

<sup>12</sup> Здесь и далее цитаты приводятся по изданию: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1992. – Примеч. науч. ред.

<sup>13</sup> Smith A. The Theory of Moral Sentiments. N.Y.: Kelley, 1966 [1759]. P. 46 (рус. пер.: Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. С. 31).

## Эгоизм и дарвиновская модель

Самое убедительное интеллектуальное основание для модели эгоистического интереса предлагается не в «Исследовании богатства народов» Адама Смита, а в «Происхождении видов» Чарльза Дарвина (1859 год). Дарвин объяснил, что единственный способ, каким унаследованное свойство может получить широкое распространение, – усилить репродуктивные способности *индивидов*, являющихся его носителями. Согласно Дарвину, отдельно взятое свойство мало что значит для благополучия популяции в целом.

Одни из наиболее ярких доказательств этого предположения – свойства и черты, обусловленные выбором партнера. Самку павлина по каким-то причинам привлекают самцы с большими и ярко раскрашенными перьями в хвосте – чем больше, тем лучше. Это предпочтение могло возникнуть, потому что такие большие перья – полезный признак крепкого здоровья в целом, хорошая черта для того, чтобы передать потомству. Но как бы оно ни возникло, раз образовавшись, такое предпочтение в дальнейшем самовоспроизводится. Самка павлина, озабоченная репродуктивным успехом собственного мужского потомства, не нуждается ни в какой иной причине, чтобы отдавать предпочтение большим, красочным хвостам, кроме той, что большинство других самок тоже предпочитает такие хвосты. Любая самка, спаривающаяся с самцом с небольшими перьями на хвосте, будет иметь больше шансов получить сыновей с короткими хвостовыми перьями, которые тоже в свою очередь столкнутся с трудностями в привлечении партнеров.

Если большая часть потомства произойдет от павлинов с длинным хвостовым оперением, среди самцов неизбежно начнется «гонка вооружений в хвостовом оперении». На каждом ее витке половой отбор будет поддерживать самцов с самым большим хвостовым оперением. В результате выживающие самцы будут иметь такое большое хвостовое оперение, что станут уязвимы для хищников. Павлины *как группа*, очевидно, имели бы больше преимуществ, если бы у всех было короткое хвостовое оперение. И тем не менее самцу-мутанту с существенно более коротким оперением будет труднее, чем остальным, поскольку он будет менее привлекателен для самок.

Пример с павлинами проясняет крайне важный тезис: единицей отбора в дарвиновской модели является индивид, а не группа или вид. Учитывая уровень, на котором происходит отбор, поведение и физические характеристики любого вида должны развиваться так, чтобы благоприятствовать репродуктивным интересам не вида в целом, а его индивидуальных членов. Оказавшись перед выбором между действием, которое принесет пользу другим, и действием, которое служит его собственным узким интересам, каждое животное, как считается, запрограммировано силами эволюции следовать по второму пути.

Это фундаментальный принцип. Он применим не только к размерам хвостового оперения, но и к вопросу, обманывать или нет. Британский биолог Ричард Докинз иллюстрирует идею следующим описанием поведения только что вылупившихся птенцов:

Многие виды птиц кормят своих птенцов в гнезде. Все птенцы раскрывают клювы и кричат, а родители бросают в раскрытый рот одного из них червяка или другой лакомый кусочек. Чем голоднее птенец, тем громче он кричит. Поэтому, если родители всякий раз дают пищу тому, кто кричит громче всех, все птенцы в конечном счете получают свою долю, потому что после того, как один из них получит достаточно пищи, он уже не кричит так громко. Во всяком случае, так должны были бы обстоять дела в этом лучшем из миров, если бы индивидуумы не мошенничали. Но в свете нашей концепции эгоистичного гена мы должны ожидать, что индивидуумы *будут* мошенничать – врать относительно того, насколько они голодны.

Ситуация будет обостряться, причем, надо полагать, это окажется довольно бессмысленным, поскольку может показаться, что если все их громкие крики – обман, то такой уровень громкости превратится в норму и, в сущности, перестанет вводить в заблуждение. Однако процесс этот нельзя повернуть вспять, потому что любой птенец, который попытается сделать первый шаг, понизив громкость крика, тут же будет наказан: он получит меньше пищи и, по всей вероятности, будет голодать<sup>14</sup>.

Если бы человеческая природа тоже формировалась силами естественного отбора, по-видимому, пришлось бы сделать неизбежный вывод, что поведение человека должно быть в фундаментальном смысле эгоистическим, на манер описываемых Докинзом птенцов. Однако факт такого распространения дарвиновской модели на поведение человека остается глубоко спорным, в большой степени из-за того, что многие неохотно соглашаются с отрицанием существования у людей по-настоящему альтруистических побуждений.

---

<sup>14</sup> Dawkins R. The Selfish Gene. N.Y.: Oxford University Press, 1976. P. 139 (рус. пер.: Докинз Р. Эгоистичный ген. М.: АСТ, 2013. С. 213).

## Родственный отбор

Биологи неоднократно пытались объяснить поведение, которое внешне представляется жертвенным. Многие из них использовали предложенное Уильямом Хэмилтоном понятие родственного отбора<sup>15</sup>. Согласно Хэмилтону, индивид часто бывает способен улучшать свое генетическое будущее, жертвуя собой ради других индивидов, носителей таких же, как у него, генов. Действительно, для некоторых особей некоторых видов (например, у рабочих муравьев, которые не могут размножаться) помощь родственникам – *единственный* способ помочь выживанию копий их собственных генов. Модель родственного отбора предсказывает, что родители пойдут на «альтруистические» жертвы ради своего потомства, братья – ради сестер и т. д. (Предвосхитив аргумент Хэмилтона на несколько десятков лет, Дж. Б.С. Хэлдейн однажды заметил, что для него было бы целесообразно пожертвовать своей жизнью ради того, чтобы спасти жизни своих восьми двоюродных братьев и сестер – потому что двоюродные братья и сестры в среднем имеют одну восьмую общего генетического материала.)

Модель родственного отбора хорошо встраивается в концепцию Дарвина и пользуется большим влиянием в том, что касается предсказаний. Э.О. Уилсон, например, показал, что то, в какой степени муравьи помогают друг другу, очень точно предсказывается степенью их родства<sup>16</sup>. Роберт Трайверс даже показал, что модель родства предсказывает специфические *конфликты* между родственниками. Он, например, продемонстрировал конфликт матери и потомства из-за отнятия от груди: период грудного вскармливания, отвечающий репродуктивным интересам матери, значительно короче, чем тот, который лучше всего служит ее потомству<sup>17</sup>.

Жертвы, принесенные ради родственников, – пример того, что Э.О. Уилсон называет «жестким» альтруизмом, набором реакций, на которые не оказывают особого влияния социальные вознаграждения или наказания за пределами детского возраста<sup>18</sup>. С одной точки зрения поведение, которое объясняется моделью родственного отбора, отнюдь не является жертвенным. Когда особь помогает родственнику, она просто помогает той части себя, которая воплощается в генах этого родственника.

Однако, как отмечает философ Филип Китчер, этот взгляд слишком быстро списывает невероятные личные издержки, которые иногда приходится нести тем, кто жертвует собой ради родственников.

Когда мы вспоминаем случаи альтруистического поведения в отношении родственников, мы вспоминаем в первую очередь не родителей, которые бросаются спасать детей прежде, чем осознают, что опасность грозит и им самим. Нет, мы думаем о политических заключенных, которые выдерживают пытки, чтобы защитить своих родных, о Корделии, следующей за отцом в тюрьму, о решимости Антигоны похоронить своего брата. Это не те случаи, от которых мы склонны отмахнуться как от реакций, «оставшихся более или менее неизменными за пределами детского возраста». Наоборот, они предстают перед нами как мужественные акты самопожертвования, на которое человек решился после глубокого размышления<sup>19</sup>.

---

<sup>15</sup> Hamilton W.D. The Genetical Theory of Social Behavior // Journal of Theoretical Biology. 1964. Vol. 7. No. 1. P. 1–32.

<sup>16</sup> Wilson E.O. Sociobiology: The New Synthesis. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1975.

<sup>17</sup> Trivers R. Parent-Offspring Conflict // American Zoologist. 1974. Vol. 14. No. 1. P. 249–264.

<sup>18</sup> Wilson E.O. On Human Nature. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978. P. 155.

<sup>19</sup> Kitcher Ph. Vaulting Ambition. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1985. P. 401.

Но самая главная трудность использования модели родственного отбора для наших целей состоит не в том, что она не объясняет некоторых из проявлений благородного поведения, подпадающих под рубрику жесткого альтруизма. Проблема, скорее, в том, что она не объясняет многих вполне понятных случаев по-настоящему альтруистического поведения в отношении неродственников.

Некоторые аналитики предлагали считать жесткий альтруизм эволюционным рудиментом, паттерном, сформированным родственным отбором в те времена, когда люди жили исключительно в группах близких родственников. С этой точки зрения особая концентрация на различиях между родственниками и неродственниками никогда не приносила каких-либо особых преимуществ, ибо все в той или иной степени состояли в родстве.

Действительно, наши предки существовали небольшими родственными группами на протяжении всей эволюции человека, и совершенно логично говорить о том, что черты, каким отдавалось предпочтение в течение этого периода, могли сохраниться до наших дней. Но даже в ранних группах охотников и собирателей модель родственного отбора не будет предсказывать альтруистического поведения ко всем без исключения.

Так происходит просто потому, что генетическое родство стремительно уменьшается, как только мы выходим за пределы нуклеарной семьи. Родные братья и сестры имеют в среднем половину общих генов, двоюродные – только одну восьмую, а троюродные – только одну тридцатьвторую. Таким образом, с точки зрения генетики троюродные родственники мало чем отличаются от совершенно чужих людей, а модель родственного отбора предсказывает, что помощь им принесет лишь небольшую выгоду. Было показано, что насекомые меняют свое поведение при оказании помощи с учетом еще более мелких вариаций в степени родства, чем эта<sup>20</sup>. Поскольку всегда есть крайне существенные вариации в степени генетического родства даже между членами самых мелких групп охотников и собирателей, маловероятно, чтобы силы родственного отбора могли породить неразборчивое альтруистическое поведение.

---

<sup>20</sup> Wilson E.O. Sociobiology...

## Реципрокный альтруизм

Трайверс и другие попытались объяснить альтруизм в отношении неродственников при помощи теории «реципрокного альтруизма», когда люди доброжелательно относятся к другим, ожидая, что их признают и вознаградят каким-нибудь ответным проявлением доброты в будущем<sup>21</sup>. Часто в пример приводится взаимное вычесывание среди животных. Животным трудно ловить паразитов у себя на голове, но они могут легко выбирать у других. Каждое животное, таким образом, может выиграть, если присоединится к другому животному, заключив воображаемый контракт о взаимном предоставлении услуг по вычесыванию.

Чтобы такой контракт был успешным, животным необходима способность узнавать конкретных особей и отказывать в услугах по вычесыванию тем, кто отказался оказывать ответные услуги. В противном случае в популяциях возобладали бы мошенники – те, кто получает вычесывание, сам при этом не тратя драгоценного времени на других.

В природе процветает целый ряд симбиотических отношений. Известно, что приблизительно пятьдесят видов рыб, например, живут тем, что вычищают паразитов с более крупных. Для выполнения этой задачи мелкой рыбе порой требуется заплывать в рот к более крупной. Трудно себе представить какое-то другое действие, требующее доверия больше, чем это.

Чистильщику нужна какая-либо гарантия, что его не проглотят. А тот, кого чистят, должен иметь основания верить, что чистильщик не отхватит от него кусок. И чистильщик, и тот, кого чистят, в ходе эволюции получили крайне характерные отметины на теле и выработали паттерны поведения, которые делают их узнаваемыми друг для друга. И хотя в этих отношениях, по-видимому, бывают случаи мимикрии и обмана, по большей части они отличаются устойчивостью.

Люди, конечно, превосходят животных в способности узнавать и запоминать прошлое поведение представителей своего вида. Действительно, мы даже знаем, в какой части мозга находится способность различать лица. (Жертвы инсульта, у которых оказалась поражена именно эта зона в обоих полушариях, чувствуют себя по большей части нормально, но не могут узнавать лиц даже близких родственников.) Так что теории реципрокного альтруизма Трайвиса, безусловно, есть подтверждения и среди людей.

И все же многие из предсказаний его модели не очень хорошо объясняют то, что мы наблюдаем в мире. Рассмотрим, например, предсказание о решении прохожего спасать или не спасать утопающего. Согласно формальной логике этой модели, если вероятность, что спасатель сам может утонуть, скажем, 1 к 20, попытку спасения нужно предпринимать, только если есть больший, чем 1 к 20, шанс, что жертва когда-нибудь ответит ему услугой за услугу. Если так рассуждать, то мы должны крайне редко сталкиваться с актами спасения.

Однако такие поступки крайне распространены, даже когда связаны с большой опасностью для спасателя. В холодный вечер в середине января 1982 года Ленни Скутник нырнул в ледяную реку Потомак, чтобы спасти одного из выживших после крушения рейса 90 Флоридских авиалиний, который за несколько минут до этого столкнулся с мостом на 14-й Стрит. Не было никаких гарантий, что он вовремя доплывет до тонущей женщины, и, даже если доплывет, не было уверенности, что он сможет потом добраться до берега. В конце концов ему удалось ее вытащить, она стала одной из пяти выживших в катастрофе.

Мы, конечно же, восхищаемся мужеством Скутника. Но продемонстрированные им и многими другими качества, разумеется, не результат ожиданий ответных выгод. В самом деле, если бы они ожидали, что им ответят тем же, стали бы мы ими так восхищаться?

---

<sup>21</sup> *Trivers R. The Evolution of Reciprocal Altruism // Quarterly Review of Biology. 1971. Vol. 46. No. 1. P. 35–57.*

Поступок Скутника – очевидный пример жесткого альтруизма. Реципрокный альтруизм, в свою очередь, – пример того, что Уилсон называет «мягким альтруизмом», действиями, принятыми в надежде на то, что общество ответит взаимностью<sup>22</sup>. Наша задача в данной книге опять-таки – попытаться понять жесткий альтруизм.

---

<sup>22</sup> *Wilson E.O. On Human Nature. P. 162.*

## «Око за око» и дилемма заключенного

Как мы видели в главе I, погоня за эгоистическим интересом часто сбивает людей с толку. Во многих ситуациях мы можем достичь того, к чему стремимся, только если каждый из нас отставит в сторону личный интерес. В периоды жары в Нью-Йорке энергетическая компания Consolidated Edison Company предупреждает жителей, что им будет достаточно электричества на первостепенные нужды, если они не станут включать кондиционеры до десяти вечера. Многие потребители легко согласились бы подождать с кондиционером до вечера, лишь бы не было отключения электричества. Но страх, что другие не станут соблюдать свою часть сделки, подрывает многие из подобных попыток кооперации. Как только кто-то слышит, что у соседа в семь вечера заработал кондиционер, договоренность моментально теряет силу.

Такого рода дилеммы долгое время являются излюбленной темой бихевиористов и теоретиков игр. Самый обсуждаемый пример – дилемма заключенного. Заслуга в открытии этой простой игры приписывается математику А.У. Такеру, взявшему ее название из анекдота, который вначале ее иллюстрировал. Двоих заключенных держат в разных камерах за серьезное преступление, которое они совершили. Однако имеющиеся у обвинения доказательства позволяют вынести им приговор только за небольшое правонарушение, которое карается, скажем, годом тюремного заключения. Каждому из заключенных говорят, что, если он признается, а другой промолчит, признавшийся выйдет на свободу, тогда как его подельник проведет 20 лет в тюрьме. Если признаются оба, они получают промежуточный срок, скажем, пять лет. (Эти выигрыши приводятся в табл. II.1.) Заключенным не разрешается общаться друг с другом.

Превалирующая в дилемме заключенного стратегия – признаваться. Независимо от того, что делает  $Y$ ,  $X$  получает более мягкий приговор, если заговорит: если  $Y$  тоже признается,  $X$  получит пять лет вместо 20; если  $Y$  так и будет молчать,  $X$  выйдет на свободу вместо того, чтобы год сидеть в тюрьме. Выигрыши идеально симметричны, так что  $Y$  тоже лучше признаться вне зависимости от того, что делает  $X$ . Трудность здесь опять-таки заключается в том, что, если каждый будет вести себя эгоистически, обоим будет хуже, чем если каждый проявит сдержанность. Таким образом, когда оба признаются, они получают пять лет вместо одного года, который могли бы отсидеть, если бы промолчали.

Хотя заключенным не позволяет общаться друг с другом, было бы ошибкой считать, что источник затруднений именно в этом. Скорее, их проблема в нехватке доверия. Простое обещание не признаваться не меняет материальных выигрышей игры. (Если бы каждый мог пообещать, что не признается, *все равно* каждому было бы лучше, если бы он не сдержал обещание.)

Таблица II.1. Дилемма заключенного

		Заключенный $Y$	
		Признаться	Промолчать
Заключенный $X$	Признаться	5 лет каждому	0 для $X$ 20 лет для $Y$
	Промолчать	20 лет для $X$ 0 для $Y$	1 год каждому



В одном давнем исследовании Анатолий Рапопорт и Альберт Чаммах выясняли, как на самом деле ведут себя люди, перед которыми неоднократно вставала дилемма заключенного<sup>23</sup>. В их экспериментах, как и в сотнях других, последовавших за ними, парам игроков давалось два варианта выбора: «сотрудничать» или «отказаться от сотрудничества». В качестве выигрыша выступали небольшие суммы денег, а не годы тюремного заключения, но в остальном структура игры была идентична дилемме заключенного. Типичная игра представлена в табл. II.2.

Таблица II.2. Дилемма заключенного с денежными вознаграждениями

		Игрок Y	
		Переметнуться	Сотрудничать
Игрок X	Переметнуться	2 долл. каждому	6 долл. для X 0 для Y
	Сотрудничать	0 для X 6 долл. для Y	4 долл. каждому

Как и раньше, превалирующая стратегия для идентичной игры – не сотрудничать. Это приносит более высокий выигрыш независимо от того, как поступает второй игрок. Однако, как и в изначальной дилемме заключенного, каждому игроку будет лучше, если оба будут сотрудничать, чем если оба переметнутся.

Главное открытие Рапопорта и Чаммаха было в том, что люди демонстрируют сильную тенденцию к сотрудничеству, *когда многократно играют с одним и тем же партнером*. Причина проста. Если игра происходит много раз, у сотрудничающего есть возможность расквитаться с партнером, который его предал. Как только становится понятно, что за это придется расплачиваться, обе стороны обычно сходятся на модели сотрудничества. Рапопорт и Чаммах назвали стратегию, вознаграждающую сотрудничество и наказывающую переметнувшегося, «око за око».

В недавней книге Роберт Аксельрод исследует вопрос, как стратегия «око за око» работает на фоне широкого ряда хитроумных контрстратегий<sup>24</sup>. Стратегия «око за око» формально определяется как «первый ход – сотрудничать, каждый последующий ход – повторять предшествующий ход другого игрока». Это «хорошая» стратегия в том смысле, что она показывает изначальную склонность к сотрудничеству. Но это также и жесткая стратегия: она быстро наказывает другую сторону, как только та предаст. Если каждый из игроков играет «око за око», результат – идеальное сотрудничество в каждом раунде игры. Таким образом, пара игроков, применяющих стратегию «око за око», получает самый большой совокупный выигрыш.

Аксельрод изучал гипотетические популяции игроков. В популяциях были представлены не только стратегия «око за око», но также и многочисленные другие стратегии. Он выполнил компьютерные симуляции, чтобы понять, какие условия способствуют появлению сотрудничества. И открыл, что стратегия «око за око» действовала очень хорошо в сравнении с рядом циничных стратегий, которые были специально разработаны для того, чтобы нанести ей поражение.

В схеме Аксельрода появление сотрудничества требует, чтобы был достаточно стабильный состав игроков, каждый из которых может вспомнить, что делали другие игроки в предше-

<sup>23</sup> Rapoport A., Chammah A. Prisoner's Dilemma. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965.

<sup>24</sup> Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984.

ствующих взаимодействиях. Оно также требует, чтобы игроки делали серьезную ставку на то, что произойдет в будущем, ибо только страх расплаты удерживает людей от того, чтобы отказаться от сотрудничества. Когда эти условия выполнены, сотрудничающие могут распознать друг друга и исключить тех, кто склонен к предательству<sup>25</sup>. Чем выше выигрыши, заложенные в успешном сотрудничестве, тем больше доля популяции, готовая сотрудничать.

Условия, необходимые для модели «око за око», часто выполняются в человеческих популяциях. Многие люди и в самом деле взаимодействуют многократно, и большинство следит за тем, как другие с ними обращаются. Аксельрод собрал убедительные свидетельства, что эти факторы помогают объяснить, как в действительности ведут себя люди. Возможно, самое убедительное подтверждение – рассказы о системе «живи сам и дай жить другим», сложившейся в окопах во время Первой мировой войны. Во многих местах боевых действий одни и те же воинские подразделения вели окопную войну друг против друга на протяжении нескольких лет. Часто они были подобраны в соответствии друг с другом, так, чтобы ни у кого не было надежды на быструю победу. Перед ними стоял выбор: либо интенсивно сражаться с большими потерями с обеих сторон, либо практиковать сдерживание.

Условия взаимодействия, описанные в рассказе историка Тони Эшворта об окопной войне, очень похожи на те, что необходимы для успеха стратегии «око за око»<sup>26</sup>. Идентичности игроков были более или менее стабильны. Взаимодействия между ними повторялись, часто по нескольку раз в день в течение продолжительных периодов времени. Каждая сторона могла легко сказать, когда другая сторона отказалась от сотрудничества. И каждая сторона очевидным образом была заинтересована свести будущие убытки к минимуму.

Можно не сомневаться, что стратегии «око за око» часто отдавали предпочтение воинские части и союзников, и немцев. Хотя официальная политика крайне отрицательно относилась к сдерживанию, порой оно было более чем очевидно. Так, касательно ночных патрулей, действовавших в окопах, Эшворт пишет:

И Британия, и Германия в тихих секторах предполагали, что, если вдруг патрули случайно столкнутся, ни один не будет ввязываться в бой, но все будут стараться избегать друг друга. Все патрули давали друг другу передохнуть тогда, когда агрессия была не только возможна, но предписана правилами, с условием, что на этот жест ответят тем же, поэтому, если один патруль откроет огонь, второй тоже будет стрелять<sup>27</sup>.

По словам одного из участников конфликта:

Обойдя какой-то ров или яму, мы внезапно очутились лицом к лицу с немецким патрулем... Мы были, может быть, в двадцати ярдах друг от друга, полностью на виду. Я робко помахал рукой, как будто говоря, какой нам толк

<sup>25</sup> Строго говоря, появление сотрудничества в схеме Аксельрода также требует, чтобы игроки не знали наверняка, сколько раз они будут взаимодействовать друг с другом. Если, например, они знали бы, что будут играть друг с другом ровно 100 раз, каждый игрок знал бы, что во время сотой, или последней, игры эгоистическая стратегия состояла бы в том, чтобы не сотрудничать, потому что тогда уже противник не сможет с ним покончить. Но это означало бы также, что не могло быть действенной угрозы расплаты и во время 99-й игры, что в свою очередь означало бы, что тогда тоже лучше всего было бы переметнуться. Поскольку тот же самый аргумент на каждом шаге приложим к каждому взаимодействию, решение «око за око» перестает работать. См.: *Kreps D.M., Milgrom P., Roberts J., Wilson R. Rational Cooperation in Finitely Repeated Prisoner's Dilemma // Journal of Economic Theory. 1982. Vol. 27. P. 245–252*, где утверждается, что кооперативная игра тем не менее может быть рациональной в этих обстоятельствах, если есть некоторая вероятность, что другие будут иррационально следовать стратегии «око за око».

<sup>26</sup> *Ashworth T. Trench Warfare, 1914–18: The Live and Let Live System. N.Y.: Holmes and Meier, 1980.*

<sup>27</sup> *Ibid. P. 103.*

убивать друг друга? Немецкий офицер, казалось, понял меня, и обе стороны развернулись и отправились обратно в свои окопы<sup>28</sup>.

Часто бомбардировки происходили в определенное время суток и были отдалены от наиболее уязвимого времени и позиций. Время приема пищи и санитарные палатки обычно, по молчаливому соглашению, исключались из зоны и времени обстрелов.

Условия, описанные Аксельродом, помогают объяснить не только то, когда люди будут сотрудничать, но также – когда они скорее всего будут воздерживаться от сотрудничества. Так, он отмечает, что взаимное сдерживание в окопной войне начало прекращаться, как только забрезжил конец войны.

То же самое происходит и в мире бизнеса. Компании платят по счетам вовремя, указывает Аксельрод, не потому, что так правильно поступать, но потому что им и в будущем придется иметь дело с теми же поставщиками. Когда взаимодействия в будущем представляются маловероятными, тенденция к сотрудничеству идет на спад: «Примером может послужить ситуация, когда предприятие стоит на грани банкротства и продает свою дебиторскую задолженность сторонней организации, называемойся “фактором”». Продажа идет с существенной скидкой, потому что

<...> как только производитель начинает идти ко дну, даже лучшие его клиенты отказываются оплачивать товар, ссылаясь на дефекты качества, несоответствие спецификациям, несоблюдение сроков поставки, на все что угодно. Великий проводник морали в коммерции – постоянство отношений, вера в то, что может снова понадобится вести дела с этим клиентом или с этим поставщиком, и когда компания-банкрот теряет этого проводника, даже мощный фактор не в состоянии найти ему замену<sup>29</sup>.

От всего этого несвободен даже академический мир: «с приглашенным профессором будут обращаться хуже, чем с постоянными коллегами»<sup>30</sup>.

Невозможно поспорить с тем, что доверие и сотрудничество часто возникают по причинам, указанным данными авторами. Материальный мир – сложная среда, и наказанием за некритическое альтруистическое поведение часто становится невозможность выживания.

Но опять-таки с точки зрения наших целей трудность в том, что «око за око» – попросту не настоящее альтруистическое поведение. Скорее, подобно взаимному альтруизму, это яркий пример осмотрительного поведения – просвещенной осмотрительности, но тем не менее поведения эгоистического. Человек, который сотрудничает только при условиях, описанных в этих теориях, едва ли может претендовать на высокую нравственность. Те, кто ищет более глубокие, более благородные побуждения в людях, должны искать их где-то в другом месте.

---

<sup>28</sup> Цит. по: *Ashworth T. Trench Warfare...* P. 104.

<sup>29</sup> Цит. по: *Axelrod R. The Evolution of Cooperation.* P. 59–60.

<sup>30</sup> *Ibid.* P. 60.

## Опосредующие эмоции

Трайверс, очевидно, имеет в виду именно эти побуждения, когда пишет: «Отбор может укреплять недоверие к тем, кто совершает альтруистические действия без эмоциональной основы, связанной с широтой души или чувством вины, потому что на альтруистические тенденции таких индивидов сложнее полагаться в будущем»<sup>31</sup>. Он упоминает параллельные роли и других опосредующих эмоций, таких как «моралистическая агрессия», дружба и сочувствие.

Наличие таких эмоций помогает объяснить многие из наблюдений, которые не может объяснить чистый расчет на взаимность. Например, как отмечалось в главе I, чаевые в далеком городе оставляют не в ожидании ответного жеста. Но щедрость или сочувствие могут дать превосходные мотивы для этого.

То, чего Трайверс не объясняет, – каким образом эти эмоции приносят индивиду материальную выгоду. Чтобы разглядеть эту трудность, вспомните, что базовая проблема, которую пытаются решить обе теории, – это многократная дилемма заключенного<sup>32</sup>. Как подчеркивают и Трайверс, и Аксельрод, каждый индивид имеет совершенно эгоистическую причину сотрудничать в данном контексте, поскольку за отказ от сотрудничества придется расплачиваться. Но Аксельрод также подчеркивает, что этот мотив сам по себе достаточен, чтобы обеспечить максимальную выгоду.

Люди с каким-либо дополнительным мотивом, как правило, чаще проигрывают, потому что порой сотрудничают, когда это не в их материальных интересах. Человек, желающий избежать угрызений совести, например, иногда будет сотрудничать даже в однократной дилемме заключенного – он может платить по счетам и тогда, когда видно, что его кредитор скоро прекратит свою деятельность. Наоборот, стратегия «око за око» просто не применима в данном случае, оптимальная стратегия в котором – отказаться от сотрудничества.

Человек, испытывающий симпатию, может крайне неохотно думать о мести. В категориях Аксельрода эта тенденция характерна для людей, которые играют в «одно око за два» – используют стратегию расплаты только против партнеров, которые переметнулись два раза подряд. Во всех средах, которые изучал Аксельрод, «око за око» оказывается более действенной стратегией, чем «одно око за два».

Трайверс утверждает, что моралистическая агрессия полезна, потому что мотивирует нас наказывать людей, которые отказываются отвечать услугой за услугу. Но опять «око за око» позволяет это делать, и, как подчеркивает Аксельрод, в нужных контекстах и в нужное время. Тот, кого мотивирует моралистическая агрессия, может впустую потратить энергию, пытаясь наказать тех, с кем, как ему известно, он больше не будет взаимодействовать. Конечно, зачастую это хорошо с точки зрения интересов общества в целом, но любой индивид выиграет, если оставит затратную агрессию другим. Еще одна трудность, связанная с моралистической агрессией, состоит в том, что люди с такой мотивацией могут переусердствовать в отношениях со своими нынешними партнерами. («Друзей даже могут убить из-за внешне банальных споров»<sup>33</sup>.) С точки зрения Аксельрода, таким образом, моралистическая агрессия напоминает стратегию «одно око за два», еще один пример из множества стратегий, которые разбиваются стратегией «око за око».

Если бы стратегия «око за око» требовала от людей сложных подсчетов, опосредующие эмоции могли бы обеспечить полезную эвристику. Если бы они достаточно часто мотивиро-

---

<sup>31</sup> *Trivers R. The Evolution of Reciprocal Altruism. P. 50–51.*

<sup>32</sup> Аксельрод открыто излагает проблему в этих категориях; Трайверс подразумевает ее неявно, подчеркивая многократность интеракций и потребность в том, чтобы помнить, как конкретные индивиды вели себя в прошлом.

<sup>33</sup> *Trivers R. Social Evolution. Menlo Park, Calif.: Benjamin/Cummings, 1985. P. 388.*

вали максимизирующее поведение и сэкономили энергию и время, уходящие на расчеты, они могли бы в среднем показывать лучшие результаты, чем «око за око». Но ввиду исключительно простой природы стратегии «око за око», такая роль оказывается маловероятной. Даже тугодумы могут легко произвести необходимые расчеты.

Говоря вкратце, преимущество теории Трейверса в том, что его опосредующие эмоции помогают объяснить, почему люди могут совершать альтруистические поступки даже в ситуациях, в которых они не приносят им выгоды. В изложении Аксельрода, у которого эмоции не фигурируют, такое поведение остается загадкой. Недостаток теории Трейверса в том, что он не дает ясного объяснения, как опосредующие эмоции приносят индивидам материальные выгоды. Там, где поведение, подкрепляемое этими эмоциями, отличается от поведения, диктуемого стратегией «око за око», последняя, как представляется, оказывается полезнее. А там, где два механизма ведут к одному и тому же поведению, опосредующие эмоции оказываются избыточными. Хотя эти две теории сотрудничества очень похожи, теория Трейверса, по-видимому, лучше согласуется с нашими наблюдениями касательно альтруистического поведения, тогда как теория Аксельрода представляется более соответствующей дарвиновской теории индивидуального отбора<sup>34</sup>.

Однако я не хочу сказать, что опосредующие эмоции, описанные Трейверсом, бесполезны. Наоборот, в следующих двух главах я утверждаю, что они на самом деле приносят очень много пользы. Мой тезис состоит в том, что гораздо больше должно быть сказано о том, *как именно* они приносят эту пользу.

---

<sup>34</sup> Конечно, Трейверс первоначально предложил свою модель реципрокного альтруизма более чем за 10 лет до выхода книги Аксельрода. Однако даже в самых последних своих работах продолжает ставить акцент на роли опосредующих эмоций: *Trivers R. Social Evolution*.

## Групповой отбор

Модели группового отбора – излюбленная тема биологов и других ученых, которые чувствуют, что люди – настоящие альтруисты. Многие биологи скептически относятся к этим моделям, отвергающим центральную посылку Дарвина о том, что отбор происходит на индивидуальном уровне<sup>35</sup>. Например, Трайверс включил в свою недавнюю работу главу, названную «Заблуждение о групповом отборе»<sup>36</sup>. С едва скрываемым презрением он определяет групповой отбор как «дифференцированное воспроизводство групп, которое, как часто воображают, отдает предпочтение чертам, которые невыгодны на индивидуальном уровне, но развиваются, потому что полезны для группы в целом». Сторонники группового отбора попытались показать, что истинный альтруизм, в его конвенциональном определении, как раз и является такой чертой. Удобный пример – склонность не обманывать, даже когда обман не может быть раскрыт. В тех случаях, когда обман нельзя раскрыть, стратегия «око за око» и другие формы реципрокного альтруизма, как кажется, не могут привести к успеху, поскольку сотрудничающие не имеют возможности поквитаться с теми, кто отказался от сотрудничества.

Мог ли альтруизм развиваться при помощи группового отбора? Чтобы это произошло, необходимо, чтобы альтруистические группы преуспевали за счет менее альтруистических групп в конкуренции за дефицитные ресурсы. Это требование само по себе не вызывает проблем. В конце концов, альтруизм эффективен на групповом уровне (вспомним, что пары сотрудничающих в дилемме заключенного выигрывают чаще, чем пары отказывающихся сотрудничать), и мы можем представить, как альтруистические группы могут избегать того, чтобы на них наживались менее альтруистические группы. Например, альтруистическая группа может полностью изолироваться от всех остальных групп. Подобная изоляция, хотя и редко, но все же может иметь место<sup>37</sup>.

Но даже если мы предположим, что большой успех альтруистической группы дает ей возможность одержать триумфальную победу над всеми остальными группами, перед теорией группового отбора по-прежнему встает исключительное препятствие. Конвенциональное определение опять-таки в том, что неальтруистическое поведение дает больше преимуществ индивиду. Даже в альтруистической группе не каждый индивид в одинаковой степени будет альтруистом. Если индивиды отличаются друг от друга, будет наблюдаться селекционное давление в пользу наименее альтруистических членов. И пока эти индивиды получают более высокие выигрыши, их доля в альтруистической группе будет постоянно увеличиваться.

Таким образом, даже в случае победы чисто альтруистической группы над всеми остальными логика отбора на индивидуальном уровне будет, по всей видимости, пагубна для истинно альтруистического поведения. Оно может одержать победу, только если темпы вымирания групп сопоставимы с темпами смертности индивидов внутри них. Как подчеркивает Уилсон, это условие редко или почти никогда на практике не выполняется<sup>38</sup>.

Хотя итоги дебатов о групповом отборе еще далеко не подведены, большинство биологов сейчас отвергают идею, что истинно альтруистическое поведение могло родиться из группового отбора. И в самом деле, многие, похоже, смотрят на сторонников группового отбора так же, как Дорис Бейкер когда-то смотрела на своего брата Рассела.

---

<sup>35</sup> Отличное исследование технических трудностей, с которыми сталкиваются модели группового отбора, см. в: *Wilson E.O. Sociobiology... Ch. 5.*

<sup>36</sup> *Trivers R. Social Evolution.*

<sup>37</sup> *Eldredge N., Gould S.J. Punctuated Equilibria: An Alternative to Phyletic Gradualism // Models in Paleobiology / ed. by T.J.M. Schopf. San Francisco: Freeman Cooper, 1972. P. 82–115.*

<sup>38</sup> *Wilson E.O. Sociobiology... P. 113.*

## Давление культуры

Возможно, альтруизм и другие формы самопожертвования и вовсе не укоренены ни в какой биологии, но являются результатом культурного обусловливания. Кажется, именно так считает Уильям Хэмилтон, когда пишет:

Предполагается, что животная часть нашей природы должна быть больше озабочена тем, чтобы «получить больше среднего», а не тем, чтобы «получить максимально возможное». <...> Отсюда следует полное неуважение к любым ценностям, индивидуальным или групповым, которые бесполезны в конкуренции за партнера. Если так, то животное, являющееся частью нашей природы, нельзя рассматривать как подходящего хранителя для ценностей цивилизованных людей<sup>39</sup>.

Практически все человеческие культуры, которые нам известны, тратили много сил на прививание морального кодекса поведения и его поддержание. Большинство таких кодексов противостоит «животному в нашей природе», призывая людей отказаться от личной выгоды во имя других людей. Возможно, эти кодексы и являются реальным объяснением жертвенного поведения.

Мы знаем, однако, что существуют по крайней мере некоторые формы самопожертвования, которые культура явно объяснить не может. Один из примеров – стремление к мести, обсуждавшееся в главе I. Большинство культур не только не поощряет месть, но даже предпринимает реальные шаги к тому, чтобы положить ей конец. Вопреки первому впечатлению, библейское выражение «око за око, зуб за зуб» – это не призыв к отмщению, но просьба ограничить его масштабами первоначальной провокации. Мы можем с полной уверенностью заключить, что там, где культурные нормы пытаются сдерживать какое-то поведение, люди, оставленные на произвол судьбы, еще больше склонны к этому поведению. Таким образом, едва ли имеет смысл предлагать культурное обусловливание в качестве объяснения того, почему мы в первую очередь наблюдаем именно подобное поведение.

Однако это возражение, явно, неприменимо в случае *поощряемого* культурой поведения, например, честности или участия в благотворительности. Многие утверждали, что такого поведения не существовало бы вовсе, если бы не давление со стороны культуры. В конце концов, само определение честности сильно разнится от культуры к культуре и даже среди отдельных групп в рамках одной культуры. Мафиози следует кодексу поведения, сильно отличающемуся от кодекса поведения пресвитерианского священника. Это говорит о том, что нет никакого простого биологического побуждения «быть честным». Если здесь и работает какой-то унаследованный инстинкт, он должен быть очень и очень гибким – что-то в духе «прислушивайся к тому, чему тебя учат окружающие, и старайся следовать их советам».

Необходим ли такой инстинкт, или культурных норм самих по себе достаточно, чтобы объяснить существование альтруистического поведения? Легко утверждать, что культурные нормы могут быть предварительным условием появления альтруистического поведения. В конце концов, мы знаем, что в культурах, которые его не поощряют, альтруизм – большая редкость.

Так же легко понять, почему даже прирожденный эгоист был бы рад жить в культуре, которая поддерживает альтруистические нормы, ибо, если эти нормы действенны, другие люди в итоге будут к нему благосклоннее.

---

<sup>39</sup> Hamilton W.D. Selection of Selfish and Altruistic Behavior // Man and Beast: Comparative Social Behavior / ed. by J. Eisenberg, W. Dutton. Washington, D.C.: Smithsonian Institution Press, 1971. P. 83.

С точки зрения скептического бихевиориста, однако, настоящая загадка – зачем эгоистическому индивиду соблюдать данный кодекс. Другими словами, мы должны объяснить, почему не будет решающего преимущества в нарушении моральных норм всякий раз, когда это выгодно. Некоторые люди именно так и поступают. Но большинство людей – отнюдь не оппортунисты. Как в мире, в котором, очевидно, есть высокие выигрыши от оппортунистического поведения, сохраняется что-то иное, нежели сугубо оппортунистическое поведение?

Здесь я должен подчеркнуть, что под «полным оппортунизмом» я не подразумеваю открыто антисоциального поведения. Настоящий оппортунист сотрудничает, когда это в его интересах, и часто воздерживается от обмана, когда есть хотя бы малая вероятность, что его разоблачат. Он может казаться образцовым гражданином. Но существует масса случаев, когда образцовый гражданин может отказаться от сотрудничества, по сути дела, совершенно безнаказанно. Он может, среди прочего:

- оставить себе деньги из найденного бумажника;
- не сообщить об этих деньгах в налоговую службу;
- зависить свои расходы к возмещению и страховые требования;
- не оставить чаевых там, где находится проездом;
- оставить мусор на пустом пляже;
- отключить в машине прибор контроля за выхлопами.

Возможно, некоторые люди делают все перечисленное. Еще больше людей делают лишь что-то из этого списка. Природа этих поступков такова, что, хотя мы и можем знать, что кто-то это делает, узнать, кто именно, все равно невозможно. И все же мы знаем: не все делают все из этих вещей. Если бы все приборы контроля за выхлопами были отключены, воздух был бы грязнее, чем сейчас; если бы все мусорили, пляжи тоже были бы грязнее.

Верно ли, что люди, которые воздерживаются от нарушений во всех этих ситуациях, менее успешны? Многие религии учат нас, что добродетельные люди могут ожидать награды в иной жизни. Но общепринятая мудрость гласит, что в этой жизни добродетель – сама по себе награда. Это фундаментальный парадокс дарвиновской модели и других материалистических теорий человеческого существования. Они не оставляют явного места для добродетельного поведения, но при этом можно в избытке найти убедительные свидетельства такого поведения.

Хотя культурные нормы могут быть необходимыми, их явно недостаточно для объяснения такого поведения. Прежде всего, возникает вопрос, зачем родителям-оппортунистам сотрудничать, чтобы научить своих детей не быть оппортунистами. Почему бы им просто не сказать: «Будь энергичным членом группы, соблюдай свои обязательства, когда их несоблюдение заметно, но во всех остальных случаях не упускай возможности получить личную выгоду»?

Предположительно, можно было принять законы, мешающие родителям-оппортунистам транслировать своим детям подобные послания. У нас, например, есть обязательное образование, и мы можем попытаться прививать благородные культурные ценности в школах. Однако мы знаем, что некоторые люди – например, социопаты – невосприимчивы даже к самым активным формам культурного обусловливания. А если оппортунисты постоянно превосходят всех остальных своими успехами, согласно неумолимой логике эволюционной модели, мы должны были бы в итоге остаться исключительно с этими людьми.

Однако этого не случилось. В главе I я предполагаю, что одной из причин может быть то, что люди, не склонные к оппортунизму, внешне отличаются от других, и что в этом различии может лежать ключ к их выживанию. Обратимся теперь к деталям этого объяснения.



### III. Теория нравственных чувств

Рано утром 13 марта 1964 года Уинстон Мозли последовал за молодой женщиной, которая вышла из машины возле железнодорожной станции в Квинсе, Нью-Йорк. Он догнал ее на тротуаре напротив книжного магазина недалеко от ее квартиры, повалил на землю и ударил ножом в грудь. Когда она закричала, в ближайшем доме зажегся свет и открылось несколько окон. Один сосед закричал с седьмого этажа: «Отпусти девушку!»

Мозли отступил. Но позднее он рассказывал: «У меня было чувство, что этот человек закроет окно и пойдет обратно спать, и тогда я вернусь». И он вернулся. Он пробрался за своей жертвой на лестничную клетку ее дома, где нанес ей восемь ударов ножом и попытался изнасиловать. В нью-йоркскую полицию позвонили с сообщением о происшествии только в половине четвертого утра, почти через полчаса после того, как первые крики о помощи разбудили соседей. К тому времени, когда приехала полиция, Китти Дженовезе была уже мертва.

Из соседей, позднее опрошенных полицией, 38 признались, что слышали ее крики. Каждый из них мог бы спасти ей жизнь одним телефонным звонком, но никто этого не сделал. Следователи услышали объяснения вроде «Я устал», «Мы думали, что это любовная ссора» и «Честно говоря, мы испугались». Одна пара приглушила свет и наблюдала за нападением из-за занавески.

В последующие годы этот случай стал широко известным символом человеческого равнодушия к жертве, попавшей в беду. Почти все, кто слышал об этой истории, выражали негодование по поводу поведения соседей Китти Дженовезе. И тем не менее, учитывая сколько людей не сумели ничего предпринять, было бы ошибкой считать, что критики непременно поступили бы в этой ситуации иначе.

Историю Китти Дженовезе и ей подобные часто приводят в качестве подтверждения чисто эгоистического портрета человеческой природы. Однако есть не менее волнующие случаи, доказывающие, что картина не так ужасна. Оставшийся в живых свидетель, например, рассказывает, как три техника Си-би-эс случайно увидели, как мужчина тащит Маргарет Барберу через пустую парковку возле Гудзона на Манхэттене. Хотя преступник размахивал длинноствольным ружьем, трое мужчин поспешили на помощь Барбере. Едва ли причиной гибели Лео Куранского, Роберта Шульца и Эдварда Бенфорда в тот вечер весной 1982 года стали эгоистические мотивы. Без сомнений, не был это и осмотрительный акт реципрокного альтруизма.

В книге 1759 года, носящей почти такое же название, как и эта глава, Адам Смит писал о сочувствии и других нравственных чувствах, которые мотивируют людей ставить интересы других выше собственных. Смит полагал, что природа наделила нас этими чувствами ради блага человечества<sup>40</sup>. Говоря современным языком, мы узнаем в его аргументах знакомый подход сторонника группового отбора – благородные инстинкты недешево обходятся тем, кто ими наделен, но сохраняются, потому что способствуют выживанию людей как биологического вида. Однако, как отмечалось в предыдущей главе, большинство биологов резко критикуют эти взгляды. Но объяснения с точки зрения индивидуального отбора, которые они предлагают взамен, в лучшем случае неполны, в худшем – совершенно неадекватны.

Эволюционный взгляд на человеческую природу настаивает на том, что формы поведения и другие черты существуют с одной единственной целью – способствовать выживанию генов, носителями которых являются индивиды. Например, мы ощущаем сладость сахара, потому что человекоподобные обезьяны, любившие ощутить сладость зрелого фрукта, с большей вероятностью, чем другие, могли выжить и оставить потомство. Точно так же законченные эгоисты должны быть успешнее альтруистов и поэтому в конечном счете должны полностью

---

<sup>40</sup> Smith A. The Theory of Moral Sentiments. N.Y.: Kelley, 1966 [1759]. P. 194.

захватить популяцию. Материальные силы, кажется, хотят нас заверить, что в итоге вокруг нас останутся только люди, подобные соседям Китти Дженовезе, а не Курански, Шульцу и Бен-форду. Теория индивидуального отбора, повторюсь, не оставляет очевидных путей для возникновения неоппортунистического поведения.

Именно по этой причине многие настаивают на том, что эволюционная модель не применима к поведению человека. Вместо того чтобы отрицать существование благородных побуждений (тогда как у нас есть убедительные свидетельства обратного), эти люди предпочитают считать, что Дарвин заканчивается на обезьянах. С этой точки зрения, культура и другие небιологические силы так важны для человека, что нам гораздо лучше просто игнорировать влияние эволюции.

Моя задача в данной главе – использовать простую идею из экономической теории, чтобы наметить альтернативный путь, связанный с индивидуальным отбором, при помощи которого возникли альтруизм и другие формы внешне неэгоистического поведения. Механизм, который я описываю, отличается от тех, что мы видели в главе II, тем, что поведение, которое он пытается описать, – неэгоистическое в строгом смысле слова: если бы индивиды могли *избирательно* воздерживаться от него, им и их родственникам было бы лучше в материальном отношении. В последующих главах я буду рассматривать целый ряд свидетельств, которые согласуются с представленным мною здесь объяснением. Но в данной работе я вовсе не берусь утверждать, что именно этот механизм и есть объяснение неэгоистического поведения или даже что он – самый важный. Я надеюсь просто установить, что это вероятный кандидат, и тем самым стимулировать других к дальнейшим поискам.

Прежде чем перейти к более детальной аргументации, было бы полезно прояснить, чего я не стремлюсь добиться. Представляя более ранние варианты этой работы, в каждой аудитории я встречал небольшое число людей, которых возмущало простое упоминание того, что на человеческие решения могут влиять биологические силы. Этим людям я отвечал, что не ставлю себе цели убедить кого бы то ни было в том, что биологические силы играют такую роль. Скорее, моя цель – установить, что, даже если бы на поведение оказывали воздействие *только* биологические силы, неоппортунистическое поведение *все равно* могло бы возникнуть. Мой тезис состоит в том, что стандартные социобиологические модели просто неадекватно обращаются с важным классом проблем, с которыми люди сталкиваются в своем социальном окружении, и что поведение, необходимое для решения этих проблем, сильно отличается от того, что возникает в стандартных моделях.

Чтобы участвовать в этой дискуссии, необязательно принимать тот взгляд, что биологические силы важны. Как и необязательно его отвергать, естественно.

## Нравственные чувства как механизмы решения проблем

Чтобы какая-то черта появилась в эволюционных моделях, она должна быть не только благоприятной для индивида, но также более благоприятной, чем другие черты, которые могли бы быть поддержаны за счет тех же самых телесных ресурсов. Возьмем эволюцию зрения. Люди и другие животные видят лишь малую толику потенциально доступного спектра. Человек, который мог бы хорошо различать существенную часть инфракрасного спектра, обладал бы очевидными преимуществами перед нами, в частности, его ночное зрение было бы острее. И все же люди не воспринимают этих оттенков спектра. Причина с точки зрения эволюции в том, что нейрологические мощности, необходимые для инфракрасного видения, используются для более важных нужд. То, что выиграет человек, способный видеть инфракрасное излучение, по всей видимости, не так важно, как, например, более острое зрение на ограниченной части спектра.

Чтобы развилось какое-то нравственное чувство, оно должно давать не просто преимущество, но важное преимущество. Теория нравственных чувств, которую я здесь излагаю, показывает, что это именно такие чувства. Они помогают нам решить важную и повторяющуюся проблему социального взаимодействия, а именно *проблему обязательств*, представленную в главе I.

## Примеры проблемы обязательства

Проблема обязательства, напомним, возникает, когда в интересах человека дать обещание совершить поступки, которые позднее войдут в противоречие с его эгоистическим интересом<sup>41</sup>. Вот некоторые примеры:

- *Обман.* Два человека, Смит и Джонс, могут начать потенциально прибыльное предприятие, скажем, открыть ресторан. Возможности для выгоды в их случае обеспечиваются естественными преимуществами разделения и специализации труда. Смит – талантливый повар, но робок и некомпетентен в качестве менеджера. Джонс, в свою очередь, не может даже яйца сварить, но обстоятелен и наделен хорошим деловым чутьем. Вместе у них есть необходимые навыки для открытия успешного предприятия. Если же они будут работать в одиночку, их потенциал окажется гораздо более ограничен.

Их проблема в следующем: каждому из них представляются возможности обманывать так, что его нельзя будет поймать с поличным. Джонс может брать деньги из кассы без ведома Смита. Смит же может получать откаты от поставщиков продуктов.

Если только один из них обманывает, он выигрывает. Тот, кто не обманывает, проигрывает, но не знает почему. Его низкая прибыль однозначно не указывает на то, что его обманывают, потому что можно найти множество безобидных объяснений, почему дела в бизнесе могут идти плохо. Если жертва тоже обманывает, она тоже может избежать разоблачения, и дела у нее пойдут лучше, чем когда она не обманывала, но все равно не так хорошо, как если бы оба были честны.

Как только предприятие открывается, эгоистический интерес недвусмысленно склоняет к обману. Тем не менее если оба могли бы взять на себя твердое обязательство не обманывать, они бы получили от этого выгоду. Трудность, с которой они сталкиваются, очень напоминает пример с похищением у Шеллинга из главы I и дилемму заключенного из главы II.

- *Сдерживание.* Предположим, Смит выращивает пшеницу, а Джонс разводит скот на прилегающем участке. Джонс обязан возмещать любой ущерб, который его бычки могут нанести пшенице Смита. Он может избежать необходимости возмещать убытки, если полностью окружит свой участок забором, который будет стоить ему 200 долларов. Если участок останется неогороженным, бычки съедят пшеницы на 1000 долларов. Однако Джонс знает, что если его бычки съедят пшеницу Смита, обращение в суд обойдется тому в 2000 долларов.

Несмотря на эти искивые издержки, Смит грозит засудить Джонса, если тот не поставит ограждение вокруг своего участка. Но если Джонс считает Смита рациональным, эгоистическим человеком, эта угроза неубедительна. Когда пшеница будет съедена, Смиуту будет бесполезно обращаться в суд. Он потеряет больше, чем ему возместят.

Однако если бы Смит мог дать твердое обещание пойти в суд в случае нанесения убытка, его проблема была бы решена. Зная, что иск неизбежен, Джонс ничего бы не выиграл от того,

---

<sup>41</sup> То, что я называю здесь «проблемами обязательства» (commitment problems), возможно, знакомо некоторым читателям под названием «проблема предварительного обязательства» (precommitment problems), которое использовали для их описания большинство экономистов: *Strotz R.* Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization // *Review of Economic Studies*. 1955–1956. Vol. 23. P. 165–180; *Williamson O.* Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis // *Yale Law Journal*. 1977. Vol. 87. P. 284–340; *Dixit A.* The Role of Investment in Entry Deterrence // *Economic Journal*. 1980. Vol. 90 (March). P. 95–106; *Eaton B.C., Lipsey R.G.* Capital, Commitment, and Entry Equilibrium // *Bell Journal of Economics*. 1981. Vol. 12. P. 593–604; *Schmalensee R.* Entry Deterrence in the Ready to Eat Cereal Industry // *Bell Journal of Economics*. 1978. Vol. 9. P. 305–327. Я и сам их так называл (*Frank R.* Choosing the Right Pond. N.Y.: Oxford University Press, 1985). Термин экономистов, вероятно, выбран для того, чтобы подчеркнуть, что решение этих проблем требует от людей взятия на себя предварительных обязательств. Но как еще кто-то может взять на себя обязательства, как не предварительно? Термин «предварительное обязательство» – это тавтология. Она не так бросается в глаза, как в ремарке спортивного комментатора, что команда хозяев «выиграла восемь последовательных матчей подряд без поражений», но все равно это неудачный термин.

что не обнес свою землю оградой, и потому у Смита не было бы нужды нести расходы на подачу судебного иска<sup>42</sup>.

• *Торг.* В этом примере у Смита и Джонса снова появляется возможность начать прибыльное предприятие. Есть некая задача, которую только они могут выполнить и которая даст им 1000 долларов чистой прибыли. Джонс не испытывает нужды в дополнительной зарплате, тогда как Смиту требуется оплатить важный счет. Фундаментальный принцип теории торга в том, что сторона, которой меньше всего нужна транзакция, находится в самой сильной позиции. Разница в их обстоятельствах, таким образом, дает Джонсу преимущество. Меньше needing в прибыли, он может убедительно угрожать отказом от сделки, если не получит львиную долю, скажем, 800 долларов. Чтобы сделка не развалилась, в интересах Смита капитулировать.

Смит, однако, мог бы защитить свою позицию, если бы мог взять на себя твердое обязательство не соглашаться, например, менее чем на половину доходов. Один из способов этого добиться – подписать контракт, который потребует от него пожертвовать 500 долларов республиканской партии в случае, если он получит меньше 500 долларов от совместного предприятия с Джонсом. (Смит – убежденный демократ и находит перспективу такого пожертвования ужасной.) После такого контракта больше уже не в его интересах уступать угрозам Джонса. (Если бы Смит получил, например, 200 долларов, ему бы пришлось делать пожертвование в 500 долларов, которое обойдется ему дополнительно в 300 долларов, которых он бы не лишился, если бы вообще не брался за работу с Джонсом.) Угроза Джонса вдруг лишается всей своей силы.

• *Брак.* В качестве последнего примера проблемы обязательства рассмотрим трудность, с которой сталкивается пара, желающая пожениться. Каждый считает другого подходящим кандидатом. Но брак требует существенных инвестиций, которые каждый из них боится потерять, если другой партнер в будущем уйдет ради более привлекательной возможности. Без разумной гарантии, что этого не случится, ни один из них не готов на инвестиции, необходимые, чтобы наилучшим образом устроить брак.

Они могли бы решить свою проблему, если бы составили подробный брачный договор, который накладывал большие штрафные санкции на того, кто решит уйти. В конце концов, они готовы отказаться от потенциально привлекательных возможностей в будущем, чтобы в их интересах было вкладываться в настоящую попытку создать семью. Достижению их цели поспособствуют принятие в настоящий момент определенных мер, которые изменяют стимулы, с какими они столкнутся в будущем.

Все эти примеры объединяют две характерные черты. Во-первых, сами проблемы, если не предлагаемые решения, – ни в коей мере не надуманны или несущественны. В совместных предприятиях практические трудности почти всегда связаны с тем, чтобы следить за работой других людей. Снова и снова жульничество ведет к худшим результатам для всех. В этих ситуациях наличие инструментов, заставляющих держать обещание не обманывать, принесло бы выгоду всем сторонам. Похожим образом в конкурентных средах широко распространены возможности для хищничества. А там, где они есть, водятся и циничные люди, готовые ими воспользоваться. Возможность решить проблему сдерживания стала бы преимуществом первостепенного порядка. Проблемы с торгом тоже очень важны. Жизнь – это торг. Люди должны снова и снова спорить друг с другом, как разделить плоды их коллективных усилий. Тот, кто может успешно справляться с этими проблемами, будет иметь очевидное преимущество. Нако-

---

<sup>42</sup> Заметим, что в данном случае проблема решается при помощи «условного» обязательства, такого, которое вызывает действие, только если будет выполнено особое условие. В случае обмана решение требовало, чтобы обе стороны действительно выполняли свои обязательства отказаться от преимуществ, не обманывая. (При условии, что каждая сторона еще больше выигрывает от того, что вторая не обманывает.) Здесь же, наоборот, Смит должен отказаться от своего личного преимущества только при условии, что Джонс не обнесет свою землю оградой. А если Джонс знает, что Смит взял на себя условное обязательство судиться, это условие не возникнет. В конце концов, окажется, что Смит не требуется отказываться от эгоистического интереса.

нец, почти каждый сталкивался с проблемой брака в том или ином варианте. Едва ли можно сомневаться, что весьма ценно было бы иметь возможность решить эту проблему.

Вторая яркая черта четырех примеров в том, что предлагаемые решения либо безнадежно туманны, либо совершенно непрактичны. В самом деле, не предлагалось ни одной подсказки касательно того, как можно взять на себя обязательство не обманывать, если обман невозможно разоблачить; или как можно выполнить обязательство отомстить, если агрессор понимает, что мщение нерационально. Контракты, подобные тому, который предложен для проблемы торга, возможно, не являются обязующими с юридической точки зрения, и есть много причин не желать, чтобы они были таковыми. Наконец, существуют различные санкции за прекращение брачного договора, и все равно лишь немногие люди считают, что их достаточно, чтобы удержать партнеров, полагающих, что их интересы лежат в другом месте.

## Эмоции как стимулы

Ирония проблемы обязательства состоит в том, что она возникает, потому что материальные стимулы в данный момент подталкивают людей к поведению, которое оказывается противоречащим их конечным материальным интересам. Все решения, предложенные в примерах, пытаются изменить соответствующие материальные стимулы. Вспомним, например, что в главе I жертва похищения, о которой рассуждает Шеллинг, решала проблему обмана, предоставляя похитителю компромат на себя, который мог бы выступить гарантом ее молчания. Контракты, предложенные для решения проблемы торга и проблемы брака, действуют сходным образом – изменяя материальные выигрыши людей.

Как, однако, отмечалось, зачастую на практике изменить материальные стимулы желательным образом невозможно. К счастью, есть потенциально плодотворный альтернативный подход. Материальные стимулы ни в коей мере не являются единственной силой, управляющей поведением. Даже в биологических моделях, в которых эти стимулы являются самой главной заботой, они *напрямую* не играют роли в мотивации. Скорее, поведение *напрямую* управляется сложным психологическим механизмом вознаграждения.

Система, управляющая приемом пищи, дает наглядную иллюстрацию этого механизма. Человек или животное едят не в силу рациональных подсчетов требуемых калорий. Вместо этого целый комплекс биологических сил заставляет их «чувствовать голод», когда содержимое их желудков, уровень сахара в крови и другие пищевые показатели падают ниже различных пороговых значений. Чувствовать голод – значит испытывать субъективное ощущение неудовольствия в центральной нервной системе. Опыт и даже, возможно, врожденные нервные цепи, сообщают нам, что принятие пищи снимет это ощущение.

В каком-то смысле именно поэтому мы и едим. От приема пищи есть материальный выигрыш, конечно. Любой организм, который отказывается есть, очевидно, будет неблагоприятно воспринят естественным отбором. Но соответствующие материальные выигрыши будут реализованы с гораздо большей вероятностью, если питание будет *напрямую* мотивировано естественным отбором. Когда пищи мало, ее поиски требуют больших усилий, что не так-то просто для кого-то, кто уже ослаблен недостатком питания. У такого человека ощущение сильного голода может мобилизовать резервы энергии так, как это не могут сделать чисто рациональные расчеты.

Соответствие между поведением, поддерживаемым механизмом вознаграждения, и поведением, поддерживаемым рациональными расчетами, в лучшем случае несовершенно. Механизм вознаграждения дает знания на основе практического опыта, которые хорошо работают в большинстве случаев, но не во всех. Действительно, когда условия окружающей среды сильно отличаются от тех, в которых формировался механизм вознаграждения, часто возникают крупные конфликты.

Система вознаграждения, управляющая принятием пищи, снова может послужить удобным примером. Сейчас считается, что нехватка пищи была распространенным явлением на протяжении всей истории эволюции. В таких условиях полезно иметь механизм вознаграждения, который поощрял бы обильный прием пищи, когда она имеется в избытке. Люди с такой мотивацией были бы больше склонны накапливать жир как защиту от периодов дефицита. В современных индустриальных обществах, однако, люди скорее умирают от инфарктов, чем от голода. Рациональный расчет эгоистического интереса сегодня заставляет нас оставаться стройными. Излишне говорить, что этот расчет находится в противоречии с механизмом вознаграждения и часто даже проигрывает ему.

Сказать, что механизм вознаграждения часто побеждает намерения, мотивированные рациональной оценкой материальных выигрышей, – не значит сказать, что рациональная

оценка не имеет значения для выживания. Наоборот, наша способность делать целенаправленные, рациональные расчеты, несомненно, играла важную роль в нашей способности выдерживать конкуренцию с видами животных, которые гораздо сильнее, быстрее и плодотворнее нас.

Критическое уточнение в данном случае – то, что рациональные расчеты играют лишь косвенную роль. Предположим, например, что голодный человек путем расчета заключает, что быть толстым – не в его интересах, и по этой причине воздерживается от еды. Его рациональный расчет, очевидно, сыграл свою роль, но косвенно. По-прежнему именно механизм вознаграждения напрямую управляет его поведением. Рациональный расчет информирует механизм вознаграждения, что принятие пищи будет иметь негативные последствия. Эта перспектива затем вызывает неприятные чувства. И именно эти чувства напрямую борются с побуждением поесть. Рациональные расчеты в таком понимании – это данные, которые вводятся в механизм вознаграждения.

Чувства и эмоции, по-видимому, лишь приблизительные причины большинства видов поведения. Биохимическое действие некоторых из них – голода, гнева, страха и позывов к спариванию, например, – достаточно хорошо изучены, так что их можно вызывать при помощи электронной стимуляции специфических участков коры головного мозга. Другие изучены хуже. Тем не менее они с таким постоянством распознаются в разных культурах, что тоже, скорее всего, имеют какую-то нейроанатомическую основу.

Некоторые из эмоций – гнев, презрение, отвращение, зависть, стыд и чувство вины – были описаны Адамом Смитом в качестве нравственных чувств. Теория вознаграждения как основы поведения говорит нам, что эти чувства, подобно чувству голода, могут конкурировать и конкурируют с чувствами, возникающими из рациональных расчетов материальных выигрышей. Именно по этой причине они могут помочь людям решить проблему обязательства.

В любом случае ясно, что эти чувства могут менять стимулы людей в нужном направлении. Возьмем, например, человека, способного испытывать сильное чувство вины. Этот человек не будет обманывать, даже когда в его материальных интересах – обмануть. Причина не в том, что он боится разоблачения, а в том, что он просто не хочет обманывать. Его отвращение к чувству вины действенным образом меняет выигрыши, с которыми он имеет дело<sup>43</sup>. То, что нет необходимости следить за таким человеком, чтобы помешать ему обманывать, снимает проблему того, что часто нет практического способа это делать.

Точно так же тот, кто страшно раздражается, когда с ним поступают несправедливо, не нуждается в формальном контракте, который обязал бы его мстить. Он все равно будет стремиться отомстить, потому что хочет этого, даже когда с чисто материальной точки зрения это себя не оправдывает. Чувство гнева у него будет перекрывать материальные стимулы.

То же самое чувство справедливости может выступать в качестве механизма обязательства, необходимого для решения проблемы торга. Вспомним, что Смит был в слабой позиции при ведении торга, потому что ему деньги были нужны больше, чем Джонсу. Но если Смита волнует не только то, сколько денег он получит в абсолютном выражении, но также то, как делится общая выручка, он будет гораздо больше склонен отвергать нечестный раздел. Заботиться о справедливости – это как подписать контракт, который не даст принять невыгодные условия односторонней сделки.

И, наконец, неудивительно, что проблема брака тоже лучше решается с опорой на нравственные чувства, а не на неудобные формальные контракты. Лучшая страховка против изменений в будущих материальных стимулах – сильные любовные узы. Если через 10 лет один из партнеров тяжело заболеет, у другого появится материальный стимул найти нового. Но крепкие узы привязанности сделают это изменение стимулов нерелевантным, что открывает путь

<sup>43</sup> С чисто материальной точки зрения его выигрыши остаются теми же самыми. А поскольку в биологических теориях поведения значение имеют только выигрыши, его неприязнь к обману не делает его дилемму сколько-нибудь менее реальной.



для текущих инвестиций в отношения, которые в противном случае оказались бы слишком рискованными.

Сами по себе, однако, описанные изменения стимулов недостаточны для решения проблемы обязательства. Пусть сильного чувства вины *достаточно*, чтобы удержать человека от мошенничества. А удовлетворительное чувство, возникающее от того, что ты поступил правильно, в самом реальном смысле является само себе наградой. Но наша задача здесь, повторимся, – объяснить, как такие чувства могли эволюционировать в материальном мире. Мы не можем питаться моральными чувствами. Чтобы они стали действенными в конкурентной среде, они должны приносить материальные выигрыши.

Вспомним, что потенциальная выгода от честности – сотрудничество с другими людьми, которые тоже честны. Чтобы честный человек получил материальное вознаграждение, другие люди, следовательно, должны иметь возможность распознавать его в качестве такового, а он в свою очередь должен уметь распознавать других честных людей. Точно так же побуждение к мести контрпродуктивно, если у других нет какого-нибудь способа заранее почувствовать, что оно свойственно этому человеку. Человек, в котором это чувство остается неузнанным, не сможет сдерживать потенциальных хищников. А если человек все равно станет жертвой, то лучше *не* желать отмщения. В конце концов, самый худший исход в обоих мирах – потратить 2000 долларов на то, чтобы получить 1000 долларов компенсации за испорченную пшеницу. По сходным причинам чувство честности и способность любить не будут приносить материальных выигрышей, пока о них не будут каким-либо образом оповещены другие люди.

Но как сообщить о чем-то столь субъективном, как самые сокровенные чувства человека? Уж точно недостаточно просто *заявить* о них. («Я – честный. Верьте мне».) Важная деталь механизма обязательства, о котором я думаю, хорошо схвачена в карикатуре Фрэнка Моделла, представленной на рис. III.1. Осмотрительная пара должна решить, покупать ли карандаш у джентльмена с плеткой. Если они поверят, что он совершенно рациональный, эгоистический человек, наличие плетки ничего не меняет. Человек должен понимать, что никакое число дополнительных продаж карандашей не компенсирует ему срок, проведенный в тюрьме, если он все-таки воспользуется плеткой по назначению. Но если они считают, что он не полностью себя контролирует, плетка имеет значение. Тогда в их интересах купить карандаш независимо от того, нужен он им или нет. И в этом случае человек продаст еще один карандаш, даже не пошевелив плеткой.

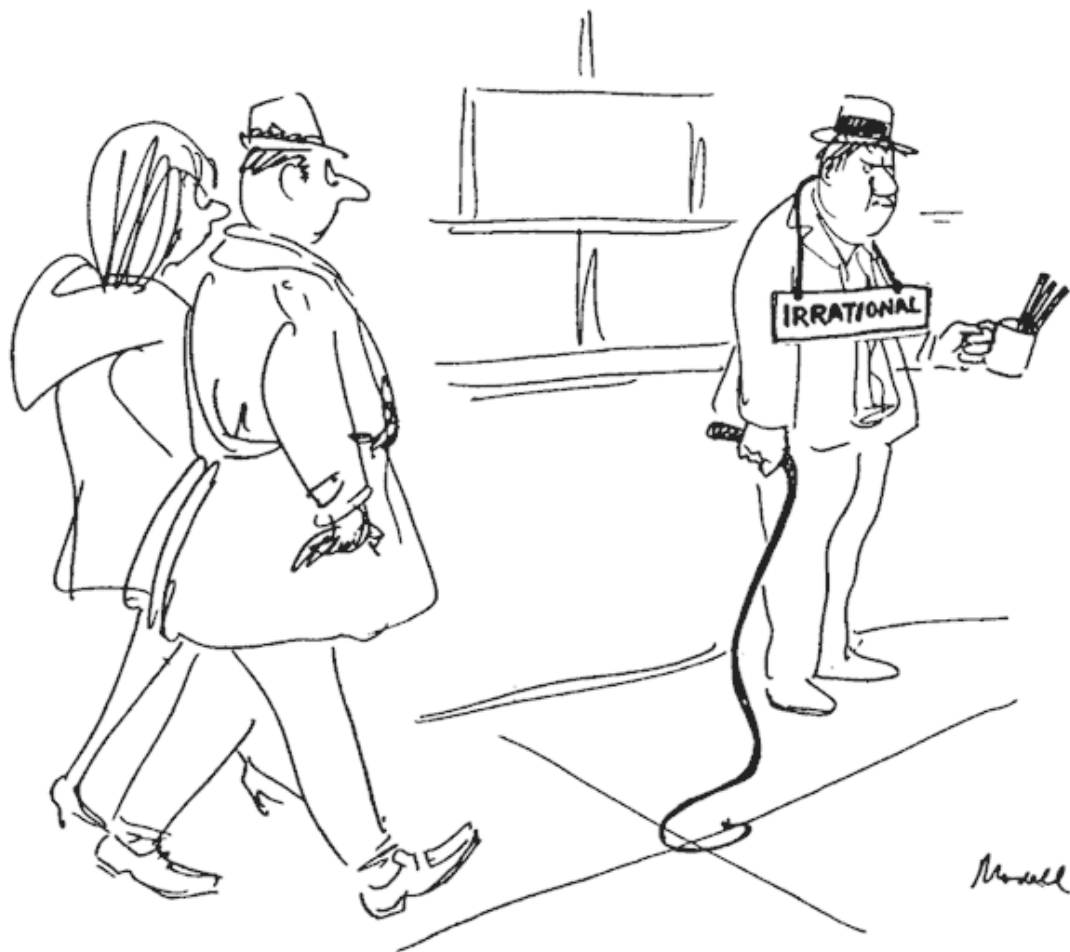


Рис. III.1. Вымогатель

ИСТОЧНИК: Рисунок Ф. Моделла: © 1971 The New Yorker Magazine, Inc.

Надпись на табличке: «Иррациональный».

Заметим, что табличка, висящая у мужчины на шее, не единственный и даже не самый надежный сигнал того, что он не вполне рационален. Наоборот, тот факт, что он, видимо, думает, что табличка способна служить его целям, может дать обратный эффект. Но самое главное – выражение его лица. Люди, владеющие собой, выглядят обычно иначе.

## Иллюстрация: проблема обмана

Если нравственные чувства так полезны, то почему тогда в мире так много нечестных людей? Какие силы помешали нравственным чувствам вытеснить чувства менее благородные, которые так же очевидно свойственны человеческой природе? Чтобы сфокусироваться на этих вопросах, давайте изучим специфический пример проблемы обмана.

Вернемся к примеру с рестораном. И у Смита, и у Джонса есть выбор – обманывать или нет. Выбор этот предполагает четыре возможные комбинации поведения. Для большей наглядности предположим, что выигрыши для этих комбинаций представлены в табл. III.1. Термины «предать» и «сотрудничать» означают соответственно «обманывать» и «не обманывать».

Выигрыши в табл. III.1 – те же самые, что мы видели в таблице для материальной дилеммы заключенного в главе II. Как и раньше, преобладающая стратегия – предать своего партнера. Джонс получит более высокий выигрыш, если предаст, чего бы ни делал Смит, и то же самое верно для Смита. Если Джонс считает, что Смит ведет себя эгоистически, он предскажет, что Смит предаст. И пусть только ради того, чтобы защитить себя, он скорее всего будет вынужден тоже предать. Когда оба предадут друг друга, каждый получает выигрыш в 2 единицы. Неприятность, как со всеми такими дилеммами, в том, что оба легко могли бы выиграть больше. Если бы они сотрудничали, каждый бы получил выигрыш в 4 единицы.

Таблица III.1. Денежные выигрыши в совместном предприятии

		Смит	
		Предать	Сотрудничать
Джонс	Предать	2 каждому	6 для Джонса 0 для Смита
	Сотрудничать	0 для Джонса 6 для Смита	4 каждому

Теперь предположим, что у нас не только Смит и Джонс, но более крупная популяция. Пары людей снова создают совместные предприятия, и отношения между поведением и выигрышами для членов каждой пары – снова такое же, как приведено в табл. III.1. Предположим далее, что каждый в популяции относится к одному из двух типов – сотрудничающему или предателю. Сотрудничающий – тот, кто, возможно, благодаря интенсивному культурному принуждению развил генетически передаваемую способность испытывать нравственное чувство, склоняющее его к сотрудничеству. Предатель – тот, кто либо лишен этой способности, либо не смог ее развить.

В этой схеме сотрудничающие – жесткие альтруисты в том смысле, в каком это описывалось в главе II. Они воздерживаются от обмана, даже когда нет возможности разоблачения, и это поведение очевидным образом противоречит их интересам. Предатели, в свою очередь, – настоящие оппортунисты. Они всегда делают выбор в пользу того, что максимизирует их личный выигрыш. Наша задача – определить, что произойдет, когда людей из двух этих групп столкнут в конкурентной борьбе друг против друга. Какие результаты покажет каждый тип, зависит от того, можно ли (а если да, то как) различить эти две группы. Я по очереди рассмотрю несколько случаев.

## Когда сотрудничающие и предатели выглядят одинаково

Прежде всего, предположим, что сотрудничающие и предатели выглядят совершенно одинаково. В такой популяции два этих типа будут образовывать случайные пары. Естественно, предел желаний для сотрудничающих (и по той же причине для предателей) – образовать пару с другим сотрудничающим, но здесь у них не будет выбора. Поскольку все похожи друг на друга, им придется действовать на свой страх и риск. Предполагаемые выигрыши и для сотрудничающих, и для предателей, таким образом, зависят от вероятности образования пары с сотрудничающим, которая в свою очередь зависит от доли сотрудничающих в популяции.

Предположим, например, что популяция почти полностью состоит из сотрудничающих. Тогда сотрудничающий почти наверняка получит в качестве партнера другого сотрудничающего, и потому их будет ожидать выигрыш в 4 единицы. Редкий предатель в такой популяции точно так же почти наверняка образует пару с сотрудничающим и может ожидать выигрыш приблизительно в 6 единиц. (Незадачливый партнер предателя, конечно, получит нулевой выигрыш, но его единичная неудача незначительно скажется на среднем выигрыше для сотрудничающих как группы.)

Или же предположим, что популяция состоит наполовину из сотрудничающих, наполовину из предателей. У каждого в ней равные шансы образовать пару как с сотрудничающим, так и с предателем – 50 на 50. У сотрудничающих будут равные шансы получить как нулевой выигрыш, так и 4 единицы, что дает им средний выигрыш в 2 единицы. Предатели, в свою очередь, имеют равные шансы получить 2 или 6 единиц, так что для них средний выигрыш составит 4 единицы. В целом средние выигрыши для каждого типа будут расти с ростом доли сотрудничающих в популяции: у сотрудничающих – потому что меньше вероятность, что ими воспользуется предатель, у предателя – потому что у него будет больше шансов найти сотрудничающего, которого он может использовать. Точное соотношение выигрышей из данного примера приводится на рис. III.2.

Если сотрудничающие и предатели внешне ничем не отличаются друг от друга, как будет эволюционировать популяция с течением времени? В эволюционных моделях каждый индивид воспроизводится пропорционально его среднему выигрышу: те, у кого материальный выигрыш больше, имеют ресурсы для производства большего числа потомства<sup>44</sup>. Поскольку предатели всегда будут получать здесь более высокий средний выигрыш, их доля в популяции со временем вырастет. Сотрудничающие, даже если вначале они составляют подавляющее большинство в популяции, таким образом, обречены на исчезновение. Когда сотрудничающие и предатели выглядят одинаково, истинного сотрудничества возникнуть не может. Грубо говоря, этот случай воплощает в себе традиционное социобиологическое описание поведения.

---

<sup>44</sup> В совсем недавние времена, конечно, существовало негативное соотношение между доходом и размером семьи. Но если чувства укрепляются естественным отбором, важно то соотношение, которое имело место на протяжении большей части истории эволюции. А это соотношение было неоспоримо позитивным: периоды голода были часты, и дети индивидов с большими материальными ресурсами гораздо чаще доживали до совершеннолетия. Более того, большинство ранних обществ были полигамными – их самые богатые члены обычно забирали себе нескольких жен, оставляя бедных без жены.

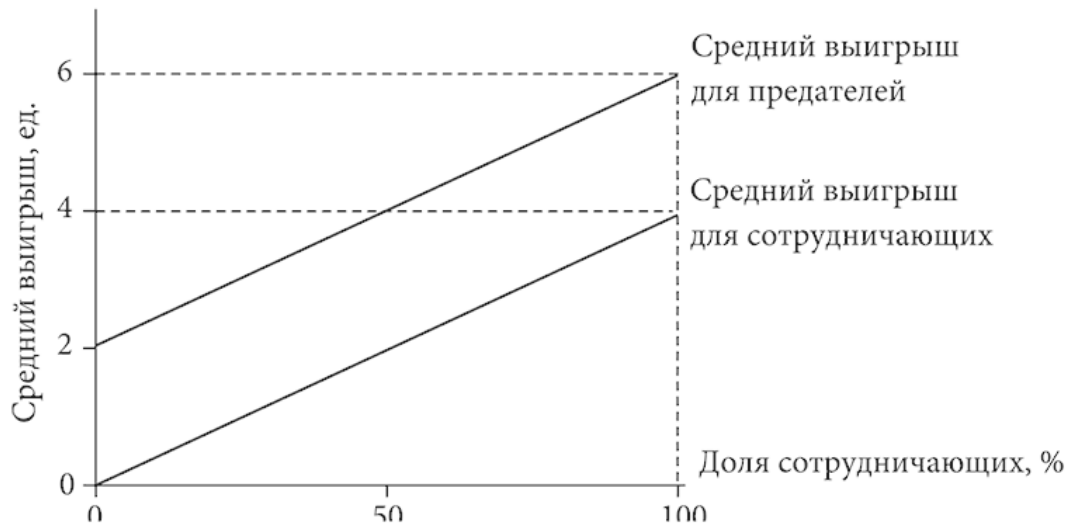


Рис. III.2. Средние выигрыши, когда сотрудничающие и предатели выглядят одинаково

### Когда сотрудничающих легко опознать

Теперь предположим, что все, как и раньше, за исключением того, что сотрудничающие и предатели совершенно не похожи друг на друга. Представим, что сотрудничающие рождаются с красной *С* на лбу, предатели – с красным *П*. Внезапно картина полностью меняется. Сотрудничающие теперь могут взаимодействовать исключительно друг с другом и рассчитывать на выигрыш в 4 единицы. Сотрудничающему никогда не понадобится взаимодействовать с предателем. Предателям ничего не остается, как взаимодействовать друг с другом, в результате чего они получают выигрыш всего в 2 единицы.

Поскольку все элементы случайности были исключены из процесса взаимодействия, выигрыши больше не зависят от доли сотрудничающих в популяции (см. рис. III.3). Сотрудничающие всегда получают 4 единицы, предатели всегда получают 2.

На этот раз более крупные выигрыши сотрудничающих дают им возможность создавать более крупные семьи, что означает, что их доля в популяции будет неуклонно расти. Когда сотрудничающих легко распознать, с угрозой исчезновения сталкиваются предатели.

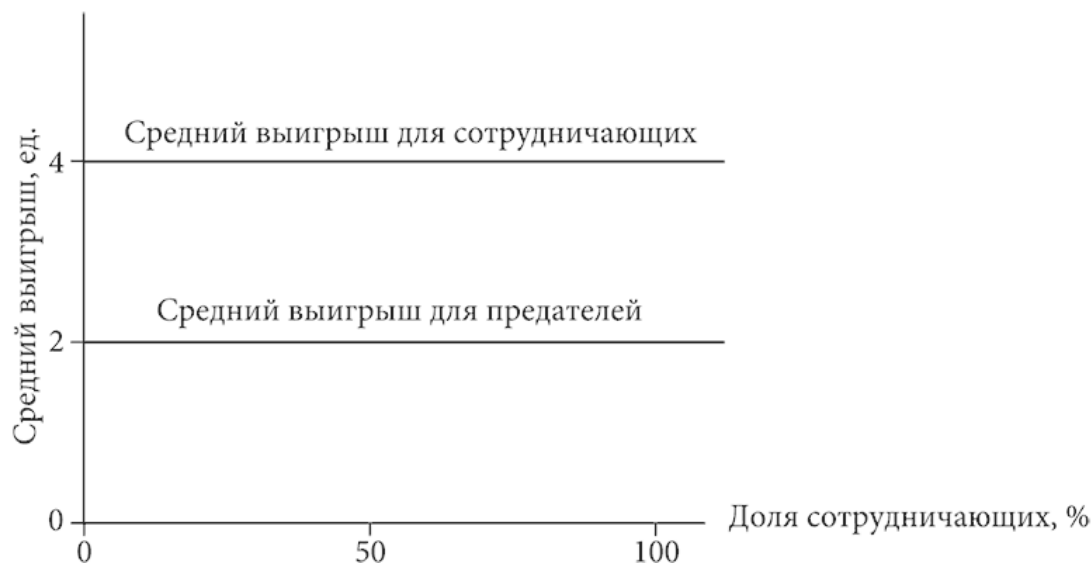


Рис. III.3. Средние выигрыши, когда сотрудничающие и предатели четко различаются

### Мимикрия без затрат и отлагательств

Однако предателям не понадобится «уходить безмолвно в ночи край». Предположим, появляется группа предателей-мутантов, которые ведут себя точно так же, как другие предатели, но у которых на лбу написано красным не *П*, а *С*. Поскольку эта отдельная группа предателей выглядит точно так же, как сотрудничающие, последние не могут их дискриминировать. Каждый самозванец, таким образом, имеет такие же шансы вступить во взаимодействие с сотрудничающим, как и настоящий сотрудничающий. Это, в свою очередь, означает, что предатели-мутанты получают более высокие выигрыши, нежели кооператоры.

Предатели-немутанты – продолжающие носить на лбу *П* – будут иметь более низкие выигрыши, чем обе эти группы и, как и раньше, будут обречены на вымирание. Но пока сотрудничающие каким-либо образом не приспособятся, им грозит та же судьба. Когда предатели могут в точности имитировать отличительные черты сотрудничающего безо всяких затрат или отлагательств, эти черты теряют свою различительную функцию. Сотрудничающие и выжившие предатели снова выглядят одинаково, что грозит гибелью сотрудничающим.

### Затраты на проверку

Способность к адаптации, конечно, не является монополией предателей. Если случайные мутации изменяют отличительные черты сотрудничающих, предатели будут иметь дело с движущейся мишенью. Предположим, что красное *С*, по которому сотрудничающие первоначально узнавали друг друга, со временем превратилось в красноватый цвет лица – своего рода румянец – и что у некоторых предателей тоже есть такой румянец. Но поскольку сотрудничающие искренне испытывают эмоции, которые мотивируют на сотрудничество, у них этот румянец в среднем более сильный.

В целом мы могли бы ожидать континуума интенсивности румянца для обеих групп<sup>45</sup>. Ради простоты, однако, предположим, что цвет лица имеет два четких типа: 1) сильный румя-

<sup>45</sup> Для фанатов формул в оригинальной англоязычной версии есть приложение, в котором описываются детали модели, позволяющие рассмотреть такую особенность. См. также: *Frank R.H.* If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience? // *The American Economic Review*. 1987. Vol. 77. No. 4 (Sep.). P. 593–604.

нец и 2) легкий румянец. Люди с сильным румянцем – сотрудничающие, со слабым – предатели. Если эти два типа можно различить с первого взгляда, предатели снова обречены. Но предположим, что нужно приложить какие-то усилия для определения степени интенсивности румянца. Для большей конкретности предположим, что проверка стоит 1 единицу. Для людей, которые заплатят эту цену, завеса будет приподнята: сотрудничающих и предателей можно будет различить со 100 %-й точностью. Для тех, кто не станет платить 1 единицу за проверку, два этих типа останутся совершенно одинаковыми.

Чтобы увидеть, что случилось на этот раз, предположим, что выигрыши снова такие же, как приводились в табл. III.1, и рассмотрим решения, которые должен принимать сотрудничающий, пытающийся решить, платить ли за проверку. Если он за нее заплатит, то гарантированно будет иметь дело с другим сотрудничающим и тем самым получит выигрыш  $4 - 1 = 3$  единицы. Если нет, его выигрыш неопределен. Сотрудничающие и предатели будут казаться ему совершенно одинаковыми, и ему придется действовать на свой страх и риск. Если ему попадется другой сотрудничающий, он получит 4 единицы. Но если ему попадется предатель, он ничего не получит. Имеет ли смысл платить 1 единицу за проверку, зависит от вероятности этих двух исходов.

Предположим, что доля сотрудничающих в популяции – 90 %. Не заплатив за проверку, сотрудничающий будет иметь дело с другим сотрудничающим 90 % времени, с предателем – только 10 %. Его выигрыш, таким образом, будет в среднем составлять  $(0,9 \times 4) + (0,1 \times 0) = 3,6$ . Поскольку это больше, чем чистый выигрыш в 3 единицы, который он получил бы заплатив за проверку, ясно, что лучше не платить.

Теперь предположим, что доля сочувствующих в популяции не 90, а 50 %. Если наш сочувствующий не платит за проверку, его шансы столкнуться с предателем 50 на 50. Его средний выигрыш будет составлять всего 2 единицы, или на 1 единицу меньше, чем если бы он заплатил за проверку. При таком раскладе ему, очевидно, лучше заплатить за проверку.

Цифры в этом примере предполагают «точку безубыточности», когда доля сотрудничающих в популяции – 75 %. В этом случае сотрудничающий, не заплативший за проверку, имеет 75 % шансов получить выигрыш в 4 единицы и 25 % шансов получить нулевой выигрыш. Его средний выигрыш, таким образом, 3 единицы, такой же, как если бы он заплатил за проверку. Когда доля сотрудничающих в популяции ниже 75 %, ему всегда лучше заплатить за проверку; а когда доля сотрудничающих выше 75 %, для него всегда лучше за нее не платить.

С учетом этого правила мы теперь можем сделать некоторые предположения, как популяция будет развиваться со временем. Когда доля сотрудничающих в ней ниже 75 %, все сотрудничающие будут платить за проверку и получать выигрыш в 3 единицы, сотрудничая друг с другом. Не в интересах предателей нести эти расходы, потому что прозорливые сотрудничающие все равно не станут с ними взаимодействовать. Предателям ничего не останется, как взаимодействовать друг с другом и получать выигрыш всего в 2 единицы. Таким образом, если мы начинаем с доли сотрудничающих в популяции ниже 75 %, сотрудничающие будут получать более высокий средний выигрыш, что означает, что их доля в популяции будет расти.

В популяциях, состоящих из более чем 75 % сотрудничающих, ситуация обратная. Теперь нет смысла платить за проверку. Сотрудничающие и предатели будут, таким образом, взаимодействовать случайно, что означает, что у предателей будет более высокий средний выигрыш. Это различие в выигрышах, в свою очередь, будет вести к тому, что доля сотрудничающих в популяции будет сокращаться.

Для величин, предполагаемых в этом примере, средние графики выигрышей для двух групп представлены на рис. III.4. Как отмечалось, прямая сотрудничающих проходит выше прямой предателей для доли менее 75 %, но ниже – для более высоких долей. Резкий разрыв в

прямых предателей отражает тот факт, что слева от 75 % все сотрудничающие платят за проверку, тогда как справа от 75 % – никто. Как только доля сотрудничающих в популяции превышает 75 %, предатели неожиданно получают доступ к своим жертвам. Правило эволюции, напомним, в том, что более высокие относительные выигрыши ведут к росту соответствующей доли населения. Это правило ясно показывает, что в данном примере популяция придет в равновесие на цифре 75 % сотрудничающих.

Однако в этих 75 % нет ничего волшебного. Если бы, например, цена проверки была выше 1 единицы, доля сотрудничающих в популяции была бы меньше. Сокращение выигрыша, когда сотрудничающие объединяются друг с другом, возымела бы такое же действие на равновесие долей населения. Суть этого примера в том, что, когда есть затраты на проверку, будет создаваться давление, которое подтолкнет популяцию к какому-то устойчивому смещению сотрудничающих и предателей. Как только это смещение в популяции установится, члены обеих групп будут иметь один и тот же средний выигрыш и потому будут иметь равные шансы на выживание. Иными словами, есть экологическая ниша для обеих групп. Этот результат резко противоречит традиционному социобиологическому результату, согласно которому выживает только оппортунизм.

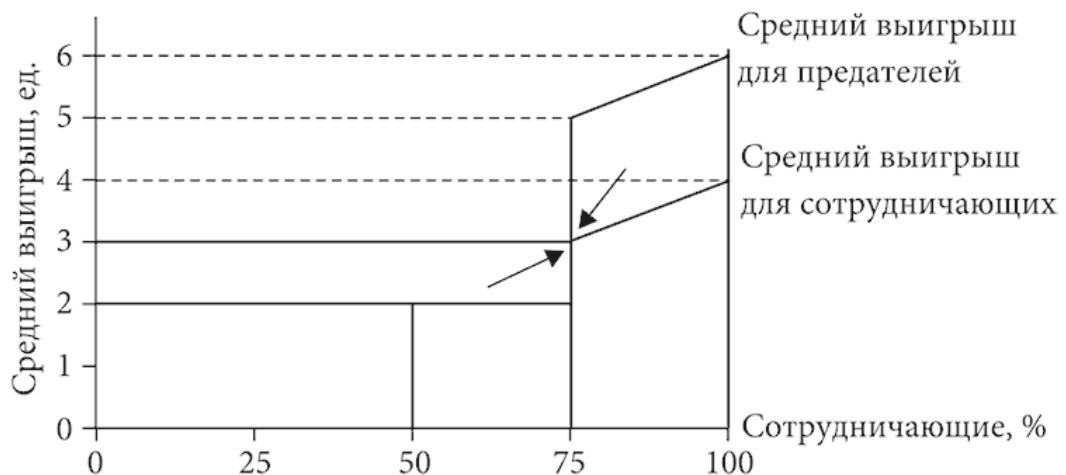


Рис. III.4. Средний выигрыш с затратами на проверку



## Требуются врожденные способности?

В соответствии с моделью обязательства, сохранение надежности отчасти следует из тенденции к восприимчивости к культурному облучению. В этом отношении она ничем не отличается от истории, которую рассказывают критики биологической модели, настаивающие на том, что культура – единственное объяснение человеческого альтруизма. Однако, как мы видели в главе II, версия критиков сталкивается с препятствием, когда требуется объяснить случай людей, невосприимчивых к культурному принуждению. В частности, она не объясняет, почему эти люди в конечном счете не добились полного господства. А поскольку мы знаем, что таких людей множество, это существенная трудность.

Если мы хотим объяснить альтруизм в рамках совершенно материалистической модели, восприимчивости к культурному обучению недостаточно. Чтобы поведенческие предпочтения помогали решать проблему обязательства, напомним, главное – чтобы другие были способны разглядеть их в нас. Легко себе представить, что культурное обучение воспитало в нас нравственное чувство. Но уже далеко не ясно, как оно могло *само по себе* объяснить румянец или какие-то другие внешние симптомы чувства.

К традиционной истории о роли культуры мы должны, таким образом, добавить некоторый механизм, посредством которого человек, интернализовавший культурный посыл, становится внешне отличным так, что хотя бы отчасти не поддается целенаправленному контролю. В случае физических симптомов, например, румянца, трудно понять, как такой механизм может быть полностью небиологическим. Критики биологического подхода могут продолжать настаивать, что это чистая случайность, что честный человек краснеет, когда лжет. В самом деле, в главе VI мы увидим, что многие симптомы эмоционального возбуждения, возможно, возникли из-за причин, независимых от их роли сигналов о намерении. Но если альтруистическое поведение должно получать материальное вознаграждение, как это предусмотрено моделью обязательства, то по крайней мере какой-то биологический симптом, случайный или неслучайный, представляется необходимым.

Нравственные чувства побуждают нас вести себя определенным образом – так вращающийся гироскоп тяготеет к тому, чтобы поддерживать первоначальную ориентацию. В размышлениях о различии роли природы и роли культуры мне показалась полезной метафора, позволяющая представить, что роль природы – наделить нас способностью, которая очень напоминает гироскоп в положении равновесия; а роль культуры – раскручивать его и устанавливать его ориентацию. Без любой из этих ролей обойтись нельзя.

## **Значение сочувствия**

Если бы перспектива неприятного чувства вины была единственным фактором, удерживающим от обмана, нам бы пришлось задуматься, как же можно распознать в человеке чувство вины. Логическая трудность состоит в том, что, если наличие этой способности и есть то, что мешает людям обманывать, тогда люди, у которых она есть, никогда не будут иметь возможности продемонстрировать ее симптомы. Следовательно, чтобы модель обязательства все-таки могла более убедительно объяснить, как же выживают честные люди, требуется ввести в нее какой-то эмоциональный предвестник чувства вины.

Естественным кандидатом кажется сочувствие. Чтобы поступок, наносящий вред другому человеку, вызывал чувство вины, необходимо, чтобы мы испытывали хотя бы какое-то сочувствие к жертве. Французский крестьянин, солгавший, когда нацист спросил у него, не прячутся ли евреи у него в погребе, например, не испытывал чувства вины, потому что он не сочувствовал человеку, которому навредил своей ложью.

Если наличие сочувствия – надежный признак способности испытывать чувство вины, тогда можно выявлять надежных людей, используя симптомы не вины, но сочувствия. Действительно, многие люди сообщают именно об этом как об основе своих предсказаний в мысленном эксперименте, обсужденном в главе I (где, напомним, задача состояла в том, чтобы подумать о ком-то, кто вернет потерянный конверт с 1000 долларов).

## Роль силы чисел

Важной силой, стоящей за появлением неоппортунистического поведения в модели обязательства, является сила чисел – «экономия от масштаба», если говорить на языке экономической теории. Если бы двое не могли производить более эффективно, чем один, то не было бы причины подвергаться риску быть обманутым в ходе интеракции с другим человеком. Равно как не было бы причин тратить силы на споры о разделе результатов коллективных трудов. Было бы гораздо проще просто работать вместе.

Проблема брака, возможно, – самый яркий пример преимуществ, которые дает специализация. Человек, действуя в одиночку, не сможет преуспеть в обзаведении семьей.

Среди обсужденных проблем обязательства проблема сдерживания меньше всего зависит от существования экономии от масштаба. Но эта экономия влияет даже на нее. Сдерживания никогда бы не потребовалось, если бы мы могли практически полностью изолировать себя от контактов с другими людьми. Экономия от масштаба, однако, – веская причина избегать изоляции. Чтобы воспользоваться ее преимуществами, мы должны участвовать в социальном взаимодействии. Чем теснее мы взаимодействуем, тем больше возникает возможностей для хищничества и тем сильнее наша потребность в эффективной стратегии сдерживания.

Это не значит, что мстительные люди будут всегда в выигрыше при наличии экономии от масштаба. Было бы очевидной ошибкой утверждать, например, что Хэтфилдам и Маккоям было лучше от нравственного чувства, принуждавшего их мстить. Но идея в другом. Скорее, я хочу сказать, что люди, наделенные таким чувством, в среднем могут быть успешнее людей, лишенных его. Потенциальная польза от чувства – его способность сдерживать агрессию. Когда это работает, люди с чувствами, очевидно, оказываются успешнее. Когда не работает, как с Хэтфилдами и Маккоями, они оказываются менее успешными. Как выяснилось, обеим семьям было бы лучше покинуть поле боя, когда был сделан первый выстрел. Но это не означает, что будет лучше, если люди будут рождаться без склонности к чувству мести.

Социолог Джек Уэллер замечает, что уровень преступности в Аппалачах очень низок, что он приписывает «нежеланию горцев делать что-либо, что их соседи сочтут за вмешательство в их жизнь или что как-то иначе может вызывать проявления злой воли»<sup>46</sup>. Учитывая живую память о Хэтфилдах и Маккоях, легко себе представить источник этого нежелания. Для нас важно то, что отсутствие виктимизации со стороны собственных соседей выгодно. При условии, что вспышки ярости, которые сдерживают подобную агрессию, испытываются не слишком часто, они и в самом деле могут оказаться очень полезными.

Похожим образом обстоит дело в случае спасательных операций с риском для жизни. Было бы абсурдно утверждать, что Курански, Шульц и Бенфорд добились большего успеха благодаря своему порыву помочь женщине на стоянке в Манхэттене. Но опять-таки моя идея не в этом. Выигрыш, если таковой имеется, в том, что эти люди внешне отличаются – и более привлекательны – для других, что ставит их в лучшее положение при получении материальных выгод от социального сотрудничества. Таким образом, как и в примере со сдерживанием, быть человеком с сильной эмпатией – это плюс. Если вдруг возникнут обстоятельства, когда потребуется спасти кого-то, вы, возможно, проиграете. В противном случае вы выиграете. Мы любим сострадательных людей и чаще склонны им доверять. Если акты спасения, мотивированные чувством эмпатии, не так уж часты, подобные чувства, очевидно, могут оказаться полезными.

---

<sup>46</sup> Weller J.E. Yesterday's People: Life in Contemporary Appalachia. Lexington: University of Kentucky Press, 1965 (цит. по: Banfield E. Here the People Rule. N.Y.: Plenum, 1985. P. 278).

Нравственные чувства не могли бы, однако, возникнуть в модели обязательства, если бы в человеческих взаимодействиях не наблюдалось существенных эффектов экономии от масштаба.

## Замечание о рациональном поведении

Представление, что моральные чувства могут решать проблему обязательства, помогает прояснить некоторые двусмысленности, касающиеся того, что значит вести себя рациональным образом. В философской литературе различаются по крайней мере две теории рационального поведения<sup>47</sup>. В так называемой теории текущей цели рациональность считается эффективным преследованием тех целей, которые человек ставит себе в процессе принятия решения и действия. Например, человек, который воздерживается от обмана из-за чувства вины, по этим стандартам будет считаться рациональным, даже если нет вероятности, что его обман будет раскрыт.

По той же самой логике, однако, человек, который выпил цианид, потому что испытывал непреодолимое желание это делать, тоже считался бы рациональным в соответствии с теорией текущей цели. Очевидный недостаток этой логики в том, что она позволяет считать рациональным практически любое поведение, просто утверждая, что человек его предпочитает.

Вторая теория рациональности, «теория эгоистического интереса», пытается обойти эту проблему. Она утверждает, что поступок рационален, если он эффективно способствует достижению интересов совершающего его человека. Согласно теории эгоистического интереса, действие человека, который воздерживается от обмана, когда обман может сойти ему с рук, даже если он мотивирован нравственными чувствами, – считается иррациональным.

Ирония, однако, состоит в том, что версия эгоистического интереса позволяет нам сказать, что эгоистический человек вполне может стремиться к мотивации как раз нравственными чувствами (опять-таки при условии, что их наличие распознается другими людьми). Он может даже предпринимать целенаправленные шаги, чтобы увеличить вероятность развития у себя этих чувств. (Он, например, может присоединиться к какой-то церкви или искать случая попрактиковаться в честности.) Как только он приобретет эти чувства, поведение, которое они вызывают, конечно, официально по-прежнему будет относиться к категории иррационального по стандартам эгоистического интереса. Но модель обязательства может помочь нам понять, почему такое поведение, рациональное оно или нет, может стать широко распространенным.

---

<sup>47</sup> См., например: *Parfit D. Reasons and Persons*. Oxford, Eng.: Clarendon, 1984.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.